PPE3 : elle ne sauve pas le solaire français, elle le force à grandir.

Ferme Solaire a interrogé une trentaine de développeurs photovoltaïques dans les 72 heures suivant la publication de la PPE3 (vendredi 13 février 2026) et analysé plusieurs centaines de posts LinkedIn d'experts du secteur. Résultat : loin des communiqués officiels et des tribunes officielles, le terrain envoie un signal clair. Soulagé, lucide, et étonnamment tourné vers l'avenir. Le moratoire est certes évité, mais la PPE3 ne répond pas aux attentes de la filière ; elle lui donne en revanche l'impulsion pour se réinventer.

"Moins pire" : le verdict du terrain

Vendredi 13 février 2026, 1h11du matin. Le *Décret no 2026-76 du 12 février 2026 relatif à la programmation pluriannuelle de l'énergie* dit "**PPE3**" tombe. En quelques heures, les téléphones sonnent, les fils Teams s'enflamment, les posts LinkedIn se multiplient. Ferme Solaire - plateforme d'identification et qualification du foncier pour les développeurs - prend immédiatement le pouls du marché.

Le premier mot qui revient, dans presque tous les échanges : **soulagement**. Pas de la joie. Du soulagement. Le scénario R1 ou R2 de RTE, qui aurait signifié une contraction brutale et durable du marché, a été écarté. Le scénario R3 retenu - environ 3 GW annuels à développer jusqu'en 2030 - donne un cap. Enfin.

Mais derrière ce soulagement, le terrain est lucide. Les volumes annoncés restent en deçà des ambitions portées par les acteurs de la filière depuis deux ans. La clause de revoyure prévue dès 2027, et les doutes associés à l'élection présidentielle, maintiennent une incertitude que personne ne minimise. Et l'accumulation de projets dans les cartons pendant six à huit mois de gel réglementaire laisse présager un embouteillage sévère aux premiers appels d'offres CRE.

> *« Bouffée d'air, pas grand vent. »* Un développeur interrogé

Le signal Ferme Solaire : un sismographe en temps réel

Personne ne voit le marché avant Ferme Solaire. Positionnée sur l'origination foncière — premier maillon de la chaîne photovoltaïque — l'activité de la société constitue un indicateur avancé unique de la confiance du marché. Le signal post-PPE3 est net, chiffré, immédiat.

La tendance était déjà lisible depuis le début de l'année : en janvier 2026, le volume de prospection commandé par les développeurs était en retrait de **13 %** par rapport à janvier 2025. Sans date butoir connue, sans visibilité sur le contenu du décret, la prospection s'effritait lentement. L'horizon se brouillait. Puis, à mesure que les rumeurs d'une publication imminente se précisaient, le marché est entré progressivement en apnée : la semaine du 9 au 15 février a

constitué le point bas, avec un rythme d'achat tombé à **moins de la moitié** de la moyenne de janvier. Le vendredi 13 février, jour de publication du décret : **zéro transaction.**

Dès le lundi 16 février, premier jour ouvrable suivant la publication, le marché s'est remis en mouvement. En deux jours, Ferme Solaire a enregistré autant de demandes que sur l'ensemble de la semaine précédente, à un rythme journalier **3,4 fois supérieur** à celui observé pendant la phase de gel.

> *« On est le premier maillon de la chaîne. Quand ça repart chez nous, c'est que la filière a décidé de tourner la page. Le marché n'avait pas besoin d'une bonne PPE, il avait besoin d'une PPE. Et maintenant qu'il l'a, les développeurs les plus solides vont construire des modèles qui tiennent sans filet d'État. C'est une contrainte. C'est aussi une opportunité. »* **Maxime Courtaigne, Directeur Général de Ferme Solaire**

Ce que la PPE3 révèle : la fin d'un modèle

Au-delà du "ouf" initial, ce qui ressort des échanges avec les développeurs (et de l'analyse d'une centaine de posts LinkedIn d'experts du secteur), c'est une prise de conscience collective : **le modèle du développement solaire sous perfusion d'appels d'offres CRE touche à ses limites.**

La compression des prix aux AO va s'intensifier. Avec des volumes d'appels d'offres réduits et un stock de projets accumulé prêt à se déverser simultanément, la concurrence sur les prix va être féroce. Les projets économiquement fragiles (petits projets dégradés, coûts de raccordement élevés, foncier de second rang) ne passeront pas la sélection.

