



COMMUNIQUE DE PRESSE

Marseille, le 3 décembre 2024

Présent pour la première fois à Energaïa, SunLib révolutionne le marché du photovoltaïque avec l'abonnement solaire et vise pas moins de 100 000 abonnés en 2029 !

Face au changement climatique, accélérer la transition énergétique relève désormais de l'urgence absolue. En France, le solaire photovoltaïque ne se développe pas assez vite, freiné par le pouvoir d'achat des foyers, la diminution des aides publiques et un marché en attente de relais de croissance. Avec son abonnement solaire et son modèle BtoBtoC, SunLib fait sauter tous les verrous et révolutionne le photovoltaïque au bénéfice des consommateurs, des entreprises, des collectivités territoriales et des installateurs. L'entreprise à mission aixoise est attendue au Forum des Énergies renouvelables EnerGaïa, qui se tiendra du 11 au 12 décembre 2024 au Parc des Expositions de Montpellier.

Rendez-vous au stand 29 C - Hall B1.

La 3e révolution du solaire est en marche

Après l'invention de l'énergie photovoltaïque à la fin du 19e siècle, après le coup d'accélérateur de la technologie et des installations à partir de la fin du 20e, la prochaine révolution est celle de l'usage.

Ce que propose SunLib aux particuliers et aux entreprises, c'est de s'abonner plutôt qu'acheter une installation photovoltaïque. Et donc d'accéder à tous les avantages du solaire (autoconsommer sa production pour gagner en indépendance énergétique et faire des économies, revendre du surplus, se prémunir de futures hausses du prix de l'énergie) sans subir les inconvénients (endettement ou consommation d'épargne, coût et amortissement de crédit, complexités administratives, gestion de la maintenance...).



COMMUNIQUE DE PRESSE

Cette approche centrée sur l'accès à l'usage permet deux avancées majeures :

- **lever les freins du coût et de la complexité du solaire photovoltaïque** pour le rendre accessible à tous, et pas seulement aux foyers ou aux entreprises qui ont les ressources pour investir,
- **atteindre le point de bascule où le photovoltaïque devient incontournable** : l'abonnement SunLib permet de faire des économies dès la première année, quand la formule classique du crédit ou de l'achat comptant nécessitent de 8 à 12 ans d'amortissement.

Et ça, ça change tout !

Un démarrage fulgurant qui valide une stratégie pertinente

En quelques mois d'existence, SunLib enregistre une croissance rapide de son réseau d'installateurs partenaires (plus de 50 à date) et de ses abonnés (100 à la fin de l'année). Ces résultats s'expliquent par la pertinence de l'offre autant que par celle de son modèle.

L'offre d'abonnement commence à 49 euros TTC/mois, tout inclus : démarches administratives, frais d'installation, de raccordement et de mise en service, garantie du matériel (fonctionnement et performance) pendant toute la durée du contrat, maintenance et services associés (monitoring pour optimiser les dépenses d'énergie, évolutivité des équipements avec les dernières technologies, support client à la demande). « *Tout doit être simple : le solaire sans apport, sans effort, sans tracas* », soulignent les fondateurs et codirigeants Arnaud Langlois, Karine Lienhard, Philippe Ramès et Benjamin May.

Le modèle, c'est le B2B2C. Plutôt que d'imposer sa marque par la captation de clients en direct, SunLib fait des installateurs locaux RGE/QualiPV les ambassadeurs de son abonnement solaire auprès de leurs clients.



COMMUNIQUE DE PRESSE

“C’est un modèle qui intéresse beaucoup les installateurs parce notre offre servicielle devient leur avantage concurrentiel sans les concurrencer”, poursuit Arnaud Langlois, président de SunLib. “Il y a bien sûr un processus de validation avant l’agrément : un professionnel RGE est un professionnel exigeant, nous le sommes aussi. Mais une fois agréé SunLib, l’installateur dispose d’une nouvelle solution commerciale qui s’appuie sur son savoir-faire plutôt que de le disrupter. Nous sommes une entreprise claire dans son approche du marché : nous préférons la confiance, la coopération et la croissance partagée.”

