



Portail d'affaires

Expertise + Logiciels : acceptabilité des transitions énergétiques, industrielles et écologiques

Annonce V70956 mise à jour le 30/04/2024

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SAS
Ancienneté de la société	Plus de 10 ans
Localisation du siège	France
Région	Confidentielle

Résumé général de l'activité

Expertise, conseil, R&D, Logiciels et accompagnement de tout projet industriels liés aux transitions énergétique, bas carbone et écologique.

Algorithme d'Évaluation du potentiel d'acceptabilité d'un projet

Évaluation quantitative et cartographique de la sensibilité sociétale des territoires.

Quantification et analyse des risques de contestations.

Dimensionnement, organisation et animation de concertations.

Outils logiciels d'optimisation sociétale des projets industriels et technologiques.

Secteurs actuellement concernés : énergies renouvelables, services à l'environnement (eau et déchets), extraction des matériaux, aménagement urbain et des territoires, stockage du CO2, sobriété énergétique, REUT, ré-industrialisation.

Activité de conseil, AMO et de maîtrise d'œuvre.

AMO, maîtrise d'œuvre, conseil, audit et formation pour les entreprises.

AMO et/ou Maîtrise d'œuvre pour les collectivités.

En plus

La société possède un ou plusieurs **brevets**

La société possède une ou plusieurs **marques** déposées à l'INPI

Éléments chiffrés

Année de référence	2022
Fonds propres	570 k€
Dettes financières	320 k€
Trésorerie nette	70 k€

En k€/année	2020	2021	2022	2023
CA			350	
Marge brute			320	
EBE			30	
Rés. Exp.			-65	
Rés. Net			-30	
Salariés			4	

Indications concernant les éléments chiffrés

Pour comprendre la stratégie d'XX, il est essentiel de partir de sa mission fondamentale = l'intégration de la dimension sociale dans la conception des projets technologiques ou industriels pour éviter les contestations, les blocages ou les recours.

Pour atteindre ces résultats, XX propose une gamme de process et d'outils pour accélérer le développement des projets ou le déploiement de nouvelles technologies.

XX fonctionne en mode start-up.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Proposition de valeur :

L'entreprise est pleinement consciente des défis auxquels ses clients sont confrontés, notamment les éventuelles oppositions sur le terrain. Ainsi, son offre vise à atténuer ces obstacles et à permettre aux clients de sécuriser le déploiement de leurs projets, en minimisant les dangers liés au territoire, en respectant les réglementations en vigueur et en préservant leur réputation. En choisissant l'offre de l'entreprise cible, les clients bénéficient de nombreux avantages, tels que la réduction des risques associés à l'acceptabilité des projets, y compris les contestations, les dépassements budgétaires et les préjudices à la réputation. La particularité de l'entreprise cible réside dans sa capacité à fournir une ingénierie de concertation outillée, qui permet aux clients de gagner en autonomie dans l'alignement de leurs projets avec le contexte territorial.

Après avoir examiné en détail les différents aspects de l'entreprise, il est essentiel de procéder à une analyse approfondie de ses facteurs internes et externes, qui permettra de mieux comprendre l'organisation dans son environnement global et d'identifier les opportunités et les défis qui se présentent. En comprenant ces aspects, l'entreprise sera en mesure de prendre des décisions stratégiques éclairées et de développer des plans d'action appropriés pour atteindre ses objectifs.

Cette offre se compose d'une gamme de produits et de services conçus pour répondre aux besoins des clients.

Un de ses produits phares permet une évaluation rapide et autonome du niveau potentiel d'acceptabilité d'un projet. Son diagnostic permet à ses clients d'identifier rapidement les risques et enjeux de leurs projets.

Ses deux autres outils jouent un rôle clé dans la réalisation de ses services d'accompagnement personnalisé, en facilitant une prise de décision éclairée : - un outil essentiel qui permet d'identifier et de qualifier les attentes sociétales à travers des enquêtes approfondies. Grâce à ses résultats, les clients sont en mesure de mieux comprendre les perceptions et les préoccupations des parties prenantes. Ils peuvent ainsi prendre des décisions éclairées et mieux intégrer les dimensions sociétales dans leurs projets. - un outil spécifiquement dédié à la construction d'un consensus en temps réel lors des phases de concertation. Ce processus participatif facilite la collecte et le traitement de toutes les contributions des parties prenantes et favorise une prise en compte équitable des avis et des opinions. Cela facilite la co-construction et renforce l'acceptabilité et la viabilité des projets. En complément de son offre d'accompagnement, l'entreprise cible propose d'autres produits logiciels qui soutiennent sa démarche.

Elle propose également des missions spécifiques de conseil ou de R&D, des formations sur mesure ou accompagnements adaptés aux besoins spécifiques des clients.

