URL :http://www.greenunivers.com/
PAYS :France
TYPE :Web Pro et Spécialisé

▶ 3 June 2025 - 18:23

Cliquez ici pour accéder à la version en ligne

# Enrise lève 8 M€ pour pousser l'autoconsommation solaire dans le C&I

La startup Enrise lève 8 M€ pour accélérer le développement de l'autoconsommation solaire dans le commerce et l'industrie.

C'est un modèle qui commence à se généraliser. L' autoconsommation photovoltaïque en tiers-investissement est proposée par de plus en plus de jeunes entreprises . Ainsi d'Enrise sur le créneau de l'immobilier commercial et industriel (C&I) et qui annonce une levée de fonds à hauteur de 8 M€. Laquelle est menée par SET Ventures et Asterion Ventures, avec le soutien de Ring Capital, AFI Ventures, Climate Club ainsi que Bpifrance. L'objectif de ce tour de table, réalisé majoritairement en equity ainsi que, dans une moindre mesure, en dette : accélérer le développement de la jeune pousse en lui permettant de tripler ses effectifs, à 30 collaborateurs, d'ici la fin de l'année, de même que de diversifier son offre.

Paul Astrup et Armand d'Ambrières. Source : Enrise.

La startup fondée fin 2023 se positionne sur des projets photovoltaïques en toiture ou ombrières de parking, toujours en autoconsommation, notamment individuelle, afin de consommer sur place l'énergie produite et, en cas de surplus, de stocker celui-ci ou le réinjecter dans le réseau. En clair, Enrise propose un modèle « clé en main » sur mesure, incluant l'étude de faisabilité, les démarches administratives, le financement, l'installation, l'exploitation, la maintenance et le suivi de la performance. Avec la promesse, d'ériger et de développer des centrales en moins de 8 mois pour permettre aux locataires de réduire leur coût de l'électricité de 30%.

Des propriétaires immobiliers aux entreprises de retail

Tous droits de reproduction réservés

URL :http://www.greenunivers.com/
PAYS :France
TYPE :Web Pro et Spécialisé

▶ 3 June 2025 - 18:23
Cliquez ici pour accéder à la version en ligne

Les clients ? Les propriétaires d'immobilier tels que les fonds d'investissement, les foncières ou les gestionnaires d'actifs qui opèrent pour le compte des tiers, ainsi que des locataires comme des entreprises de retail , en quête de visibilité sur leur prix d'énergie. Deux profils se dégagent. « Des groupes, à l'ADN industrielle, qui veulent porter les capex et financer l'ensemble des projets eux-mêmes. Là nous intervenons en tant que maîtrise d'œuvre déléguée pour les aider à développer les projets, à gérer les actifs et à suivre la production », indique Paul Astrup, P-DG et cofondateur d'Enrise. A l'inverse, des clients à l'ADN plutôt commerciale « préfèrent moins investir en capex et sont très preneurs d'entreprises comme la nôtre pour investir et venir gérer leurs actifs solaires de A à Z. Dans ce cas, nous finançons les centrales, nous montons le projet, et nous le valorisons avec un loyer pour leur permettre de bénéficier de l'énergie produite », précise le dirigeant.

Enrise annonce une centaine de projets en développement ou de construction, affirme Paul Astrup. Parmi les clients, Intermarché, Dekra, Cleia, Invesco ou TwentyTwo Real Estate.

Stockage en ligne de mire

Avec les 8 M€ levés, la jeune entreprise, qui a sorti ses premières centrales solaires en fin d'année dernière, entend accélérer vers de nouveaux services tels que le stockage par batterie qui, pour l'heure, est « en phase de conception », note Paul Astrup. D'autres services devraient venir s'y ajouter, en particulier ceux liés à l'efficacité énergétique. Autre objectif de la startup, lancée dans l'Hérault mais dont les équipes sont présentes notamment à Paris, s'étendre dans le sud, même si tout le territoire national est visé. Reste à convaincre de nouveaux clients et relever le pari qui est de « ne pas perdre en qualité en faisant beaucoup de sites qui en volume unitaire sont plus petits qu'une grande centrale ». Réactivité et fiabilité des données seront les facteurs de la réussite, conclut-il.

Tous droits de reproduction réservés

Pickanews