

Comment Girasole Energies « passe des bailleurs aux clients »

 greenunivers.com/2026/09/comment-girasole-energies-passe-des-bailleurs-aux-clients-431976

2 septembre 2026

- [A la Une](#)
- [Energies renouvelables](#)
- [Autoconsommation](#)
- [Marchés de l'énergie / Réseaux](#)
- [Solaire](#)
- [Stratégies des entreprises](#)

Par

[Jean-Philippe Pié](#)

-

2 septembre 2026

Fabrice Caborderie savoure. Ce commercial expérimenté du solaire *BtoB* et notamment de l'autoconsommation, recruté par Girasole Energies dès les débuts de cette entreprise en 2023, évoluait dans un secteur considéré comme secondaire par rapport à celui ultra-porteur des toitures solaires agricoles. La situation s'inverse en ce moment même. En 2027, « c'en sera fini des hangars agricoles ». Le *C&I* devient « un marché prioritaire » et les profils commerciaux indispensables changent du tout au tout, constate le professionnel rencontré ce mercredi au salon de l'immobilier bas carbone (Sibca) à Paris. En clair, « nous passons des bailleurs [percevant un loyer pour l'installation photovoltaïque, ndlr] aux clients ».



Fabrice Caborderie
(Girasole Energies) au
Sibca 2026 @JPP

Dans cette logique, conclure un contrat est plus complexe : les interlocuteurs se multiplient (dirigeants, assistants à maîtrise d'ouvrage, juristes, financeurs...), les projets sont plus sophistiqués et les processus de vente durent « 12 ou 18 mois au lieu de 2 ». Longtemps marginaux dans les équipes, les connaisseurs des marchés *BtoB* (PPA,

autoconsommation individuelle et collective) sont désormais chassés par les grands développeurs-producteurs d'électricité renouvelable. Girasole Energies, employeur de 85 personnes basé à Boulogne-Billancourt (Hauts-de-Seine) compte pour sa part trois spécialistes et recrute – de même que dans le stockage.

Connaître les assistants à maîtrise d'ouvrage incontournables

Comme nombre de ses concurrents, cette entreprise détenue par [Aurélié Gaudillère](#) et [Mirova](#) transforme son modèle d'affaires basé sur les soutiens publics à la production d'électricité solaire. Pour le moment, tout va bien puisqu'elle construit les projets accumulés depuis 2023. Elle compte ainsi atteindre 200 MW à la fin de l'année contre presque moitié moins il y a un an, installés à 80% dans les exploitations agricoles. Mais l'avenir est ailleurs, d'où cette participation à un salon immobilier pour y [rencontrer des foncières du tertiaire](#). Il ne faut pas non plus rater les appels d'offres des entreprises et connaître les assistants à maîtrise d'ouvrage incontournables, par exemple Etyo dans le commerce et l'industrie ou Top Management Group dans la logistique, explique Fabrice Caborderie. Pour muter, Girasole a aussi la chance de pouvoir acquérir des portefeuilles d'ombrières solaires, [comme elle l'a fait au printemps](#).

Sur le terrain, plusieurs affaires importantes ont été décrochées ou sont en passe de l'être, l'effort commercial bénéficiant par ailleurs de [l'obligation de solarisation des parkings et des toits](#), récemment assouplie* et [pouvant encore évoluer](#). Girasole figure parmi les lauréats de l'appel d'offres d'une enseigne de distribution alimentaire pour équiper 240 magasins dans le Sud et l'Ouest – mais il faudra aussi convaincre individuellement leurs gérants.

Démontrer l'intérêt économique

« Le commerce, la santé, l'agroalimentaire, le tertiaire sont des cibles majeures », énumère Fabrice Caborderie. Mais aussi les transporteurs et la logistique en général, car la conjoncture y est exceptionnelle : le prix du gazole est élevé, les aides à l'acquisition de camions électriques et de leurs bornes de recharge abondent. Girasole Energies travaille par exemple sur des ombrières photovoltaïques de 1 MW assorties de batteries de 2 MWh pour un transporteur en région Paca ; l'autoconsommation photovoltaïque, moins taxée que l'électricité du réseau, y améliore les coûts, sous certaines conditions. Mais il faut être capable de le démontrer et c'est pourquoi, chez Girasole Energies et ses homologues, la chasse aux commerciaux du solaire *BtoB* de même que la formation-reconversion de certains développeurs classiques battent leur plein.

**La loi Huwart d'octobre 2025 prévoit que les parkings extérieurs de plus de 1 500 m² doivent couvrir la moitié de leur surface mais cette obligation est devenue mixte : 35% de panneaux photovoltaïques et 65% de végétalisation.*