La tarification est uniquement sur devis pour l'ensemble des produits et services, établis selon les spécificités de chaque projet, comme le nombre de communes concernées, le type de projet, les étapes impliquées et les services complémentaires requis. Cependant, pour donner une idée générale des prix :

En résumé, l'entreprise cible permet à ses clients de maîtriser l'adéquation de leurs projets avec leur environnement, de réduire les risques de contestation et d'accroître leurs chances de réussite. L'approche adoptée par l'entreprise cible intègre pleinement la notion d'acceptabilité sociale, garantissant ainsi une gestion plus efficace et mieux maîtrisée des projets.

Étude de marche :

Pour mieux comprendre l'environnement dans lequel l'entreprise cible opère, il est essentiel de réaliser une analyse du marché. Cette étude permettra d'explorer les différents aspects du marché, d'identifier les tendances clés, d'évaluer la demande et la concurrence, et d'anticiper les opportunités et les défis auxquels l'entreprise cible pourrait être confrontée. En se basant sur une analyse solide du marché, l'entreprise cible sera en mesure de prendre des décisions stratégiques éclairées et de développer une approche adaptée pour maximiser ses performances et sa croissance.

Identification :

L'entreprise cible évolue sur un marché en concurrence, spécifiquement dans le domaine du conseil en acceptabilité, comprenant des études et une démarche de concertation. Les principaux clients ciblés sont les développeurs de projets dans les secteurs des énergies renouvelables, de l'industrie, des carrières et des services à l'environnement, ainsi que les professions agricoles et les collectivités. La dimension géographique visée est le territoire national français. Nous proposons des services de conseil en acceptabilité pour répondre à la demande des développeurs de projets souhaitant intégrer leurs initiatives de manière optimale sur leur territoire. Notre principal marché cible est celui des énergies renouvelables, avec un focus particulier sur les développeurs de projets EnR. Le développeur d'énergie renouvelable joue un rôle clé dans la conception, l'évaluation et la réalisation de projets. Il identifie les sites adaptés, effectue des études de faisabilité et entretient des relations avec les parties prenantes. Il est également chargé de mobiliser les financements nécessaires.

Les projets ENR se déroulent généralement en quatre grandes phases : études (faisabilité, franchissement piscicole, conception, impact, hydraulique, diagnostic), dossiers administratifs (autorisation, déclaration, environnemental), maîtrise d'œuvre (de l'étude d'esquisse jusqu'aux opérations de réception des travaux) et exploitation.

L'entreprise se concentre principalement sur la première phase des projets ENR, à savoir les études. Son objectif est d'aider les développeurs de projets à évaluer et optimiser l'acceptabilité de leurs initiatives. La société fournit des conseils stratégiques et techniques qui prennent en compte les attentes des parties prenantes et des autorités compétentes. L'accompagnement d'XX est donc perçu par les autorités émettrices d'autorisations comme un signe de l'implication de nos clients envers les enjeux environnementaux et les exigences sociétales. Cette approche renforce la crédibilité des demandes d'autorisations et démontre l'engagement de nos clients envers le développement durable.

Selon les prévisions, le marché français des énergies renouvelables devrait croître à un taux annuel d'environ 7,4% entre 2022 et 2027. Bien que la pandémie de COVID-19 ait impacté l'industrie en réduisant la production et en affectant les acteurs du secteur, le plan de relance français face à la crise, avec un investissement prévu de 30 milliards d'euros d'ici 2030 (dont 8 milliards dédiés aux technologies énergétiques), a eu un impact positif sur le marché des énergies renouvelables. Le segment solaire devrait dominer le marché, soutenu par l'augmentation des installations de panneaux solaires. Les projets d'intégration des énergies renouvelables dans les réseaux nationaux offriront de nombreuses opportunités. Cependant, la production d'électricité nucléaire pourrait limiter la croissance des énergies renouvelables en France.

Les produits ou services directement ou indirectement concurrents d'XX sont ceux qui proposent une offre similaire de conseil et d'accompagnement en matière de concertation. Il peut s'agir d'autres cabinets de conseil spécialisés dans l'acceptabilité des projets, de consultants indépendants ou d'organismes proposant des services similaires de médiation et de concertation tels que certaines agences de communication. Il est essentiel pour XX de prendre en compte ces concurrents potentiels lors de l'élaboration de sa stratégie de différenciation et de positionnement sur le marché.

DEMANDE (MARCHE)

XX opère sur le marché en pleine croissance des EnR, où la demande devrait augmenter rapidement en raison de l'évolution de l'environnement énergétique. Cette évolution est motivée par plusieurs facteurs clés, notamment la stratégie nationale de réduction des émissions de carbone (SNBC) 56, les objectifs de neutralité carbone d'ici 2050 et la transition vers l'électricité comme principale source d'énergie.

