



PHENIX SOLAR & ELECTRO CONCEPT ENERGIE

En se rapprochant de la sorte, Electro Concept Energie et Phoenix Solar unissent leurs points forts pour rester des acteurs majeurs de la filière photovoltaïque dans la région.

S'unir pour être plus forts

dans un marché tendu. De notre côté, cela nous sécurise des volumes de marchandise, nous permettant ainsi d'honorer les contrats que nous avons avec des fabricants très renommés et de premier rang. Cela traduit aussi la volonté du groupe allemand de travailler avec des installateurs «importants» sur le marché, et surtout proche des investisseurs finaux, comme l'est ECE depuis sa création. «Ils sont réactifs possèdent un savoir faire reconnu et bénéficient d'une proximité géographique qui est essentielle à nos yeux», assure Germain Mattern.

Les conséquences du moratoire

Dans un marché mondial en pleine croissance, 40GW installés fin 2010, la France est un marché d'avenir de part l'ensoleillement et les surfaces de construction disponibles. Cependant, le moratoire a eu pour conséquence de freiner de façon substantielle la croissance du marché français, tout d'abord en limitant celui-ci à 500MW par an. À titre de comparaison, le Grenelle de l'Environnement a fixé l'objectif cumulé de 5.4GW pour la France en 2020 ce qui représentera 1 % de la production d'électricité et en Allemagne, sur la seule année 2010, le volume des projets installés a atteint 7.9GW. L'objectif de 1GW par an devrait être un minimum pour permettre à la filière de se développer sans à-coups. De plus l'appel d'offre imposé des 100Kwp diminue de fait la taille des projets en toitures et fragilise la profession, comme en témoigne aussi la décision d'imposer une liquidité de 0.6€/Wc pour toute demande de PTF (proposition technique et financière). En 2012, l'ensemble de la filière espère une évolution de la politique énergétique qui permettra une nouvelle croissance du secteur. Elle cependant se réjouit de la baisse du prix des composants, qui favorise un rapprochement rapide d'une parité réseau.



En faisant confiance à Electro Concept et Phoenix Solar pour une installation photovoltaïque, l'investisseur bénéficie d'une triple garantie : celle du fabricant du matériel, celle de Phoenix Solar qui vérifie rigoureusement la qualité des produits qu'elle distribue, et la double garantie décennale (électricité + couverture) de l'installateur ECE. Ici, le centre de contrôle des installations de «Phoenix Solar», sous surveillance.

«Il faut investir maintenant!»

Derrière ce rapprochement entre les deux entités, il y a donc le fameux rapport Charpin, publié à la fin de l'année 2010, qui met à l'index, entre autres, le coût «onéreux» de l'électricité photovoltaïque française par rapport aux autres pays européens. «Le marché s'est ouvert. Nous arrivons désormais à une logique de prix européens», indique Pascal Tran. Conséquence, le tarif d'achat de l'électricité photovoltaïque a baissé, de 60cts le kW en 2010 à 23,61 cts le kW pour installation comprise entre 36 et 100 kWc, et de 60 cts à 24,85 cts le kW pour installation égale ou inférieure à 36 kWc. Ces tarifs étant réévalués à la baisse au 1er de chaque trimestre et annoncé vers le 18 du mois, il ne faut donc pas trop tarder si l'on veut bénéficier de tarifs qui restent

toujours intéressants malgré les apparentes. Même si, de l'autre côté, le coût d'une installation baisse aussi (deux fois et demi-moins cher en 2011 qu'en 2008), et va continuer sur cette lancée. «Nous sommes désormais dans une course qui régit les prises de décisions. Les prix d'achat de l'électricité photovoltaïque d'aujourd'hui ne seront plus les mêmes dans six mois. Mais en investissant dès maintenant dans une installation, le client sera certain de bénéficier du tarif actuel tout en ayant l'assurance de payer son matériel au meilleur prix. Cela ne sert à rien d'attendre. C'est maintenant qu'il faut se lancer!», insiste Pascal Tran.

Une visibilité sur 6 mois

Cela fait près de douze mois qu'Electro Concept Energie travaille avec des projections à la baisse. Une méthode de travail qui lui a garanti de conserver son portefeuille de réalisations qui s'élève à deux mégawatts par an. En clair, Electro Concept Energie «blogue» le tarif d'achat du quatrième trimestre 2011 auprès de son client, tout en lui apportant une visibilité concrète et claire sur les six prochains mois. «C'est la promesse d'une installation au meilleur rendement possible, en tenant compte du prix actuel du prix de rachat du kW et du prix du matériel dans plusieurs mois. Car il va continuer à baisser. Et c'est grâce aux rapports étroits que nous entretenons avec nos distributeurs comme Phoenix Solar que nous sommes capables d'apporter cette vision claire sur l'avenir», précise le directeur commercial d'ECE. En apportant cette vision pérenne, ECE et Phoenix Solar rassurent les investisseurs qui hésiteraient à se «jeter à l'eau». En s'associant, les deux nouveaux partenaires anticipent aussi le paysage électrique français de demain. «Il va arriver un moment où l'électricité que le consommateur achète sera plus chère que l'électricité vendue et générée par une installation photovoltaïque. À ce moment-là, il faudra se poser la question de l'autoconsommation, comme c'est déjà le

cas en Suisse par exemple. Car il faut bien comprendre qu'il sera certainement bientôt plus rentable d'avoir une centrale électrique chez soi pour sa propre consommation, plutôt que de produire de l'électricité solaire dans le seul but de la revendre», explique encore le responsable commercial France de Phoenix Solar.

