



## Un pool de VCs énergise Enrise

Deux ans après sa création, le développeur de projets d'autoconsommation solaires dans l'immobilier commercial s'amorce pour 5 M€ auprès du néerlandais SET Ventures et d'Asterion Ventures, co-meneurs devant d'autres fonds français. Confiant en son positionnement, Enrise entend se faire une place au soleil dans le marché du photovoltaïque, tout autant en croissance que concurrentiel. Créée en 2023 par Paul Astrup et Armand d'Ambrières, respectivement ancien consultant du BCG et salarié de l'incubateur RaiseLab, la start-up développe des projets d'autoconsommation solaires de taille intermédiaire dans l'immobilier commercial, notamment à l'aide d'une plateforme promettant aux clients d'être déchargés de l'intégralité du processus, de la définition à l'installation. Elle lève 5 M€ en amorçage afin de tripler ses effectifs pour atteindre une trentaine de personnes. Les meneurs sont SET Ventures, fonds néerlandais spécialisé dans l'énergie, et Asterion Ventures. Suivent Ring Capital, AFI Ventures et Climate Club. Le montant total du financement sera bientôt porté à 8 M€ par de la dette bancaire. Disposant d'un rôle clé dans le lancement de la société, Pascal Marguet, fondateur du développeur solaire Apex Energies racheté en 2021 par le fonds infra Macquarie Asset Management, est l'unique investisseur d'une levée de pré-amorçage quelques mois après la création.

Flexible sur le financement

« L'association entre SET Ventures et Asterion est idéale. SET est l'un des meilleurs VC d'Europe, présent dans l'énergie depuis 2007, investissant normalement à partir des séries A avec des tickets de 15 M€, qui pourra nous aider dans le développement de nos activités, alors qu'Asterion est un acteur local spécialisé dans la structuration de start-up, se réjouit le président Paul Astrup. Le tour a d'ailleurs été sursouscrit, à 9 M€, ce qui nous a permis d'être sélectifs dans le choix des fonds. » Enrise dispose déjà de dizaines de mégawatt-crête (MwC) de projets en cours ou installés auprès de plusieurs clients. Il a notamment remporté l'appel d'offre du groupe allemand Dekra portant sur l'installation de panneaux solaires sur une centaine de sites en France. Ses clients peuvent financer eux-mêmes les projets, auquel cas la start-up prélève une marge sur le développement du projet, ou laisser Enrise assumer les capex, faisant de lui un revendeur d'électricité. Dans les deux modèles, il leur est promis d'accéder à une électricité jusqu'à 30 % moins chère que via le réseau. Les sites immobiliers sont eux aussi valorisés, simplement par l'amélioration de leur performance RSE, si ce n'est par la meilleure viabilité économique liée à l'autoconsommation solaire.

1 Md€ d'actifs en cinq ans

Enrise s'adresse aux entreprises ainsi qu'aux propriétaires de foncier pour construire ses projets photovoltaïques sur des toitures ou en ombrière de parking. Mis à part l'installation et la maintenance des panneaux, qu'elle confie à un réseau national d'installateurs, il gère l'intégralité des projets : étude de faisabilité, démarches administratives, financement, exploitation et suivi de la performance. D'abord en se concentrant sur le marché français, qui a doublé de taille en un an, indique la start-up, elle souhaite se mettre sur la bonne voie pour atteindre son objectif 2030 : participer au développement d'1 Md€ d'actifs photovoltaïques.