



Portail d'affaires

Énergie solaire et poêles à bois : conception et négoce e-commerce

Annonce V81958 mise à jour le 07/04/2025

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SARL
Ancienneté de la société	Plus de 10 ans
Localisation du siège	Bouches du Rhône

Résumé général de l'activité

L'entreprise conçoit et distribue des kits de chauffe-eau et chauffage solaire et/ou bois.

Fondée en 2006, l'entreprise s'est rapidement affirmée comme un acteur de qualité dans le domaine des énergies renouvelables.

Spécialisée dans les solutions solaires thermiques, elle propose des produits fiables, performant et fabriqués à proximité ainsi qu'un service client irréprochable.

Elle propose une gamme complète de produits incluant des panneaux solaires thermiques, des chauffe-eaux et chauffages solaires, des poêles à bois ainsi que des systèmes solaires photovoltaïques.

Elle travaille via internet, ainsi qu'avec des apporteurs d'affaire, des réseaux associatifs et un petit réseau d'installateurs.

L'équipe, polyvalente, comporte deux pôles :

- Le pôle opérationnel, implanté entre Aix en Provence et Marseille, dans des locaux de 500 m², comprenant bureaux et espaces de stockage, se compose d'un Conseiller Technique, d'une Responsable Clients, d'une Responsable Magasin. Le Directeur, polyvalent, anime l'équipe, gère les approvisionnements stratégiques et vient en appui à chacun au besoin.
- Le pôle informatique : la gestion de nos sites internet est assurée par une équipe informatique de deux personnes, en interne. Elle fournit aussi des fabricants et exportateurs du secteur sur certains composants pour lesquels elle est extrêmement compétitive.

Elle approvisionne très majoritairement au travers de fabricants 'locaux', français et européens.

Spécialisée dans le kit 'plug & play' sur mesure, l'entreprise bénéficie d'une excellente image auprès de ses clients (9.8/10 sur Avis Garantis).

Ses sites internet sont bien référencés, leur déploiement, leur gestion et leur référencement étant réalisés en interne.

Actuellement 6 salariés pour un CA de 1,75 M€ sur l'exercice 2023-2024.

Éléments chiffrés

Année de référence	2023
Fonds propres	410 k€
Dettes financières	75 k€
Trésorerie nette	55 k€

En k€/année	2021	2022	2023	2024
CA	1400	2600	1 765	1 750
Marge brute	450	125	95	
EBE	40	250	20	
Rés. Exp.	35	250	10	
Rés. Net	30	200	10	
Salariés	5	7	8	6

Indications concernant les éléments chiffrés

L'activité a augmenté rapidement suite à la Covid (temps libre pour ses clients potentiels), puis au buzz sur les risques de l'énergie.

Un repli était attendu sur l'année, qui s'est produit.

Le renforcement des effectifs réalisé en n-1 s'est vu sur l'année n.

L'effectif à ensuite été ramené à 6 personnes et le CA sera sensiblement maintenu durant cet exercice (clôture en Mars).

Par rapport à l'exercice n, les frais fixes baisseront de 30%, les salaires de 25%.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Le solaire thermique est traditionnellement en France un petit marché. Les grands acteurs de l'énergie préférant miser sur des chauffe-eau thermodynamiques et pompes à chaleur, la société touche peu le marché du neuf.

La clientèle de particuliers, rurale ou périurbaine, contacte la société lors de phases de grosse rénovation ou d'amélioration de l'habitat.

Son choix est de vendre des produits fabriqués le plus localement possible, ce qui est aussi un argument commercial.

La question de la rentabilité de l'investissement est d'actualité (alors qu'elle ne se pose pas pour un chauffe-eau électrique) et l'entreprise y répond avec un temps de retour de 4 à 7 ans pour de l'auto-installation. Donc près de 15 et jusqu'à 25% de rendement si la consommation d'eau chaude est dans la moyenne ou au-delà.

La qualité de ses produits et du support fidélise son réseau de clients professionnels.

Concurrence

Traditionnellement vendus par des installateurs avec la pose, les chauffe-eau et chauffages solaires ont des prix boostés par les aides publiques. Lorsque ces dernières disparaissent, les ventes diminuent.

L'entreprise a 2 concurrents directs en vente en ligne.

Elle se démarque par la qualité de ses conseils et du suivi lors de l'installation et le support technique téléphonique après vente. Ses notations clients sont supérieures à celles de la concurrence.

Points forts

Réputation et expertise : forte de son expérience et de son image, l'entreprise bénéficie d'une clientèle fidèle et d'une excellente renommée.

Qualité des produits : la société propose des solutions énergétiques durables et performantes, avec une préférence pour les produits de proximité.

Service client : l'entreprise offre un accompagnement technique avant et après-vente, assurant ainsi une entière satisfaction et une fidélisation de notre clientèle.

Clientèle diversifiée : un équilibre entre particuliers, installateurs et professionnels (exportateurs, assembleurs, grossistes) amortit agréablement les fluctuations liées aux subventions. Un réseau d'apporteurs d'affaire complète notre approche.

Présence en ligne : la boutique en ligne, bien référencée et riche en informations, facilite l'accès aux produits et répond aux besoins de ses clients.

Points faibles

Des stocks encore élevés (augmentés lors du Covid pour éviter les ruptures), la réduction engagée a quasiment réduit les stocks de moitié et se poursuit.

La clientèle professionnelle n'a pas été prospectée pour l'instant. Elle pourrait représenter un marché récurrent intéressant.

Points d'amélioration :

- Réduire l'offre de produits équivalents (utile en cas de pénurie),
- Passer d'une stratégie inbound à une offre commerciale pro-active.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette entreprise

Type de cession envisagée	Indifferent
Raison principale de cession	Départ à la retraite
Prix de cession	850 k€
L'immobilier n'est pas compris dans la cession.	

Profil de repreneur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale
------------------	-----------------------------