Cette approche partenariale est appréciée : elle permet aux installateurs de se constituer un parc dorénavant sous contrat, en conservant et développant leur portefeuille clients, et en bénéficiant de services SunLib (support commercial, espace dédié à la gestion de projets en ligne, formations spécifiques...). Pour les premiers installateurs agréés, SunLib permet clairement de lever les freins à la vente et de réactiver le développement commercial, dans un contexte d’incertitude, entre concurrence exacerbée, diminution des marges des nouveaux entrants, hésitations des foyers au moment d’investir et baisse continue des aides de l’État.

« La tendance de croissance de notre réseau d’installateurs et de nos abonnés est extrêmement forte. Nous savons maintenant que l’on peut faire sauter les verrous qui bloquent le marché de l’autoconsommation photovoltaïque. Ceci nous donne une très grande confiance dans notre capacité à atteindre notre objectif de 100 000 abonnés en 2029 », précise Arnaud Langlois, président de SunLib

Fin du mois et fin du monde, même combat !

L’équipe SunLib est convaincue d’un futur ensoleillé : *« Nous pensons, et les études le confirment, que le marché du solaire français sera multiplié par 5 dans les 5 prochaines années. L’abonnement solaire va jouer un grand rôle dans ce développement, en rendant accessibles des installations dont le coût reste élevé notamment pour les foyers qui souhaitent conserver leurs économies et les entreprises. Dans la plupart des pays européens et aux États-Unis, les abonnés se comptent déjà par centaines de milliers. ».*



COMMUNIQUE DE PRESSE

Soutenue par un écosystème d'investisseurs engagés, SunLib recrute et se met en ordre de marche et accélère pour 2025. Les enjeux sont cruciaux. Le climat n'attend pas.

“La COP29 qui vient de s'achever montre que les COP se suivent et se ressemblent dans les difficultés à avancer, malgré l'évidence d'épisodes climatiques violents de plus en plus fréquents. En France, le contexte politique français est incertain, mais notre pays a plus que jamais besoin de se projeter dans un futur énergétique souverain et décarboné. Le seul modèle capable de sonner la mobilisation générale en permettant à tous les volontaires d'y répondre, c'est l'abonnement. Nous sommes l'avenir du photovoltaïque”, concluent les fondateurs de SunLib.



COMMUNIQUE DE PRESSE

À propos de SunLib

Fondée en 2024, SunLib est une SAS au capital de 1 003 956 € dont le siège social est situé à Aix-en-Provence dans les Bouches-du-Rhône.

Entreprise à mission, **elle a pour raison d'être de rendre accessible à tous les avantages du solaire**, en suivant trois objectifs sociaux, environnementaux et économiques majeurs : démocratiser les installations photovoltaïques résidentielles en autoconsommation, aider les foyers et les entreprises à piloter leur consommation d'énergie et limiter leur impact carbone, développer le tissu économique local.

Avec pour ambition de devenir leader de l'abonnement solaire en circuit court, **SunLib est porté par la vision transformatrice et les expertises complémentaires de ses quatre dirigeants fondateurs :**

- **Arnaud Langlois** : spécialiste pionnier de la finance durable, des financements complexes et des technologies vertes. Auteur de nombreux rapports sur le développement durable au fil de sa carrière (Société Générale, JP Morgan, fonds d'investissement durable TerreNeuve Lombard Odier).
- **Karine Lienhard** : professionnelle de la stratégie des marques et de la transformation digitale, évoluant à des postes de direction marketing international et brand development chez Sodexo, Pernod Ricard et Rémy-Cointreau.
- **Philippe Ramès** : spécialiste du développement et de l'animation commerciale de réseau, fondateur d'Hélios PACA, société d'ingénierie et commercialisation d'installations solaires.
- **Benjamin May** : avocat et entrepreneur reconnu pour son expertise dans les fintech et l'IA, fondateur d'Aramis, cabinet d'affaires français de plus de 50 avocats.

Plus d'infos sur sunlib.fr et sur [Linkedin](#)