

Electricité solaire et AUTOCONSOMMATION

Pourquoi la loi du 10 Mars 2023*
est devenue une opportunité ?



**Aujourd'hui, une centrale solaire gérée
en autoconsommation
est l'alternative la plus rentable pour atténuer
les effets de la hausse exorbitante d'électricité.**

**RETOUR SUR INVESTISSEMENT
à partir de 3 ans !**

Selon que votre installation de panneaux photovoltaïques sera réalisée :

- sur toiture(s),
- sur [parking-ombrière](#)
- sur abri de type *Smart Abripark®*,
- au sol,

vous obtiendrez un retour sur investissement exceptionnel

- en déjouant un volume important d'achat d'électricité aux tarifs impitoyables actuels ou futurs ;
- en bénéficiant du tarif de revente extrêmement attractif en vigueur aujourd'hui auprès d'EDF/obligation d'achat x 20 ans.

SANS ENGAGEMENT

pour évaluer vos gains et économies avec l'
AUTOCONSOMMATION SOLAIRE [cliquez ici](#)

(offre valable pour des consommations d'électricité 2022 supérieures à 15k€ HT)

**Les locataires de locaux ou propriétaires
bailleurs, peuvent aussi tirer bénéfice de
ces productions d'électricité solaire en
autoconsommation.**

* La loi du 10 mars 2023 publiée au JO le 11 mars 2023 précise l'obligation d'équiper de panneaux solaires les parkings existants de plus de 1 500 m2 sur au moins la moitié de leur surface. En outre, les bâtiments non résidentiels neufs ou lourdement rénovés (entrepôts, usines, grandes surfaces, hôpitaux, écoles, ...) devront progressivement être dotés d'une toiture solaire d'au moins 30 % en 2023 qui augmentera progressivement à 50 % en 2027. Cette obligation sera étendue dès 2028 aux bâtiments non résidentiels déjà existants.

**POUR TOUT PROJET PHOTOVOLTAÏQUE DE +500 m2 :
mbouvier@excelenergy.com ou 06 81 22 15 46**

Le Cabinet EXCELNERGY-PARTNER :

Les dirigeants du cabinet ont une expérience cumulée de plus d'un demi-siècle dans les secteurs des énergies renouvelables, de la construction métallique et du courtage.

Obligations : Les courtiers du Cabinet « **se comportent d'une manière honnête, équitable, transparente et professionnelle** » en tenant compte des droits et des intérêts des clients. Concrètement, ils sont tenus aux obligations principales suivantes :

- **Devoir d'écoute** : comprendre la situation et les attentes du client sans jugement, et les reformuler. Le courtier doit avoir une vision globale et précise de chaque situation pour proposer des solutions adaptées aux objectifs du client.
- **Devoir de conseil** : présenter les meilleures solutions en prenant en compte les besoins et contraintes financières. Il explique en toute transparence pourquoi il propose telle ou telle solution.
- **Devoir de loyauté** : c'est le client qui mandate le courtier. Les intérêts du client passent donc avant les intérêts des entreprises sollicitées, mais aussi avant les intérêts du courtier lui-même.
- **Devoir d'efficacité** : Grâce aux appels d'offres à concurrence réalisés auprès des principaux acteurs européens de l'industrie solaire, ciblés au regard de chaque projet pris en charge, cette mission permet au client de gagner un temps précieux, d'obtenir les réponses précises aux objectifs qu'il s'est fixé et d'aboutir aux meilleures conditions financières possibles dans l'équation « qualité/prix ».
- **Rémunération** : le courtier ne perçoit aucun honoraire ou commission de son client. La seule rémunération en contrepartie des services rendus pour la bonne fin de chaque projet vient d'une fine commission de courtage versée par l'entreprise choisie par le client.

Avec l'aimable soutien



CABINET DE CONSEILS ET COURTAGE
EN CONSTRUCTIONS ET SOLUTIONS SOLAIRES
TOTALLEMENT INDÉPENDANT DE TOUT FABRICANT
OU OPÉRATEUR-INSTALLATEUR.
AU SERVICES DES
ENTREPRISES, AGRICULTEURS, COLLECTIVITÉS ET PARTICULIERS

Les Courtiers et Experts
d'EXCELNERGY-PARTNER
s'engagent pour la réussite
du plan de relance portant
sur l'énergie solaire



Siège social :
38, avenue de l'Europe 13100 AIX EN PROVENCE
06 81 22 15 46 | 06 07 90 96 49
contact@excelnergy.com
www.excelnergy-partner.com
RCS 814 725 032 AIX EN PROVENCE



[Se désinscrire](#)

S'inscrire à notre newsletter