



COMMUNIQUE DE PRESSE

Aix en Provence, le 12 mars 2026

Les entreprises s'abonnent au solaire avec SunLib pour allier performances économique, énergétique et RSE.

Une révolution à bas bruit est en cours. Concession automobile, supermarché, cabinet dentaire, pharmacie, hôtels-restaurants, entreprise de plomberie générale, pompes funèbres, centre d'accueil, salle de sport, station-service, gîte, exploitation d'élevage... Un peu partout en France, des dizaines de TPE, PME, d'associations et de collectivités font le choix de l'abonnement d'autoconsommation solaire.

Un nouveau modèle de solarisation porté notamment par SunLib, entreprise à mission née en 2024, pionnière et déjà leader de son marché.

Et surtout un modèle pertinent puisque c'est le premier et le seul à proposer aujourd'hui aux entreprises de décarboner sans s'endetter tout en sécurisant à long terme le prix de leur électricité en dessous des niveaux actuels du marché.

Un abonnement qui fait du solaire une évidence

« Pour une entreprise, l'abonnement d'autoconsommation solaire permet de s'équiper d'une installation photovoltaïque sur-mesure et clés en main, sans mobiliser de fonds propres ou un crédit bancaire », explique Karine Lienhard, directrice générale de SunLib. SunLib travaille avec un réseau d'artisans, installateurs photovoltaïques certifiés RGE/Quali PV et agréés SunLib pour la pose et les démarches administratives de l'installation. L'entreprise verse ensuite tous les mois un abonnement dont le prix dépend de la puissance de l'équipement installé et de la durée d'abonnement (entre 10 et 20 ans).

Les abonnés professionnels chez SunLib constatent un triple bénéfice :

- **La rentabilité de l'installation est immédiate.** D'abord parce que la facture énergétique baisse : l'entreprise produit et autoconsomme son électricité, elle bénéficie de la prime à l'autoconsommation et génère une recette supplémentaire en revendant le surplus non-consommé à EDF OA. Ensuite parce que l'installation photovoltaïque n'est pas un actif immobilisé à amortir sur 10 à 15 ans avant d'obtenir un retour sur investissement. L'abonnement est une dépense d'exploitation mensuelle, prévisible et déductible. À titre d'exemple, une entreprise de type PME du secteur tertiaire consommant 45 000 kWh par an peut économiser jusqu'à 9 000 € annuellement, en atteignant un taux d'autoconsommation de 40 à 50 %.



COMMUNIQUE DE PRESSE

• **Le prix de l'électricité est sécurisé à long terme** : parce qu'elle autoconsomme son électricité avec des mensualités d'abonnement maîtrisées, l'entreprise se protège des fluctuations du marché. *« Avec notre modèle, il est possible aujourd'hui de fixer le prix de l'électricité produite à moins de 10 centimes d'€ du kWh pour les puissances les plus élevées, la moitié du tarif réglementé en France. C'est une véritable reprise de pouvoir sur le prix de l'énergie, un gain d'autonomie et au final une plus grande compétitivité pour les entreprises. »*, précise Karine Lienhard.

• **Les résultats RSE sont concrets** : l'entreprise décarbone son activité en autoconsommant l'énergie solaire qu'elle produit. Chaque abonné dispose d'une application dédiée pour mesurer et gérer en temps réel ses économies, le taux d'autoconsommation, le flux revendu : un outil utile pour le reporting, valoriser l'engagement climatique aux yeux des parties prenantes, et arbitrer en faveur de plus de sobriété. S'il rentre dans le champ d'application du décret tertiaire (qui impose une réduction progressive de la consommation d'énergie dans les bâtiments et parties de bâtiments de 1 000 m² à usage tertiaire, avec un objectif de - 40 % d'ici 2030), l'abonné professionnel se met en conformité. Il contribue également à l'économie de son territoire puisqu'il participe à son autonomie énergétique en faisant travailler un installateur photovoltaïque. Enfin, il valorise l'image de son entreprise auprès de ses salariés et renforce leur engagement.

Un choc de simplification pour la transition énergétique

C'est un autre aspect de la décision des professionnels qui s'abonnent. *« La complexité administrative d'un projet photovoltaïque et la difficulté à identifier un installateur de confiance sont des freins pour le dirigeant. Nous les levons puisque nous avons sélectionné nos partenaires installateurs, et qu'ils prennent en charge l'intégralité des démarches administratives et de mise en service »*, poursuit Karine Lienhard.

