

Valénergies

un acteur en pointe de la transition énergétique

Créée en 2008, Valénergies a longtemps été précurseur dans les solutions photovoltaïques en autoconsommation. Implantée à Mougins, la société a d'abord eu un développement essentiellement régional. Mais depuis quatre ans, avec l'arrivée aux commandes de David Raguet, Valénergies a incontestablement franchi un cap. Elle se développe désormais sur l'ensemble du territoire national en misant, outre l'autoconsommation, sur des centrales solaires dédiées à la revente d'électricité au réseau. Rencontre avec David Raguet pour dresser un premier bilan de cette stratégie qui a fait de Valénergies un acteur en pointe de la transition énergétique.

par Emmanuel Maumon



David Raguet, président directeur général de Valénergies © Valénergies



Valénergies, a leading player in energy transition

Founded in 2008, Valénergies has long been a pioneer in self-consumption photovoltaic solutions. Based in Mougins, the company's initial development was essentially regional. But over the last four years, with the arrival of David Raguet at the helm, Valénergies has undoubtedly turned a corner. It is now expanding nationwide, focusing not only on self-consumption, but also on solar power plants designed to sell electricity back to the grid. We spoke to David Raguet to take a look at this strategy, which has made Valénergies a leading player in energy transition.

David Raguet, can we start by talking about the history and main aims of your company, which in the early days was not called Valénergies but Valsolar?

It was indeed and today we are writing a second page in the history of Valénergies. Since I joined the company four years ago, Valénergies' objective and strategy have been to become an independent renewable energy producer, with a strong growth strategy. We're doing this in two segments: self-consumption, where we were forerunners and which was already in Valénergies' DNA and power stations connected to the Enedis network, into which we inject kilowatt hours.

Valsolar and then Valénergies have carried out numerous installations in Sophia Antipolis. I'm thinking in particular of the one at SAP Labs France, which had specific needs for recharging its impressive fleet of electric vehicles. How did you help them in practical terms?

We developed this self-consumption plant with the aim of meeting all their needs: powering their charging points as well as their offices. We proceeded in the same way as with each of our customers, by first assessing their needs and their consumption profile throughout the year. This was even before looking at where we were going to install our solar panels. After this analysis, we sized our power plant to best meet their electricity needs. What's more, we supported them throughout the entire project, from the administrative formalities to the connection. In fact, we deliver turnkey projects to our customers.

Can you tell us about some of the other notable facilities you have built at the technology park?

In Sophia, we recently commissioned an attractive self-consumption power plant for the EURECOM engineering school. The plant includes a rooftop installation and a car park shade structure, to which we have added a number of charging points for electric cars and bicycles. We have also carried out installations on Valimmo Group buildings, notably the SymphonIA and WTC projects.

David Raguet, peut-on tout d'abord commencer par évoquer l'historique et les principales missions de votre société qui, à ses débuts, ne s'appelaient pas Valénergies mais Valsolar ?

Effectivement, aujourd'hui nous écrivons une deuxième page dans l'histoire de Valénergies. Depuis que je suis arrivé il y a quatre ans, l'objectif et la stratégie de Valénergies visent à devenir un producteur d'énergies renouvelables indépendant, dans une logique de forte croissance. Ceci sur deux segments : l'autoconsommation, sur lequel nous étions des précurseurs et qui figurait déjà dans l'ADN de Valénergies, et celui des centrales raccordées au réseau Enedis dans lequel on injecte du kilowattheure.

Valsolar puis Valénergies ont réalisé de nombreuses installations sur Sophia Antipolis. Je pense en particulier à celle chez SAP Labs France qui avait des besoins spécifiques pour recharger son impressionnante flotte de véhicules électriques. Comment les avez-vous aidés concrètement ?

Nous avons développé cette centrale en autoconsommation avec l'objectif de répondre à l'ensemble de leurs besoins : l'alimentation de leurs bornes de recharge mais également de leurs bureaux. Nous avons procédé comme avec chacun de nos clients, en évaluant d'abord leurs besoins et leur profil de consommation sur toute l'année. Ceci avant même de regarder où nous allons implanter nos panneaux solaires. Après cette analyse, nous avons dimensionné notre centrale afin de répondre au mieux à leurs besoins en électricité. Par ailleurs, nous les avons accompagnés sur l'ensemble du projet, depuis les démarches administratives jusqu'au raccordement. En fait, nous livrons à nos clients des projets clé en main.