La nécessité de réduire les émissions de carbone et de s'adapter à un environnement énergétique en mutation constitue un moteur majeur de la demande croissante en énergies renouvelables. Les gouvernements et les décideurs politiques du monde

entier prennent des mesures pour accélérer la transition vers ces EnR afin de lutter contre le changement climatique et de promouvoir une économie plus propre et durable.

La transition vers les EnR entraînera une augmentation estimée de 35 % de la consommation d'électricité d'ici 2050, en raison de l'émergence de nouveaux usages, du développement du transport électrique, de l'industrie et de l'utilisation de l'hydrogène. Une analyse approfondie menée par Réseau de transport d'électricité (RTE) et d'autres acteurs du secteur sur plusieurs années, à la demande du gouvernement, intitulée « Futurs Énergétiques 2050 », confirme cette opportunité. Cette étude fournit des informations solides sur la croissance prévue des EnR et identifie les opportunités clés pour les entreprises du secteur. XX utilise ces informations pour prendre des décisions et développer des stratégies adaptées afin de saisir ces opportunités de développement. Toutes les formes d'EnR connaîtront une croissance, mais certaines d'entre elles se développeront de manière plus intensive, notamment le photovoltaïque (PV) et la méthanisation. Cela signifie que XX peut se concentrer sur ces segments prometteurs pour développer ses activités et répondre à la demande croissante du marché.

SEGMENTATION

La société a segmenté notre demande en fonction des différents types de projets portés par nos clients, qu'ils soient du secteur privé ou public.

la formule « Demande énergétique croissante + Transition vers les EnR = Opportunité commerciale pour XX » résume parfaitement l'opportunité commerciale offerte par le marché en pleine expansion de ces énergies. Par son analyse du secteur, XX s'est positionnée pour capitaliser sur cette tendance et contribuer à la transition énergétique française.

Voici une synthèse de la segmentation de la demande et de ses offres correspondantes :

Segment Énergies renouvelables (44% de la clientèle)

- Exemples de projets : agrivoltaïque, photovoltaïque au sol, éolien, méthanisation, bois énergie, hydroélectricité, valorisation de chaleur.

- Offre principale : Accompagnement (73%)

- Autres offres : Conseil (3%), Formation (3%), Vente de logiciel (13%), Autre (6%)

- Réalisation des étapes de l'accompagnement : StXXRt (58%), ImpXXct (57%), Concertiis (49%)

Segment Service à l'environnement (29%)

- Exemples de projets : gestion de l'eau, REUT, assainissement, continuité écologique, eau potable, odeurs des stations d'épuration, extension des déchetteries, compteurs communicants.

- Offre principale : Accompagnement (35%)

- Autres offres : Formation (10%), Étude R&D (50%)

- Réalisation des étapes de l'accompagnement.

Segment Implantations industrielles (9%)

- Exemples de projets : stockage de déchets inertes, aménagement de zones portuaires, lignes à haute tension, voirie BTP.

- Offre principale : Accompagnement (100%)

- Réalisation des étapes pour l'accompagnement.

(10%)

Segment Carrières (7%)

- Exemples de projets : extension, réouverture, sablière.

- Offre principale : Accompagnement (80%)

- Autre offre : Conseil (20%)

- Réalisation des étapes pour l'accompagnement.

Autres segments (9%)

- Exemples de projets : championnat économies d'énergie, collecte de données satellite, directive REACH, acceptabilité, informatique/gestion de conflit.

- Segmentation de l'offre : Conseil (17%), Formation (50%), Étude R&D (17%), Vente de logiciel (17%).

En synthèse, la segmentation de la demande permet de cibler les différents types de projets et d'adapter nos offres en fonction des besoins spécifiques.

L'accompagnement est son offre principale dans les énergies renouvelables, le service à l'environnement, les implantations industrielles et les carrières. Mais, elle propose également des services de conseil, de formation, d'étude R&D et de vente de logiciels selon les besoins de nos clients. Cette approche permet de répondre de manière ciblée aux attentes de ses clients et de les soutenir tout au long de leurs projets, en optimisant l'acceptabilité et en contribuant à un développement durable.

Concurrence

Les principaux concurrents d'XX sont des agences de conseil et des agences de communication spécialisées ou offrant des services de concertation. Pour analyser ce secteur, il suffit d'observer les tendances des entreprises immatriculées sous les codes NAF/APE 7021Z et 7112B.

Le code 7021Z correspond à l'activité de conseil en relations publiques et communication. À l'heure actuelle, 34 343 entreprises sont immatriculées sous ce code. Elles emploient 11 395 salariés, notamment des consultants en relations publiques et des chargés de communication. En 2019, le chiffre d'affaires total de ce secteur s'est élevé à 2 milliards d'euros.

