Les Echos
LE QUOTIDIEN DE L'ÉCONOMIE

PAYS :France
PAGE(S) :21
SURFACE :29%

PERIODICITE :Quotidien
RUBRIQUE :Start-up
JOURNALISTE :Camille Wong

▶ 3 June 2025 - N°24474

START-UP

Les entreprises, nouvelle cible des start-up de l'autoconsommation solaire

GREENTECH

Les jeunes pousses affinent leurs modèles pour cibler les sites industriels et commerciaux.

Un marché encore naissant, dans lequel la start-up Enrise, qui annonce une levée de fonds, se lance.

Camille Wong

Après la ruée vers les panneaux solaires chez les particuliers – et l'émergence d'une myriade de start-up sur ce créneau –, les jeunes pousses tournent désormais leur regard vers les entreprises. Leur objectif : équiper toitures et parkings de panneaux photovoltaïques, et proposer des solutions de stockage adaptées.

« *L'un des principaux freins reste le coût que représente ce type d'installation. C'est là que nous intervenons, en prenant en charge l'ensemble du projet. Nos clients n'ont ni l'expertise technique, ni l'envie d'investir des capex* », explique Paul Astrup, cofondateur d'Enrise. Sa start-up vient de lever 8 millions d'euros (dont 3 millions de dette). Un tour mené par SET Ventures et Asterion Ventures, avec le soutien de Ring Capital, AFI Ventures, Climate Club et de Bpifrance. Enrise propose une solution de tiers investissement : elle finance les installations en s'appuyant sur des partenaires financiers (fonds, banques…) et les loue sur la durée à ses clients. Si ces derniers souhaitent investir eux-mêmes, elle développe le projet pour eux et les accompagne dans un dossier de financement.

Immobilier commercial et industriel

L'autoconsommation solaire pour le segment industriel et commercial (« C & I » dans le jargon) a pour vertu de ne pas artificialiser par les sols, tout en répondant aux besoins d'entreprises souvent énergivores. « *Le secteur reste assez balbutiant, mais il y a un marché important à prendre, notamment sur le petit C&I, avec des sites plus agiles et flexibles, capables de commander plus rapidement* », remarque Alexandre Mordacq, associé chez 360 Capital.

Les start-up doivent néanmoins être capables de s'appuyer sur un réseau solide de distribution : fournisseurs, installateurs bien formés… Ce même réseau doit pouvoir suivre le changement d'échelle de la jeune pousse. Une gageure dans un contexte où la demande de panneaux solaires augmente plus vite que le nombre d'installateurs. Autre enjeu : développer des outils technologiques efficaces pour identifier les bons sites et concevoir des installations sur mesure, chaque bâtiment étant différent.

Le terrain de jeu est encore vaste. Selon une étude réalisée par Roland Berger en 2023, rapportée par « PV Magazine », seules 30 % des installations C&I de taille moyenne étaient en autoconsommation, les autres préférant vendre leur production. La croissance de l'autoconsommation sur les grandes toitures a été limitée à 10 % en 2023. En France, le segment BtoB est poussé par le décret tertiaire, qui impose la solarisation ou la végétalisation des toitures des bâtiments de plus de 1.000 m².

La loi APER (accélération des énergies renouvelables) encadre, elle, l'obligation d'installer des ombrières solaires sur les parkings d'une certaine surface. Il y a quelques mois, l'arrêté dit S21 a, de son côté, baissé les tarifs d'achat des surplus d'électricité produite. Dans l'idée, ce coup de rabot dans les aides publiques pousse néanmoins l'autoconsommation, et, avec elle, le stockage. Au lieu de la vendre aux énergéticiens, l'électricité serait consommée. Dans le détail, Enrise,

Tous droits de reproduction réservés

Pickanews

Les Echos
LE QUOTIDIEN DE L'ÉCONOMIE

PAYS :France
PAGE(S) :21
SURFACE :29%

PERIODICITE :Quotidien
RUBRIQUE :Start-up
JOURNALISTE :Camille Wong

▶ 3 June 2025 - N°24474

qui revendique « *une centaine de projets* » (Invesco, Dekra, Iroko, Intermarché...), propose une solution clé en main permettant aux propriétaires multisites d'équiper leurs locataires. La start-up gère le projet, mais s'appuie sur un réseau d'installateurs. Les projets d'autoconsommation va aussi inclure le stockage via des batteries. Une autre jeune pousse, Newable créée par deux anciens d'Unibail, développe une approche verticalisée sur l'immobilier pour concevoir des projets solaires adaptés à des profils de consommation importants.

Du résidentiel au BtoB ?

De son côté, Storio Energy, qui a levé 5 millions d'euros l'année dernière, installe des batteries sur des sites industriels et commerciaux puis les opère, avec l'objectif de valoriser la flexibilité de ces batteries sur les marchés d'ajustement et de services réseau. En face de ces nouveaux entrants, les grands groupes – EDF, Engie, TotalEnergies... – proposent eux aussi des offres d'autoconsommation destinées aux entreprises. En parallèle, plusieurs start-up du résidentiel, à l'image de Beem Energy, envisagent de cibler le segment professionnel.

Un moyen de se diversifier pour les start-up dirigées vers les particuliers, mises à mal par la baisse de la TVA (de 10 % à 5,5 %) sur les panneaux solaires, annoncée en mars dernier... mais effective seulement en octobre prochain. Un effet d'aubaine inversé, qui paralyse le marché à court terme alors même que la mesure est censée le relancer. ■

Les start-up équipent les parkings de panneaux photovoltaïques. *Photo Laurent Grandguillot / RÉA*

Tous droits de reproduction réservés

Pickanews