Pouvez-vous nous citer quelques autres installations emblématiques que vous avez réalisées sur la technopole ?

Sur Sophia, nous avons mis en service récemment une belle centrale en autoconsommation pour l'école d'ingénieurs EURECOM. Une centrale comprenant une installation en toiture et en ombrière de parking, à laquelle nous avons ajouté l'installation de nombreuses bornes de recharge pour voitures et vélos électriques. Nous avons aussi réalisé des installations sur des bâtiments du groupe Valimmo, notamment les projets SymphonIA et WTC.

Les centrales solaires et l'autoconsommation

L'un des principaux objectifs des solutions que vous proposez aux entreprises est de leur assurer une autoconsommation énergétique. Quels sont les avantages de l'autoconsommation ?

Il y en a plusieurs, mais pour moi l'aspect économique arrive en premier. Une entreprise qui se lance dans une centrale solaire a évidemment une démarche de transition énergétique, mais le premier critère reste économique. Aujourd'hui, nous proposons à nos clients de couvrir une partie de leurs besoins avec notre centrale, mais aussi de payer un kWh moins cher et à un prix fixe sur toute la durée du contrat.

« Une entreprise qui se lance dans une centrale solaire a évidemment une démarche de transition énergétique, mais le premier critère reste économique »

Pour mettre en œuvre cette autoconsommation, vous avez développé une solution qui s'appelle Ellybox. En quoi consiste-t-elle ?

L'offre Ellybox reprend ce que je viens de dire sur l'énergie verte, le prix moins cher et le prix fixe. Elle a aussi pour particularité que le client n'a pas à financer la centrale. C'est nous qui portons le projet sur le plan financier en investissant dans la centrale. Nous la mettons ensuite à la disposition du client en assurant la maintenance et nous nous rémunérons sur le coût de l'énergie que nous vendons au client.

La part grandissante des centrales connectées réseau

Outre l'autoconsommation, vous proposez également des solutions dont l'objectif principal est la revente d'électricité au réseau. Quel est le type d'entreprises plus spécialement concerné ?

Ce sont des entreprises qui ont du foncier à disposition ou des toitures assez importantes, mais qui n'ont pas le profil pour faire de l'autoconsommation. Nous leur proposons de valoriser leurs bâtiments en installant des centrales qui vont être raccordées au réseau. Nous leur louons leurs surfaces de toiture pour implanter une centrale. Cette partie de nos activités est en forte augmentation. Ainsi, nous venons de finaliser un financement bancaire pour la construction de 35 centrales et dans ce portefeuille, il y a 75 % de centrales en revente totale d'électricité et 25 % en autoconsommation.

Une stratégie qui porte ses fruits

Il y a quatre ans, lorsque vous avez pris les commandes de Valénergies, vous vous êtes fixé l'objectif de développer fortement l'entreprise sur l'ensemble du territoire national. Quel est aujourd'hui le premier bilan de cette stratégie ?

Ce bilan est clairement positif. Nous avons d'abord réorganisé l'entreprise pour l'adapter à la croissance qu'on attendait. Nous avons ainsi déménagé dans des locaux plus grands et nous nous sommes structurés à tous niveaux. Nous avons aussi triplé l'effectif de l'entreprise pour atteindre les trente collaborateurs cette année. Ensuite, nous nous sommes développés sur le plan des projets en les multipliant par cinq ou six. Nous avons aujourd'hui entre 35 et 40 mégawatts de projets signés que nous allons construire dans les mois à venir. Nous sommes donc dans la bonne direction.

Pour augmenter encore les activités de Valénergies, vous misez également sur un élargissement de votre offre. Dans quelle direction ?

Nous avons mis en place il y a un an une gamme de hangars ou de manèges équestres photovoltaïques. Nous proposons ainsi de construire et de mettre à disposition gratuitement des hangars de différentes surfaces (de 1 000 m² à 3 000 m²). En contrepartie, nous installons sur la toiture une centrale solaire que nous exploitons pendant trente ans.

Solar power plants and self-consumption

One of the main aims of the solutions you offer companies is to ensure that they consume their own energy. What are the advantages of self-consumption?

There are several, but for me the economic aspect comes first. A company that launches a solar power plant obviously has an energy transition approach, but the first criterion is economic. Today, we are offering our customers the opportunity to cover part of their needs with our power plant, but also to pay a lower kWh at a fixed price for the duration of the contract.

