# Contexte

La société en question est une PME française de taille moyenne (environ 20 millions d'euros de CA), spécialisée dans la vente et l'installation de panneaux solaires. Le client a récemment étendu son offre pour inclure les kits plug and play pour l'autoconso ainsi que des batteries d'énergie. En France, il représente un marché encore en expansion, avec environ 3% du résidentiel équipé de systèmes solaires photovoltaïques actuellement. Les tarifs de rachat des énergies sont faibles, ce qui limite les enjeux pour le client. Cependant, il annonce un retour sur investissement (ROI) en 4 à 5 ans pour ses produits plug and play et une garantie de 20 ans. Plus récemment, le client a également développé des produits plus longs durée, comme les toitures solaires avec une garantie de 30 ans. Une partie importante (environ 30%) de ses clients passe d'un kit plug and play vers la toiture. Le client est connu pour sa qualité de produits et son design moderne, offrant ainsi un positionnement disruptif sur le marché. Il a également une réputation naturelle importante. Bien qu'il soit actuellement seulement présent en France, il y a deux autres fonds intéressés par le client. Les questions qui restent sont principalement relatives à la profondeur de marché en France et aux changements de tarifaires à venir. Enfin, il est important de noter que le processus de financement du projet n'est pas encore en cours et qu'il y a des incertitudes sur le contexte financier.

# Descriptions similaires issues du catalogue

1. Identifier les conditions de marché pour recentrer l'activité en France et en particulier sur les de VAE. Mavic est une entreprise qui fabrique des équipements pour vélos de haut de gamme

2. Dans un contexte de développement et d’évolution du modèle du à la crise Covid, accompagnement de l’équipe de direction dans l’élaboration de sa stratégie à 3 ans et de sa déclinaison en feuille de route par fonction

3. Evaluer le potentiel de marché en Chine

4. Evaluation des perspectives du marché des équipements de piscines en France

5. Pour un leader de la distribution en grandes surfaces, analyse de son histoire et projection vers de nouveaux modèles

6. Analyse du marché de l'hôtellerie en PACA et dans la zone de l'Esterel. Focus sur les 4 étoiles

7. Benchmark des services de restauration et de la gestion des shifts dans les mines en Afrique

8. Evaluation de la pertinence d'intégrer en France des activités de la chaîne de valeur du photovoltaïque

9. Plan de diversification d'une PME opérant dans le secteur du conditionnement de produits chimiques