

Installateur de panneaux photovoltaïques

Annonce V90740 mise à jour le 21/05/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SAS
Ancienneté de la société	Moins de 5 ans
Localisation du siège	Seine et Marne

Résumé général de l'activité

Installateur de panneaux photovoltaïques spécialisé dans les hangars agricoles et les toitures professionnelles B2B.

Siège en Seine-et-Marne (77), intervention sur toute la France hors Île-de-France.

Expertise clé en main : étude, installation, financement et raccordement.

Éléments chiffrés

Année de référence	2025
Fonds propres	70 k€
Dettes financières	0 k€
Trésorerie nette	20 k€

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	100	400	650	
Marge brute	100	400	650	
EBE				
Rés. Exp.	0	25	15	

En k€/année	2023	2024	2025	2026
Rés. Net	0	20	15	
Salariés	0	0	5	

Indications concernant les éléments chiffrés

L'entreprise a structuré son équipe en 2025 pour accompagner la forte croissance du chiffre d'affaires (+69%) et répondre à la demande croissante sur le segment photovoltaïque agricole et industriel.

Accompagnement digital inclus.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Clientèle : agriculture et industrie.

Zones cibles : Grand Est, Hauts-de-France, Centre-Val de Loire, Nouvelle-Aquitaine, Occitanie.

La société occupe une niche différenciée sur le marché photovoltaïque français : l'installation de panneaux solaires sur hangars agricoles et toitures professionnelles en B2B, avec une intervention sur toute la France hors Île-de-France.

Marché global : Le photovoltaïque français a battu un record historique en 2025 avec 5,9 GW raccordés.

Le segment des toitures professionnelles (36-500 kWc) représente à lui seul 52% des installations, signe d'un essor marqué des projets commerciaux et industriels - son cœur de cible.

Son positionnement :

Spécialisation agricole : expertise pointue sur les contraintes mécaniques des hangars (bâches, ossatures métalliques, portées importantes), où la plupart des installateurs généralistes peinent à intervenir.

Couverture nationale ciblée : siège en Seine-et-Marne (77) avec déplacements sur tout le territoire hors Île-de-France, évitant la concurrence saturée parisienne tout en captant les zones agricoles à fort potentiel (Grand Est, Hauts-de-France, Centre-Val de Loire, Nouvelle-Aquitaine, Occitanie).

Modèle B2B pur : clientèle d'agriculteurs, coopératives et industriels = contrats plus importants, relationnel stable, meilleure rentabilité que le résidentiel.

Offre clé en main : étude technique, installation, montage financier (aides, primes, crédit d'impôt), démarches administratives (raccordement ERDF, ICPE) et accompagnement digital (suivi de production, maintenance prédictive).

Avantages concurrentiels :

- Barrière à l'entrée par l'expertise technique agricole.

Relation de confiance établie avec la clientèle rurale.

- Capacité à répondre à des appels d'offres et projets de grande envergure sur l'ensemble du territoire.

- Pas de dépendance à un seul fournisseur ou technologie.

- Tendances de marché favorables : autoconsommation encadrée, appels d'offres relancés par l'État, objectif 100 GW à horizon 2050 et forte demande des agriculteurs pour réduire leur facture énergétique et diversifier leurs revenus.

Concurrence

L'entreprise évolue face à des grands installateurs nationaux (Engie, EDF, Voltalia) peu spécialisés sur l'agricole, des régionaux généralistes manquant d'expertise technique sur les hangars et des résidentiels incapables sur du B2B complexe.

Sa différenciation repose sur une expertise technique pointue (structures agricoles, bâches, ossatures), une couverture nationale ciblée hors Île-de-France sur des zones mal desservies et une offre clé en main intégrant financement, administratif et digital - combinaison rare sur le marché.

Les menaces (nouveaux entrants, baisse des aides) sont mitigées par des barrières relationnelles et techniques fortes auprès

d'une clientèle rurale fidèle.

Points forts

Spécialisation rare et recherchée sur les hangars agricoles et toitures professionnelles B2B.

Couverture nationale hors Île-de-France sur des zones agricoles mal desservies et à fort potentiel.

Offre clé en main intégrée (technique + financière + administrative + digitale) = valeur ajoutée exceptionnelle.

Équipe de 5 salariés structurée et autonome, sans dépendance excessive aux fondateurs.

Trésorerie positive et situation financière saine.

Barrières techniques et relationnelles fortes auprès d'une clientèle rurale fidèle.

Positionnement sur un marché photovoltaïque en record historique avec perspectives 2050 favorables.

Points faibles

Résultat net et EBE temporairement en baisse en 2025 due à l'investissement structurel (recrutement de 5 salariés), avec fort potentiel de retour à la normale du secteur (7-8% d'EBE) une fois l'équipe optimisée.

Dépendance historique aux 2 fondateurs, mitigée par une équipe désormais autonome et un accompagnement de transition inclus.

Poste "autres dettes" de plus de 50 k€ à clarifier avec le comptable (CCA ou dette classique).

Historique de 3 ans, compensé par une croissance soutenue et un marché PV en expansion structurale à horizon 2050.

Clientèle centrée sur l'agricole, industrielle et tertiaire.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette entreprise

Type de cession envisagée	Majoritaire
Raison principale de cession	Autre

<p>Complément</p>	<p>La cession s'inscrit dans une décision stratégique de changement de cap du dirigeant fondateur.</p> <p>Après 3 ans à bâtir et structurer une entreprise profitable sur le segment photovoltaïque agricole et industriel, le fondateur a identifié une opportunité majeure à l'international dans le développement d'un logiciel SaaS.</p> <p>Ce nouveau projet, déjà lancé dans un autre pays, requiert une concentration totale des ressources et de l'énergie entrepreneuriale du dirigeant.</p> <p>La vente permet de :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Libérer du temps et de la bande passante pour ce nouveau projet à fort potentiel. - Capitaliser la valeur créée en 3 ans sur un marché en pleine expansion. - Assurer la pérennité de la société en la confiant à un repreneur motivé et compétent. <p>Ce que cela signifie pour le repreneur :</p> <ul style="list-style-type: none"> - L'entreprise n'est pas vendue car en difficulté, mais car trop réussie pour rester dans l'ombre d'un nouveau projet. - L'entreprise est saine, structurée et prête à décoller avec un entrepreneur 100% dédié. - Le fondateur reste disponible pour un accompagnement de transition de 3 à 6 mois pour transférer la relation client et l'expertise technique. - Timing favorable : le marché photovoltaïque français bat des records (5,9 GW en 2025, objectif 100 GW à horizon 2050). Le repreneur bénéficie d'une entreprise opérationnelle sur un segment en explosion, avec une équipe formée et un portefeuille clients actif.
<p>Prix de cession</p>	<p>120 k€</p>
<p>L'immobilier n'est pas compris dans la cession.</p>	

Profil de repreneur recherché

<p>Profil recherché</p>	<p>Personne physique ou morale</p>
<p>Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur ce dossier</p>	<p>30 k€</p>
<p>Complément</p>	<p>Profil prioritaire : installateur PV, entrepreneur du bâtiment ou groupe énergie avec ambition régionale ou nationale.</p> <p>Apport entre 25 000 € - 40 000 €.</p> <p>Ambition régionale / nationale sur le segment agricole et industriel.</p>