Avant de préciser que **l'abonnement SunLib est le seul du marché à être réellement tout compris**. Son prix intègre en effet l'étude technique et de faisabilité personnalisées, les formalités préalables, les frais d'installation et de mise en service. Mais aussi la garantie de bon fonctionnement (un avantage qui n'existe pas quand on achète l'installation comptant ou à crédit) et les garanties matériel sur toute la durée du contrat, et le support. *« L'entreprise est largement soulagée de la gestion technique ! »*, avec la possibilité d'ajouter des panneaux supplémentaires, d'intégrer des batteries de stockage et d'installer des bornes de recharge de véhicule ou des ombrières.

Chaque projet est étudié et dimensionné sur mesure, selon les besoins de l'entreprise, sa consommation énergétique, ses bâtiments (bureaux, entrepôts...), les surfaces disponibles en toiture pour l'installation, ses objectifs climatiques.



COMMUNIQUE DE PRESSE

« C'est simple : nous voulons que toutes les entreprises, quelle que soit leur taille, accèdent facilement aux bénéfices du solaire », résume Karine Lienhard. **Une stratégie qui rencontre les attentes des professionnels, en phase avec celles des Français, très majoritairement favorables au développement du solaire (86 % selon une étude Ifop récente).**

SunLib, modèle de son propre modèle

Avec déjà plusieurs centaines d'abonnés et une levée de 25 M€ auprès du fonds d'investissement Épopée Gestion, **SunLib a pris le large face à ses concurrents sur le marché émergent de l'abonnement solaire.**

Elle se distingue aussi par ses engagements : entreprise à mission, elle démocratise le solaire en mettant en œuvre sa propre feuille de route RSE qui passe par un fort ancrage territorial. Dès sa création, SunLib a fait le choix du partenariat avec les installateurs partout en France pour distribuer ses abonnements, afin de créer de la valeur dans le tissu économique local.

Sa démarche affiche, par ailleurs, une trajectoire climatique exemplaire (alignée sur 1,6°C) qui réduit activement les émissions de CO₂ et répond aux critères les plus exigeants en matière de durabilité environnementale. « *Nous avons dans nos statuts deux objectifs sociaux et environnementaux concrets pour mesurer notre impact : croissance du nombre d'abonnés et de kWc posés, suivi de leur taux d'autoconsommation. En 2030, avec 100 000 abonnés, nous atteindrons 2,1 millions de tonnes de CO₂ évitées* » indique Karine Lienhard.

Les performances de SunLib prouvent qu'engagements RSE et compétitivité des entreprises vont de pair. Une étude récente d'Impact France montre d'ailleurs que les entreprises les plus engagées, celles qui font de la durabilité un levier stratégique, sont aussi celles qui performant le mieux. Elles sont deux fois plus nombreuses à avoir atteint leurs objectifs de chiffre d'affaires entre 2022 et 2024, et enregistrent une croissance de + 45 % sur la période, 8 points de mieux que les entreprises moins avancées dans la RSE.



COMMUNIQUE DE PRESSE

À propos de SunLib

- Fondée en 2024, et basée à Aix-en-Provence, SunLib est une entreprise à mission dont la raison d'être est de rendre accessible à tous les avantages du solaire, en suivant trois objectifs sociaux, environnementaux et économiques majeurs :
 - Démocratiser l'autoconsommation énergétique via l'abonnement solaire photovoltaïque.
 - Aider les foyers, les entreprises et les collectivités à produire localement leur propre électricité pour faire baisser leur facture d'énergie, limiter leur impact carbone et s'impliquer concrètement dans la transition énergétique.
 - Développer le tissu économique des territoires.
 - **SunLib propose pour cela une offre innovante d'abonnement solaire** permettant aux particuliers, aux entreprises et aux collectivités de s'équiper d'installations photovoltaïques sans apport ou investissement initial.
 - **Nous croyons que la transition énergétique ne doit pas être un luxe.** Grâce à notre modèle d'abonnement, nous permettons à chacun de produire sa propre électricité solaire, sans apport ni crédit, simplement et durablement.
 - **Nous défendons une nouvelle manière de consommer l'énergie** : produire localement, réduire sa dépendance aux énergies fossiles, s'impliquer concrètement dans la transition énergétique.
 - **Nous croyons en un modèle où chacun devient acteur du changement**, sans renoncer à sa liberté ni à son confort.
 - **Objectif 2030 : 100 000 abonnés.**
 - Soutenue depuis ses débuts par la BPI, la Caisse d'Épargne Provence Alpes Corse et la SG SMC, SunLib a levé 25 M€ en janvier 2026 auprès d'Épopée Gestion pour financer l'équipement de milliers de nouveaux abonnés, tout en bénéficiant à son réseau d'installateurs locaux indépendants certifiés RGE
- Plus d'infos sur sunlib.fr et sur [LinkedIn](#)