To implement this self-consumption, you have developed a solution called Ellybox. What does it involve?

The Ellybox offer is based on what I've just said about green energy, a lower price and a fixed price. It is also unique in that the customer does not have to finance the power plant. We are the ones who finance the project by investing in the plant. We then make it available to the customer, providing maintenance and earning a return on the cost of the energy we sell to the customer.

The growing share of grid-connected power plants

In addition to self-consumption, you also offer solutions where the main objective is to sell electricity back to the grid. What type of business is this particularly relevant to?

These are companies that have land or fairly large roofs available, but who don't have the profile for self-consumption. We offer them the chance to make the most of their buildings by installing power plants that will be connected to the grid. We rent their roof space to install a power plant. This part of our business is growing fast. For example, we have just finalised bank financing for the construction of 35 power plants, 75% of which are for the full resale of electricity and 25% for self-consumption.

A strategy that is bearing fruit

Four years ago, when you took the helm at Valénergies, you set yourself the goal of expanding the company rapidly throughout France. What is the initial assessment of this strategy today?

The balance sheet is clearly positive. We began by reorganising the company to adapt it to the growth we were expecting. We've moved to larger premises and we've restructured at every level. We also tripled our workforce to 30 this year. Then we expanded our projects, increasing them five or six-fold. We now have between 35 and 40 megawatts of signed projects that we will be building over the coming months. So we're heading in the right direction.

To further increase Valénergies' business, you are also banking on expanding your offering. In what direction?

A year ago, we launched a range of photovoltaic hangars and riding arenas. We offer to build and make available, free of charge, hangars of various sizes (from 1,000 m² to 3,000 m²). In return, we install a solar power plant on the roof, which we operate for 30 years.

What are your medium-term development objectives?

Our target was to have 100 megawatts of projects in operation. Today, we already have 38 in our portfolio, and we're sticking to our roadmap. However, we are currently reworking it to give us new perspectives.

Quels sont désormais vos objectifs de développement à moyen terme ?

L'objectif que nous nous étions fixé était d'atteindre les 100 mégawatts de projets en exploitation. Aujourd'hui, nous en avons déjà 38 en portefeuille et nous respectons notre feuille de route. Cependant, nous la retravaillons actuellement pour nous donner de nouvelles perspectives. Tout en conservant une logique d'implantation régionale, nous mettons aujourd'hui l'accent sur un déploiement national avec une implantation partout en France. Nous travaillons également en termes de projets sur l'autoconsommation collective. Un domaine qui était très compliqué sur le plan réglementaire, mais qui a tendance à se simplifier aujourd'hui. Il y a donc un intérêt à revenir sur ce segment avec une centrale qui pourrait fournir de l'électricité à plusieurs consommateurs dont les besoins peuvent d'ailleurs être complémentaires.

La place du solaire dans la transition énergétique

A l'heure ou la transition énergétique est plus que jamais d'actualité, pensez-vous que le solaire a une importante carte à jouer en France ?

Selon moi, pour mener à bien la transition énergétique, le solaire constitue la carte principale à jouer en France. Tout d'abord, cette énergie devient très compétitive depuis quelques temps, y compris dans des régions pas très ensoleillées. De plus, c'est l'énergie la plus simple et la plus rapide à mettre en œuvre. On dispose par ailleurs de milliers et de milliers de m² disponibles, aussi bien en toiture qu'au sol. Nous avons bien sûr des règles à respecter, mais le potentiel est énorme.

La Côte d'Azur est l'une des régions les plus ensoleillées de France, pensez-vous qu'elle n'exploite pas suffisamment son potentiel en matière d'énergie solaire ?

Ce n'est pas parce que notre région est très ensoleillée que l'on peut y mettre des panneaux solaires partout. Nous aimerions bien, mais ce n'est pas si simple. Outre les règles à respecter, toutes les toitures présentes sur la Côte d'Azur ne sont pas exploitables car les constructions de l'époque n'ont pas été préparées pour recevoir des panneaux solaires. Nous avons beaucoup de projets dans la région, mais ils concernent surtout des constructions neuves. Dans ce domaine, il y a vraiment nécessité de couvrir un maximum de surfaces et il faut absolument que les bâtiments soient d'emblée prêts pour recevoir du photovoltaïque. ●

While retaining a regional presence, we are now focusing on a national roll-out, with facilities throughout France. We're also working on collective self-consumption projects. This is an area that used to be very complicated from a regulatory point of view but is now becoming simpler. So there's an interest in returning to this sector with a plant that could supply electricity to several consumers whose needs may well be complementary.