Les exigences techniques vont se durcir. Stockage, flexibilité, effacement : les futurs cahiers des charges des AO pourraient intégrer des contraintes qui modifient en profondeur l'économie des projets. Les acteurs qui n'auront pas anticipé ces évolutions se retrouveront en difficulté.

La clause de revoyure de 2027 bloque l'élaboration d'une stratégie à 5 ans sur la PPE. Les développeurs qui reposent leur modèle économique sur la visibilité des AO sont structurellement exposés.

Ce que le terrain construit déjà

La vraie surprise des échanges post-PPE3, c'est que beaucoup de développeurs avaient déjà commencé à tourner la page — avant même que la PPE soit publiée.

Le pivot vers le PPA corporate est engagé. Plusieurs acteurs décrivent un basculement volontaire vers des modèles de vente directe d'électricité à des industriels ou des collectivités, sans garantie d'achat de l'État. La volatilité des prix de marché deviendra une opportunité à mesure que les corporates cherchent à sécuriser leur approvisionnement à long terme.

L'autoconsommation et le stockage montent en puissance. Passer d'une logique "où produire" à une logique "comment produire et valoriser" — c'est le changement de paradigme que plusieurs acteurs décrivent déjà comme leur feuille de route pour les 24 prochains mois.

La diversification géographique s'accélère. Des marchés européens comme l'Espagne, l'Italie, la Pologne ou la Roumanie offrent des conditions réglementaires plus stables, des prix de l'énergie plus élevés, et des mix énergétiques encore fortement carbonés qui rendent le solaire immédiatement compétitif.

La consolidation est en marche. La compression des volumes va écrémer le marché. Des rachats de portefeuilles et d'acteurs plus petits sont déjà en cours de négociation.

> *« La PPE3 n'est pas une catastrophe, mais elle durcit nettement la dynamique du marché. Elle met fin à l'incertitude, ouvre une phase plus sélective et favorise les acteurs capables d'absorber la complexité technique et économique. Le marché se resserre, mais se professionnalise ; la qualité stratégique fera la différence. »*
> **Un développeur interrogé**

Ce que Ferme Solaire retient

Pour Ferme Solaire, la PPE3 confirme une orientation stratégique déjà engagée : **la sélectivité prime sur le volume**. La demande de prospection va reprendre, et elle reprend déjà. Mais elle va se concentrer sur des projets à haute faisabilité, à taille intermédiaire, dans des zones à faible contrainte réseau et avec une acceptabilité locale travaillée en amont. Les développeurs ne peuvent plus se permettre de multiplier les dossiers fragiles. Chaque projet doit être défendable. C'est précisément la direction dans laquelle Ferme Solaire oriente ses capacités d'origination : **moins de volume et plus de valeur avec des projets à fort potentiel de "permitting".**

À propos de Ferme Solaire

Fondée en 2020, Ferme Solaire est le premier maillon de la chaîne de valeur solaire française : elle identifie et qualifie le foncier pour le compte des développeurs photovoltaïques. La plateforme a étudié plus de **1 million d'hectares**, accompagné plus de **25 000 propriétaires** et génère plus de **400 nouvelles opportunités foncières par mois** pour **50+ développeurs partenaires**. Au total, plus de **4 GW** sont en cours d'instruction via Ferme Solaire. — fermesolaire.fr

---

Ce communiqué s'appuie sur des entretiens réalisés entre le 13 et le 17 février 2026 avec une trentaine de développeurs photovoltaïques actifs en France, représentatifs de la diversité du marché (indépendants, filiales de grands groupes, acteurs régionaux, développeurs multi-technologies). Il intègre également l'analyse de plusieurs centaines de prises de parole publiques sur LinkedIn d'experts, dirigeants et professionnels du secteur solaire dans la semaine suivant la publication de la PPE3. Les propos recueillis sont anonymisés et synthétisés.

Contact presse : Maxime Courtaigne | maxime.courtaigne@fermesolaire.fr | 06 37 95 29 43