Le code 7112B est attribué à l'ingénierie et aux études techniques et regroupe actuellement 63358 entreprises. Ce secteur

emploie 248 002 salariés, avec une concentration d'ingénieurs et de techniciens en bureau d'études. En 2019, le chiffre d'affaires total de ce secteur a atteint 38 milliards d'euros.

Les principaux concurrents dans le secteur du conseil ont connu une croissance totale de 28% entre 2018 et 2019. Le secteur de l'ingénierie a enregistré une croissance de 13% sur la même période. Ces chiffres témoignent de l'importance et de la dynamique de ces secteurs d'activité, qui jouent un rôle crucial dans les domaines de la communication et de l'ingénierie. Ils mettent en évidence le nombre significatif d'entreprises et d'employés engagés dans ces domaines, ainsi que l'ampleur des activités économiques générées.

Il est difficile d'identifier le chiffre d'affaires et donc les parts de marché du secteur spécifique de l'accompagnement du dialogue territorial, car il s'agit d'une offre soutenue par plusieurs secteurs distincts, ainsi qu'une partie de l'offre des concurrents, ce qui représente une partie de leur chiffre d'affaires. Cependant, dans tous les cas, XX ne connaît pas une augmentation de son chiffre d'affaires comparable à celle des secteurs (ingénierie, conseil, communication), ce qui place l'entreprise en retard par rapport aux tendances globales du secteur. Étant donné la création quotidienne de nouvelles entreprises sur ce marché, une différenciation solide est nécessaire, car le marché est fortement fragmenté.

Le code 7112B est attribué à l'ingénierie et aux études techniques et regroupe actuellement 63358 entreprises. Ce secteur emploie 248 002 salariés, avec une concentration d'ingénieurs et de techniciens en bureau d'études. En 2019, le chiffre d'affaires total de ce secteur a atteint 38 milliards d'euros.

Les principaux concurrents dans le secteur du conseil ont connu une croissance totale de 28% entre 2018 et 2019. Le secteur de l'ingénierie a enregistré une croissance de 13% sur la même période. Ces chiffres témoignent de l'importance et de la dynamique de ces secteurs d'activité, qui jouent un rôle crucial dans les domaines de la communication et de l'ingénierie. Ils mettent en évidence le nombre significatif d'entreprises et d'employés engagés dans ces domaines, ainsi que l'ampleur des activités économiques générées.

Il est difficile d'identifier le chiffre d'affaires et donc les parts de marché du secteur spécifique de l'accompagnement du dialogue territorial, car il s'agit d'une offre soutenue par plusieurs secteurs distincts, ainsi qu'une partie de l'offre des concurrents, ce qui représente une partie de leur chiffre d'affaires. Cependant, dans tous les cas, l'entreprise cible ne connaît pas une augmentation de son chiffre d'affaires comparable à celle des secteurs (ingénierie, conseil, communication), ce qui place l'entreprise en retard par rapport aux tendances globales du secteur. Étant donné la création quotidienne de nouvelles entreprises sur ce marché, une différenciation solide est nécessaire, car le marché est fortement fragmenté.

Points forts

XX intéresse les BE généralistes, du bâtiments, des Travaux publics qui cherchent à se diversifier sur les secteurs de l'environnement et des transitions énergétiques et écologiques.

Points faibles

La petite taille de XX représente un frein à l'acquisition par croissance externe des BE.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette entreprise

Type de cession envisagée	Minoritaire ou majoritaire
Raison principale de cession	Départ à la retraite

<p>Complément</p>	<p>L'entreprise est porteuse d'innovations stratégiques pour la réussite de la transition écologique en réduisant les incertitudes liées aux bouleversements sociétaux induits (exemple - blocage taxe carbone carburants par Gilets Jaunes).</p> <p>Pour atteindre leur marché, ces innovations nécessitent un développement.</p> <p>On peut évaluer l'atteinte d'un CA de 1 à 2 Meuros d'ici 2 à 3 ans ; ce qui permettrait d'être acheté par les BE en croissance externe.</p> <p>L'objectif du fondateur est d'accompagner l'investisseur qui deviendra majoritaire.</p> <p>La stratégie proposée est un accompagnement de 24 mois minimum.</p>
<p>Prix de cession</p>	<p>400 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>100 k€</p>
<p>Complément</p>	<p>Soit un BE généraliste, du bâtiment, des Travaux publics qui cherche à se diversifiés sur les secteurs de l'environnement et des transitions énergétiques et écologiques.</p> <p>Soit un investisseur qui aidera au développement de XX pour être racheté par les BE sus-nommés d'ici 3 à 4 ans.</p>