The role of solar power in energy transition

At a time when the energy transition is more topical than ever, do you think that solar energy has an important role to play in France?

In my opinion, solar power is the main card to play in France if we are to make a success of energy transition. First of all, solar energy has recently become very competitive, even in regions that don't get much sunshine. What's more, it's the easiest and quickest form of energy to install. There are thousands and thousands of square metres available, both on the roof and on the ground. Of course, there are rules to comply with, but the potential is enormous.

The Côte d'Azur is one of the sunniest regions in France. Do you think it's not exploiting its solar energy potential enough?

Just because our region has a lot of sunshine doesn't mean we can put solar panels everywhere. We'd like to, but it's not that simple. Apart from the rules that have to be respected, not all the roofs on the Côte d'Azur can be used because the buildings of the time were not prepared for solar panels. We have a lot of projects in the region, but they mainly concern new buildings. In this field, there is a real need to cover as much surface area as possible and it is absolutely essential that buildings are ready to receive photovoltaic panels from the outset. ●

SoDa en appui à la transition énergétique en cours



La société sophilopolitaine Solar radiation Data - SoDa en abrégé - fournit des services de données historiques, en temps réel et prévisionnelles sur le rayonnement solaire et les données météorologiques. Les données sont issues d'une méthode utilisant des images des satellites géostationnaires Météosat.

Ces modélisations permettent d'évaluer la ressource solaire d'un site et de produire des années météorologiques typiques qui vont permettre d'estimer la production d'une centrale solaire lorsqu'elle est encore au stade d'étude.

Les données en temps réel et prévisionnelles de la journée en cours et du lendemain sont entrées dans le logiciel de suivi de la production électrique des parcs solaires photovoltaïques et thermiques.

SoDa fournit également des services de données sur le rayonnement ultraviolet et le rayonnement photosynthétique actif dans les domaines de la santé, de l'agriculture et de l'environnement marin. Le suivi de données d'altitude, astronomiques et atmosphériques est également possible. ●

Pour plus d'informations : www.soda-pro.com

La mobilité photovoltaïque de SUN and GO



L'entreprise grasseoise SUN and GO intervient en Région Sud pour aider aux transitions énergétiques en faisant la promotion d'une mobilité photovoltaïque par la production d'une énergie solaire locale renouvelable.

L'entreprise accompagne les acteurs institutionnels et privés dans leur transition énergétique en proposant l'installation de bornes de recharge (IRVE) pilotées par panneaux photovoltaïques pour la flotte de votre entreprise.

Elle installe des solutions photovoltaïques sur bâtiment, toiture ou parking des bureaux professionnels, usines, entrepôts frigorifiques, entrepôts de stockage pour assurer une réduction des consommations d'électricité ou bien produire une énergie locale destinée à l'autoconsommation et/ou à la revente. ●

Pour plus d'informations : www.sunandgo.com

La Mouratoglou Academy a fait sa transition énergétique



Appuyée par la société Accenta pour concrétiser ses ambitions environnementales, elle a notamment emprunté la voie de la géothermie et plusieurs axes de développement photovoltaïque sont également à l'étude.

600 m² de bureaux et 12 000 m² hôteliers ont été équipés d'un système chaud/froid propre et économique. Pour le bâtiment administratif, le dispositif concerne 4 sondes verticales de 95 m de profondeur pour récupérer la chaleur naturelle des sols, une pompe à chaleur géothermique pour traiter les calories transmises par les sondes et les injecter dans le circuit de distribution, et l'utilisation d'un logiciel dédié pour réguler intelligemment le fonctionnement du système et assurer son efficacité dans la durée. Pour l'hôtel, le dispositif comprend un champ de sondes géothermiques de 6 600 m (74 sondes de 90 m de profondeur), une pompe à chaleur aérothermique, deux pompes à chaleur géothermique et un champ de panneaux solaires thermiques.

L'impact économique est conséquent avec une baisse à six chiffres des factures annuelles d'énergie, et le volet réglementaire est assuré sur la durée. Cerise sur le gâteau, l'Academy va gagner des points dans la ligue Infrastructures sportives du championnat de France des économies d'énergie... ●