

Investir et rayonner

La société luxembourgeoise Enerdeal propose des solutions d'installation solaires industrielles

LUXEMBOURG
CATHERINE KURZAWA

A l'heure où les enjeux environnementaux sont de plus en plus pressants, les initiatives en matière de durabilité se multiplient. La société luxembourgeoise Enerdeal propose aux entreprises des installations solaires industrielles. Pas question de poser quelques panneaux comme chez les particuliers. Ici, l'idée est d'exploiter des grandes surfaces disponibles sur des toitures de bâtiments industriels par exemple pour y générer 100 kW d'électricité sur environ 1.500 m² de panneaux photovoltaïques. Du financement à l'installation en passant par la maintenance, Enerdeal propose un suivi complet. Explications avec son «managing director» François Neu.

Comment se porte le marché des centrales solaires industrielles?

FRANÇOIS NEU C'est très différent d'une région ou d'un pays à l'autre parce qu'il est fort lié aux politiques d'incitation mises en place. Le solaire en général est en croissance dans les pays européens, ainsi que dans le reste du monde parce que d'une part le prix des panneaux solaires a diminué ces dernières années et d'autre part, le photovoltaïque est à ce jour la technologie qui permet de développer un projet durable le plus vite possible, cela ne prend en moyenne que six mois. Le photovoltaïque est très compétitif, nécessite peu ou pas d'autorisations.

Paradoxalement, la rentabilité du solaire n'est pas liée à l'ensoleillement mais au coût de l'électricité dans les pays où les panneaux se trouvent ainsi que les politiques de subsides. Globalement, le marché des centrales solaires industrielles connaît une croissance à deux chiffres. Ce qui participe au grand développement du solaire, c'est l'industriel.

Quelles sont les raisons qui incitent les entreprises à se doter d'une centrale solaire industrielle?

NEU Il y a quatre ans encore (avant l'effet COP21), c'était perçu comme un bon placement financier. Puis il y a eu beaucoup de révisions des subsides à la baisse. Le solaire est passé de très juteux à bien rentable, il était en compétition avec d'autres opportunités d'investissement. Dans l'industrie aujourd'hui, 75% du marché est réalisé en financement par des tiers. Le propriétaire met donc à disposition sa toiture, son parking ou son terrain pour qu'un investisseur vienne y produire de l'électricité qui lui est ensuite revendue ou revendue au réseau.

De plus en plus maintenant, on voit que l'aspect RSE joue un rôle. On voit un renversement majeur: les responsables réalisent qu'on ne peut plus se permettre de ne rien faire. Ils ont la pression de plus en plus des conseils d'administration, des clients, des employés sur les questions environnementales. Cela contribue à mon sens aux trois-quarts de la décision aujourd'hui. Le deuxième point, c'est que ça ne va pas coûter plus cher. Sur le



Pour François Neu, « la révolution des batteries va être beaucoup plus importante que celle des panneaux solaires »

Photo: Editpress/Julien Garroy

marché africain, c'est très différent. Il connaît un gros boom mais parce que la priorité là-bas, c'est de faire face au développement, à l'accroissement des besoins et donc, de produire de l'énergie électrique. En Europe il y a un 2ème boom: l'intégration du solaire avec des bornes de recharge pour voitures électriques et le stockage de l'énergie dans des batteries. La révolution des batteries va être beaucoup plus importante que celle des panneaux solaires, elle va être portée par une baisse des prix de ces batteries, ce qui va développer de nouveaux modèles d'affaires. Qui plus est, il y a la révolution des voitures électriques: de plus en plus de grandes agglomérations bannis-

triel s'est complètement effondré. Maintenant, de nouvelles lois sont en train de sortir pour, nous l'espérons, changer la situation. Ensuite, la taille du marché est limitée. Enfin, le Luxembourg est une bonne place financière de développement pour le financement des projets. La plupart des fonds d'investissement axés sur l'investissement d'impact sont basés au Luxembourg. Il y a une prise de conscience et du potentiel. Je crois beaucoup à des développements de grands parkings solaires au Luxembourg. Cela fait beaucoup de sens dans le cadre du plan Rifkin. Le pays est doté de beaucoup de parking et le nombre de bornes de recharge pour voitures élect-

riques est croissant. Combiné au solaire, cela donne un aspect visible et d'exemplarité.

«Paradoxalement, la rentabilité du solaire n'est pas liée à l'ensoleillement mais au coût de l'électricité dans les pays»

FRANÇOIS NEU, «Managing director» d'Enerdeal

sent le diesel des centres villes, il y a un regain d'intérêt pour l'électrique. La combinaison est évidente. Il faut compter que dix panneaux permettent à une voiture électrique de rouler un an gratuitement, soit de faire 15.000 km.

Votre société est basée au Luxembourg mais ce n'est pas le marché sur lequel elle a le plus d'activité. Pourquoi?

NEU Tout d'abord, jusque fin 2012, le Luxembourg était un marché très attractif pour le solaire. Mais un changement législatif a fait que le marché du solaire in-

industriel s'est complètement effondré. Maintenant, de nouvelles lois sont en train de sortir pour, nous l'espérons, changer la situation. Ensuite, la taille du marché est limitée. Enfin, le Luxembourg est une bonne place financière de développement pour le financement des projets. La plupart des fonds d'investissement axés sur l'investissement d'impact sont basés au Luxembourg. Il y a une prise de conscience et du potentiel. Je crois beaucoup à des développements de grands parkings solaires au Luxembourg. Cela fait beaucoup de sens dans le cadre du plan Rifkin. Le pays est doté de beaucoup de parking et le nombre de bornes de recharge pour voitures élect-

riques est croissant. Combiné au solaire, cela donne un aspect visible et d'exemplarité.

On parle beaucoup au Luxembourg d'une possible arrivée de Google avec un data center. Le géant américain affiche une politique d'énergie renouvelable pour ses centres. Dans son implantation belge de Baudour, Google a annoncé l'an dernier l'installation de 10.665 panneaux solaires pour produire 2,9 GWh d'électricité par an. Est-ce que cela est imaginable au Luxembourg?

NEU Evidemment. Mais 3 GWh, cela représente globalement 45.000 m² recouverts de panneaux solaires, soit entre 1/50ème et 1/100ème de la consommation totale d'un gros data center. Un data center est extrêmement énergivore et c'est pour cela que des grandes entreprises comme Google, outre des projets solaires, s'engagent à acheter de l'énergie verte. L'idée est de montrer un rôle exemplaire.

Devenir un exemple est donc plus important que de produire de l'électricité à moindre coût?

NEU Le fait est que pour beaucoup d'entreprises, produire de l'électricité n'est pas leur priorité. Cela ne fait pas partie de leur «core business». Par contre, le rôle exemplaire importe. Par exemple, au Luxembourg, Pall Center a installé des panneaux solaires sur les toits de ses magasins. L'enseigne a fait l'opération en tiers investisseur, car leur activité n'est pas de produire de l'électricité mais de faire du commerce de détail. Il y a une prise de conscience, le Luxembourg doit encore un peu remuer, par rapport à la réglementation. Ce qui est certain, c'est qu'on n'est plus dans le «green washing» car il y a une prise de conscience réelle. Le Luxembourg a un double intérêt avec la présence d'investisseurs et un volume de parkings qui pourraient être dotés de panneaux solaires photovoltaïques.



Un exemple d'installation industrielle à Habay, près de la E411

Photo: Enerdeal enerdeal.com