



Dossier de presse

CONTACT PRESSE

Agence Bleu Tomate • presse@bleu-tomate.fr • 07 77 92 71 67



COMMENT IMAGINER RÉUSSIR LA TRANSITION ÉNERGÉTIQUE SI ELLE NE PROFITE PAS À TOUS ?

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.

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




Rendez-vous au
Parc des Expositions de Montpellier
du 11 au 12 décembre 2024, stand C29 - Hall B1

SunLib, le solaire avec et pour tous.

+ d'infos sur sunlib.fr





SUNLIB, UN MODÈLE FÉDÉRATEUR POUR UNE CROISSANCE PARTAGÉE

Entre 2021 et 2023, les émissions de CO₂ en France ont diminué de 39 millions de tonnes. C'est une bonne nouvelle, mais c'est loin d'être suffisant pour atteindre l'objectif national de décarbonation 2030, et contenir durablement le changement climatique au cours du siècle.

Accélérer la transition énergétique est impératif

En particulier via le solaire photovoltaïque : une énergie renouvelable, mais aussi universelle, inépuisable, flexible et tous terrains. Le développement des installations photovoltaïques résidentielles en France est cependant en retard : on recense 618 000 installations photovoltaïques en autoconsommation individuelle à fin septembre 2024¹, contre plus de trois millions en Allemagne (dont un million de panneaux installés pour la seule année 2023)².

Un retard qui s'explique principalement par un prix de l'électricité resté bas jusqu'en 2022 versus le coût élevé des installations et des aides publiques insuffisamment attractives. Dans l'esprit des Français subsistent **deux freins majeurs** : 89% estiment que les énergies renouvelables sont chères et 63% les perçoivent comme difficiles à installer chez eux³.

« **La mission de SunLib est de lever ces freins du coût et de la complexité pour rendre accessible à tous les avantages offerts par le solaire** », expliquent en chœur les fondateurs et codirigeants Arnaud Langlois, Philippe Ramès, Karine Lienhard et Benjamin May (cf. p. 7).

« Nous proposons pour cela un abonnement solaire mensuel qui permet de s'équiper d'une installation photovoltaïque et autoconsommer l'électricité produite, pour faire des économies immédiates et durables, se prémunir de futures hausses des prix de l'énergie, mais aussi devenir acteur d'un futur énergétique souverain et décarboné. »

¹ Source Enedis

² Source BSW Solar

³ Baromètre « Les Français et les énergies renouvelables » Qualit'EnR/Opinionway



Le choix de la croissance partagée et de la proximité

S'abonner à son installation photovoltaïque plutôt que l'acheter ? L'idée est nouvelle en France, et SunLib fait partie des pionniers. **L'originalité de son modèle est qu'il est porté par une entreprise à mission qui noue des partenariats forts avec le tissu local des installateurs français et l'écosystème des investisseurs engagés.**

Pour accélérer le développement du solaire photovoltaïque résidentiel en France, nous pensons qu'un véritable élan collectif est nécessaire. C'est pour cela que nous rassemblons les acteurs locaux de la transition énergétique dans un modèle partenarial de croissance partagée et de proximité. Nous ne cherchons pas à disrupter ou à concurrencer les installateurs, nous nous appuyons au contraire sur leur savoir-faire et les soutenons grâce à une nouvelle solution commerciale.

Ce sont eux qui distribuent notre abonnement solaire au sein de leurs structures indépendantes agréées SunLib. Le développement du parc d'installations est financé par un pool d'investisseurs de premier plan qui partagent nos valeurs. Nous travaillons aussi avec les collectivités territoriales.

La réussite de nos partenaires sera la nôtre, SunLib grandira avec tous, et la confiance entre nous tous est un objectif aussi important que celui de 100 000 abonnés SunLib en 2029.



Pour les installateurs SunLib, un vecteur de croissance en toute indépendance

Après un processus de sélection, les installateurs agréés SunLib bénéficient d'un avantage concurrentiel en intégrant à leur offre un nouveau produit en phase avec l'évolution du marché.

Notre abonnement solaire est là pour lever les freins à leurs ventes, accélérer leur développement commercial, valoriser chaque entreprise par un portefeuille clients sous contrat. Notre modèle de partenariat supprime les risques d'impayés et apporte un **bouquet de services** : support commercial, plateforme d'aide à la vente, formations...



LA SOLUTION SUNLIB : UN ABONNEMENT SOLAIRE SANS APPORT ET SANS EFFORT

Les partenariats impulsés par SunLib permettent de construire une offre d'abonnement à partir de 49 euros TTC/mois, tout inclus :

- * Démarches administratives
- * Installation de panneaux dernière génération
- * Mise en service et garantie de fonctionnement qui comprend le support client, le monitoring, l'assistance et la maintenance avec pièces de rechange gratuites pendant toute la durée du contrat.

Une garantie de fonctionnement et de performance dans la durée

Pour développer sa communauté d'abonnés, **SunLib crée un réseau national d'installateurs locaux certifiés RGE (Reconnu Garant de l'Environnement/QualiPV).** Chaque installateur agréé SunLib pourra proposer l'abonnement dans le cadre d'un projet d'équipement ou être sollicité par des clients souhaitant s'abonner.

Pour l'abonné, les avantages sont nombreux : pas d'investissement initial, tranquillité d'esprit...

« La garantie de fonctionnement est aussi une garantie de performance : SunLib s'engage à ce que les panneaux solaires fonctionnent efficacement et produisent de l'énergie conformément aux normes, sur toute la durée du contrat. »

Accessible aux particuliers comme aux professionnels, l'abonnement est flexible : si les besoins changent (nouveaux appareils électriques, nouveaux usages tels qu'une voiture électrique...), la capacité solaire de l'installation peut évoluer.

