# Solmeria Marketplace, la nouvelle façon d'acheter et de vendre des projets solaires et BESS en France et en Europe

La plateforme permet de céder et d'acquérir des projets **à l'unité plutôt qu'en portefeuille**, à tous les stades de développement, du sécurisé au RTB, partout en Europe, avec une commission au succès uniquement. L'objectif : apporter de la liquidité à tous les projets, y compris ceux qui en semblent dépourvus, accélérer les transactions et réduire les frais d'intermédiation.

**Paris, le 03/07/2026.** Le marché français du photovoltaïque se rationalise et se consolide, libérant un flux considérable de projets à céder. Mais le marché de la cession fonctionne mal : on vend encore en portefeuille, on paie des commissions élevées, et les transactions s'éternisent. Ferme Solaire, apporteur d'affaires n°1 des développeurs PV en France, lance Solmeria Marketplace, la plateforme européenne où chaque projet solaire ou BESS se cède à l'unité, en gré à gré, exposé à l'acheteur qui lui donnera sa vraie valeur.

> **La plateforme est déjà active.** Une centaine de MWc de projets disponibles à la vente en France, et plusieurs centaines attendus d'ici fin 2026, avec une part significative à l'international.

## Un marché qui se rationalise, un besoin de liquidité qui explose

Le marché français du PV entre dans une phase de maturité. Après des années de croissance portée par les appels d'offres, il se rationalise et se réinvente. Trois dynamiques se conjuguent, et créent un besoin de liquidité inédit.

**Un cadre réglementaire qui invite à se réinventer.** La PPE3, publiée en février 2026, a donné un cap attendu. Elle acte aussi un soutien public en recul, volumes d'appels d'offres en baisse et clause de revoyure dès 2027 qui complique toute stratégie à cinq ans, et invite la filière à dépasser le seul modèle sous perfusion d'appels d'offres CRE.

**Des marges plus serrées, qui appellent une meilleure allocation.** Prix attendus aux appels d'offres en baisse, devex et capex en hausse, banques plus exigeantes. Les projets les plus fragiles, petits, dégradés, mal raccordés ou de foncier secondaire, sont plus difficiles à valoriser dans un cadre standard, alors qu'ils gardent une vraie valeur pour le bon acheteur.

**Une consolidation saine des développeurs.** Le marché français devrait passer de 100+ développeurs à une cinquantaine d'ici 2030. Cette consolidation redistribue les cartes : les rachats de portefeuilles et d'acteurs se négocient déjà.

Résultat : un flux considérable de projets change de mains, au moment où développeurs et investisseurs ont des objectifs annuels de RTB à tenir. L'offre comme la demande n'ont jamais été aussi fortes. C'est précisément ce marché que Solmeria vient fluidifier.

## Le vrai problème n'est pas la vente, c'est le portefeuille

Aujourd'hui, céder un projet passe par une boutique M&A et une vente en portefeuille. Or un portefeuille, c'est souvent deux beaux projets, trois moyens et cinq peu attractifs. Les cinq tirent la valorisation des deux pépites vers le bas, alourdissent la due diligence et rendent l'ensemble peu liquide, avec des transactions très longues quand elles aboutissent.

**Notre conviction : la valeur n'est pas dans le portefeuille, elle est dans la mise en relation pertinente, projet par projet.** Un projet early peut valoir zéro pour un développeur et énormément pour un autre, parce qu'il jouxte l'un de ses projets, complète son maillage local, ou dispose d'un raccordement sur un poste source privé disponible. Un projet RTB a toujours de la valeur, mais on en extrait bien plus en le poussant à la personne qui cherche exactement cette pépite. Démembrés et poussés au bon acheteur, les cinq projets « peu attractifs » deviennent cinq projets bien valorisés.

## Pourquoi une marketplace, et pas une boutique M&A

Les développeurs savent vendre un projet : ce n'est pas compliqué au regard de leur métier, et ils ont des équipes M&A de plus en plus structurées. La vraie difficulté, la seule qui bloquait, c'est de trouver le bon acheteur et de fluidifier les échanges sur la valorisation. C'est précisément le rationnel historique de la boutique M&A, qui ne peut fonctionner qu'en portefeuille : c'est le seul format qui lui permet de rentrer dans ses coûts, entre retainer et commission sur une opération de taille.

