

# **Courtier-mandataire en installations photovoltaïques**

**Les vrais services apportés aux chefs d'entreprise, 30 à 40 % moins cher pour des offres identiques à celles d'opérateurs traditionnels....**

Personne n'est étonné lorsque l'on fait appel à un mandataire automobile dont le métier est de proposer des voitures de marques françaises ou étrangères, achetées directement auprès des constructeurs ou des importateurs. Avec des rabais de - 15 à - 45 % sur l'achat d'une auto, proposés par ces mandataires comme AramisAuto, Elite-Auto, Auto-ies..., il est aujourd'hui possible de réaliser de réelles économies sur le prix d'achat d'un véhicule, en épargnant tous les frais de distribution existants dans un circuit de la distribution traditionnelle : direction régionale, marge du concessionnaire, service commercial, publicité, agent, etc... Les garanties sont identiques à celles proposées par le concessionnaire du véhicule près de chez vous... Et ces mandataires automobiles les plus sérieux offrent un service « clé en mains ». Ce qui est plus qu'un symbole lorsque l'on parle de voitures automobiles !

**Le courtier-mandataire en solutions solaires, c'est Excelnergy-Partner :**

Courtier-mandataire en solutions solaires/photovoltaïques auprès des chefs d'entreprise, sa mission est comparable à celle des mandataires automobiles. Le métier d'Excelnergy-Partner consiste à obtenir les meilleurs prix auprès des fabricants européens de panneaux photovoltaïques (allemands, autrichiens, helvètes) associés aux «opérateurs-intégrateurs » agréés français. Ces derniers sont de véritables grossistes en raison des volumes qu'ils installent chaque année, avec leurs équipes de poseurs spécialisés ; ils assument la responsabilité des installations jusqu'au branchement au réseau Enedis (ex-ERDF) et couvrent l'après-vente : la garantie décennale est assurée par « l'intégrateur » et la garantie des panneaux par les fabricants.

Ces «intégrateurs » nationaux sont aussi ceux qui opèrent

comme sous-traitants de la plupart des grands opérateurs-producteurs d'énergie électrique internationaux, tels que GDF-SUEZ, EDF, BELLECTRIC, EIFFAGE, BOUYGUES, LIGHTSOURCE, SUNPOWER, SCATEC-SOLAR, ELECNOR... A côté de ce marché tenu par les majors de l'industrie du solaire, on trouve des sociétés françaises de petites ou moyennes dimensions qui interviennent sur leur marché régional ou local, celles-là même qui sont susceptibles de proposer des installations aux TPI, aux PME et aux agriculteurs. Naturellement ces structures commerciales de la vente-installation, fonctionnent avec une marge de 25 à 40 % de leur prix de vente, payée par le client final avec des volumes annuels généralement assez modestes qui ne leur permettent pas d'obtenir des prix d'achat vraiment compétitifs.

Aussi, pour un projet photovoltaïque identique, offrant les mêmes caractéristiques de qualité et de puissance installée, les offres sélectionnées par Excelnergy-Partner se chiffrent aux alentours de 0,90 à 1 € HT le Wc\*, à rapprocher aux prix de la concurrence qui, pour des équipements identiques, oscillent assez généralement entre 1,30 et 1,60 € HT le Wc chez les professionnels traditionnels. Mais il est très rare que l'on vous donnera cette référence de comparaison au Wc, pourtant la seule valable pour évaluer la qualité d'une offre d'installation « clé en mains », rapprochée à la production moyenne annuelle d'électricité qui déterminera la rentabilité réelle de tout projet. Ainsi, avec des revenus provenant de la **vente de la production électrique actuelle à EDF dans le cadre d'un contrat de 20 ans, à prix garanti pour une microcentrale de 100 kWc, dans la solution Excelnergy-Partner il sera dégagé une rentabilité annuelle nette de l'ordre de 13 500 €HT soit 12 à 14 % du coût d'installation (95/110 000 €HT),** quand elle pourrait atteindre 7 à 8/9 % avec les sociétés commerciales locales ou régionales du photovoltaïque qui factureraient 150/200 000 €. Des écarts de nature à troubler des esprits cartésiens qui douteraient alors de la qualité des équipements ou des garanties, en raison d'idées préconçues ou

d'expériences malheureuses vécues.

**On comprendra dès lors qu'il est toujours hasardeux de faire des comparaisons avisées, lorsque l'on ne connaît pas (ou très mal) les différentes filières d'intervention des pros du photovoltaïque .**

**Avant tout engagement, assurez-vous du véritable rôle de votre partenaire : selon qu'il est société commerciale locale ou régionale ou courtier-mandataire comme Excelnergy-Partner, ayant accès direct aux grossistes « opérateurs-intégrateurs » européens, vous devez comprendre toutes les composantes de coûts payés par chaque Wc installé. Selon votre orientation, vous aurez conscience des perspectives de rentabilité financière obtenue sur un investissement photovoltaïque, qui sera productif sur une période supérieure à 25 ou 30 ans...**

**Vous engager sur le chemin de l'écoresponsabilité verte, est un acte vraiment responsable pour la planète.**

**Y ajouter une vraie rentabilité de 12 à 14 % pour votre entreprise, c'est tout simplement une formidable opportunité qui n'a rien de magique.**

**Votre courtier-mandataire Excelnergy-Partner vous en apportera les preuves et sera toujours à vos côtés pour réussir une telle équation.**

*\* Le Watt crête, en photovoltaïque, est une unité de mesure de la puissance électrique maximale obtenue dans des conditions spécifiques d'irradiance, de température et de rayonnement solaire.*