« Tout doit être simple : le solaire sans apport, sans effort », soulignent les fondateurs.





Tous les avantages de la propriété des panneaux sans les inconvénients

L'abonné SunLib n'est pas propriétaire de l'installation, mais il en a tous les avantages : il peut autoconsommer sa production pour gagner en indépendance énergétique et la revendre pour compléter son revenu.

L'abonné fait des économies dès la première année sur sa facture d'électricité puisqu'il n'a pas à supporter l'endettement et l'amortissement lié à l'acquisition de l'installation photovoltaïque. C'est financièrement plus intéressant que le crédit à la consommation ou l'achat comptant pendant les 10 premières années.



Pour rendre les abonnés acteurs de la réduction de leur empreinte carbone et de la transition énergétique, **SunLib travaille également sur une application de pilotage des performances de l'installation photovoltaïque** avec de multiples fonctionnalités telles que :

- * **Suivi en temps réel** de la production et de l'autoconsommation électrique du foyer pour optimiser les économies.
- * **Gestion du flux revendu**
- * **Analyse des usages** du foyer pour identifier les postes les plus consommateurs d'électricité et appliquer des écogestes.

L'application SunLib est conçue pour évoluer avec les besoins de l'abonné (batteries, chargeurs de véhicules électriques et toutes autres évolutions domotiques).



L'ère de l'abonnement solaire est venue

Entre hausse continue du prix de l'électricité, baisse du coût des installations photovoltaïques et électrification des usages, la France vit un *momentum* énergétique qui active la croissance du solaire en autoconsommation.

Dans le même temps, les modes d'achats et d'équipements évoluent. Des voyages aux loisirs, de la voiture à la salle de sport, s'abonner plutôt qu'acheter est entré dans les habitudes. S'agissant d'une installation solaire photovoltaïque, très peu de foyers ont les moyens d'acheter au comptant. Et beaucoup hésitent à s'endetter dans un contexte de taux élevés, d'autant plus s'ils ont déjà contracté des crédits pour leur maison et leur voiture. Ceci est aussi valable pour les entreprises.

Nous sommes convaincus que l'abonnement solaire est le modèle d'équipement des foyers et des entreprises de demain, en phase avec ces évolutions. Les études confirment que le marché du solaire français sera multiplié par 5 dans les 5 prochaines années. D'ores et déjà, le parc d'installations photovoltaïques a progressé en France, sur le premier trimestre, de 79 % entre 2023 et 2024¹. Les formules d'abonnements solaires sont en forte croissance dans la plupart des pays européens et aux États-Unis, où ils se comptent par centaines de milliers.

REPÈRES

Objectif 2029
100 000 abonnés
SunLib

Tarif
d'abonnement
à partir de
49 € TTC / mois

Notre ambition est de devenir leader en France de l'abonnement solaire en circuit court.



4 ASSOCIÉS-FONDATEURS POUR UNE MÊME VISION TRANSFORMATIVE

SunLib est co-dirigée par une équipe aux expertises clés et complémentaires. Arnaud, Karine, Philippe et Benjamin se connaissent depuis longtemps, et après trois décennies de carrières à haut niveau, ils se retrouvent pour entreprendre ensemble en s'engageant fortement au capital de l'entreprise.



Arnaud Langlois
Président de SunLib

Spécialiste pionnier de la finance durable et des technologies vertes, Arnaud est l'auteur de nombreux rapports sur le développement durable au fil de son parcours à la Société Générale (financements structurés), chez JP Morgan (managing director - analyste financier et responsable de la recherche ESG) et Terre-Neuve Lombard Odier IM (dirigeant du fonds d'investissement durable dédié aux Greentech et au développement durable).

 /arnaud-langlois-69602116



Philippe Ramès
Directeur Général,
en charge des fonctions
commerciales et
techniques

Passé par Matra (systèmes informatiques et réseaux locaux) et la Provence Medias (responsable des partenariats de marque, directeur grands comptes et clients nationaux), rompu au développement et à l'animation commerciale de réseau, Philippe a fondé en 2022 et dirige Hélios Paca, bureau d'études et de conseils en installations photovoltaïques.

 /philippe-ramès-0a76a663



Karine Lienhard
Directrice Générale,
en charge des fonctions
marketing, communica-
tion, ESG, IT/digital et RH

Professionnelle des marques et de la transformation digitale, Karine a évolué sur des postes internationaux chez Pernod-Ricard (directrice Brand development Europe Absolut, directrice stratégie & marketing Europe, directrice marketing international Havana Club), Rémy-Cointreau (directrice marketing Cointreau international) et Sodexo (global senior vice-président, marketing & brand corporate services, global vice-president marketing Pluxee).

 /karinelienhard



Benjamin May
Direction juridique

Avocat aux barreaux de Paris et Bruxelles, spécialiste en Droit des technologies, services financiers et propriété intellectuelle, Benjamin est un entrepreneur reconnu en France et à l'international pour son expertise dans les fintechs. Il a fondé Naaia, première solution Saas de pilotage de l'IA de confiance, et Aramis Law, cabinet d'affaires français de plus de 50 avocats.

 /benjamin-may-aa9a93



Les Pléiades III
320, avenue Archimède - 13290 Aix-en-Provence
www.sunlib.fr



CONTACT PRESSE
Agence Bleu Tomate • presse@bleu-tomate.fr • 07 77 92 71 67