Solmeria renverse cette logique. La marketplace vient en complément de notre cœur de métier, l'origination foncière greenfield. Nous pouvons donc proposer une commission uniquement au succès, sans retainer, bien plus basse qu'une boutique, et surtout vendre des projets à l'unité, même de petite taille, qui ne seraient jamais viables pour une boutique. Et c’est ce qu’attendent les développeurs.

> « Les développeurs savent vendre un projet, mais ils perdent un temps considérable à trouver le bon acheteur, et finissent par tout regrouper en portefeuille au détriment de leurs meilleurs actifs. Nous voulons inverser cette logique : rendre chaque projet cessible à l'unité et le mettre face à la personne qui lui donnera sa vraie valeur. La valeur n'est pas dans le portefeuille, elle est dans la mise en relation pertinente. Solmeria veut devenir l'infrastructure de cette nouvelle liquidité du marché solaire européen. »
>
> **Maxime Courtaigne, CEO de Solmeria**

## Une plateforme née de la demande des développeurs

Solmeria est un produit conçu avec la réalité du terrain. L'idée vient des développeurs partenaires de Ferme Solaire, et la plateforme a été co-construite avec eux, autour d'un besoin qu'ils expriment tous : acheter du RTB, revendre du clé-en-main, racheter de l'early-stage, rationaliser leur pipe, sans perdre des mois en process de portefeuille. Une centaine de développeurs a déjà manifesté son intérêt avant même le lancement.

## Comment fonctionne la plateforme

- **Cession à l'unité, pas en portefeuille.** Chaque projet est listé seul, anonymisé via un teaser produit par Solmeria, et exposé à des acheteurs qualifiés. Les pépites ne sont plus diluées dans un lot.
- **Tous les stades.** Sécurisé, dev early, dev avancé, PC déposé, PC purgé, RTB, opérationnel. Chaque stade trouve son acheteur.
- **Le vendeur garde la main.** Solmeria expose, prépare le teaser, oriente et conseille. Le vendeur choisit ses contreparties et négocie en direct.
- **Des frais alignés.** Pas de retainer, uniquement du success fee, dégressif selon le stade. Bien en-deçà d'une boutique M&A.
- **International et cross-border par nature.** Nos développeurs ont des portefeuilles partout en Europe et veulent arbitrer entre pays.
- **Au-delà du PV.** Focus PV les premiers mois, puis ouverture rapide au BESS et au bâti C&I, avant les autres ENR.

## À qui s'adresse la marketplace Solmeria

**Côté vente.** Les développeurs qui veulent générer du cash rapidement, assainir leur portefeuille en cédant les projets qu'ils ne développeront pas, ou maximiser la valorisation de leurs projets RTB en les poussant au bon acheteur plutôt qu'en les diluant dans un lot.

**Côté achat.** Les IPP qui veulent accroître rapidement leur base installée, les EPC qui cherchent des projets à construire, et les développeurs qui veulent sécuriser du foncier déjà avancé pour gagner du temps, ou entrer sur un nouveau marché et y atteindre une taille critique sans monter d'équipe de prospection locale.

## À propos de Solmeria

Solmeria est la plateforme d'origination des développeurs solaires en Europe. Elle propose plusieurs centaines d'opportunités de développement par mois, en PV au sol, agriPV, C&I et BESS, à tous les stades de développement, du projet greenfield au projet RTB, en France comme à l'international. Solmeria est la nouvelle marque et plateforme technologique de Ferme Solaire, entreprise française qui accompagne déjà 80+ développeurs, avec 4 GWc en instruction, plus d'un million d'hectares analysés et 27 000 propriétaires.

**CONTACT PRESSE** Maxime Courtaigne · Directeur Général · maxime.courtaigne@solmeria.co · 06 37 95 29 43