Un gage de sécurité auprès des banques... et des investisseurs

Crises financière et économique obligent, les banques sont aussi devenues beaucoup plus méfiantes et moins enclines à financer des projets, notamment si les entreprises ne justifient pas d'une santé économique irréprochable. Sur ce point, Electro Concept Energie et Phoenix Solar n'ont pas à rougir, bien au contraire. L'entreprise de Rixheim étant par exemple cotée à la Banque de France, et va bientôt évoluer vers un statut «premium» au vu de son activité 2011. Le distributeur allemand est lui coté en bourse et publie son résultat trimestriel. Une obligation pour un groupe qui pèse tout de même 650 millions de chiffre d'affaire et 350 collaborateurs à travers le monde. Et avec de tels gages de sérieux, Phoenix Solar et ECE ont des arguments à revendre. «Que ce

OFFRE DE PRIX ECE Exemple sur une installation Photovoltaïque * Orientation Sud 0 - Pente 15°

Puissance En Kwc	Tarif à la réinjection 4 ^{ème} trimestre (cent)	Coût de l'installation	Prix en €/Watt	Durée d'amortissement	CA Généré sur 20 ans	Revenus Brut sur 20 ans
36	24,85	72 000	2	11,7	85 914	47 000
100	23,61	190 000	1,9	10,2	303 000	171 000

*Prix hors de couverture et traitement amiante

Qui est Phoenix Solar ?

Phoenix Solar est un groupe allemand qui, depuis plus de 10 ans est un acteur incontournable du secteur photovoltaïque en Allemagne, en Europe et dans le Monde. L'activité du groupe est basée sur deux concepts : la distribution de panneaux photovoltaïques, d'onduleurs et système de montage auprès des installateurs ; le développement, la conception et la réalisation de centrales solaires, clé en main, sur toitures ou au sol. Installé en France, à Lyon, depuis septembre 2009, Phoenix Solar a acquis une notoriété en se constituant un réseau de clients Premium Partners et en réalisant des projets de centrales au sol de dimension substantielle. Phoenix Solar France s'appuie sur les compétences de dizaines d'ingénieurs et techniciens français et allemands pour réaliser des centrales clés en main. Cette expertise acquise depuis 1999, a permis de réaliser par exemple la toiture du Parc des expositions de Munich en 2002 d'une taille de 2,2 MW, la toiture des transports en commun de ULM de 2 MW en 2010, mais aussi de nombreuses toitures industrielles et agricoles. Le groupe allemand apporte un savoir-faire en ingénierie financière qui lui permet de réaliser des projets de centrales au sol de taille conséquente, tout en assurant une maintenance des sites 24h sur 24 par un système de gestion par satellite, et un engagement d'intervention sous une journée. De plus, Phoenix Solar est reconnue comme un distributeur très réactif et soucieux d'apporter un service maximum à ses clients installateurs. Sa préoccupation est d'abord liée à la qualité des panneaux qu'elle sélectionne, que ce soit en couches minces qu'en mono ou polycristallins. Elle travaille avec les leaders mondiaux (First Solar, Suntech Power, Trina Solar, Sovello et Mia Solé) afin de garantir une pérennité de service à ses clients. Il en va de même pour les onduleurs SMA, Power One, Fronius. Enfin, elle livre un système de montage adapté aux différentes configurations de toit avec le Tecto Sun qui est reconnu comme un produit très facile à installer.

soient les banques d'un côté, ou les clients de l'autre, ils veulent tous avoir à faire à quelqu'un de sérieux et de solide. Notamment sur un marché aussi dynamique que celui de l'énergie photovoltaïque. Et grâce à notre méthode de projection à la baisse, nos besoins de trésorerie sont toujours satisfaits. Ce qui nous permet au final de payer l'acompte, pour notre client et au moment de la commande, auprès de notre distributeur», ajoute Pascal Tran. C'est un cercle vertueux en somme. Le cercle vertueux d'une filière photovoltaïque florissante et pérenne, un mélange d'anticipation, de rigueur, de réactivité, d'écoute et de décisions justes. Les ingrédients d'une union forte et réussie.

Nicolas Bernard



Phoenix Solar ne possède que des contrats d'achat chez des fournisseurs de premier rang, et mondiaux. «Nous ne distribuons pas du matériel sans avoir qualité le fournisseur et vérifié en amont nous-mêmes la qualité», note Germain Mattern. Une qualité que l'on retrouve dans de nombreuses grosses installations comme ici (2,3 MW), sur le toit de l'entreprise Evo Bus à Ulm (Allemagne).

→ l'énergie ensemble ←

→ l'énergie ensemble ←



Electro Concept Energie est l'une des références régionales des installations photovoltaïques, notamment sur les bâtiments agricoles. Preuve de sa bonne santé économique, l'entreprise de Rixheim s'apprête à finaliser quatre gros chantiers (230 kWc à Fisis, un 68 kWc à Kembs, à 36 kWc à Soppelle-Haut, et un 150 kWc à Colmar), exclusivement sur des bâtiments agricoles. Ils vont s'ajouter aux 35 000 m² de panneaux déjà installés par ECE. Ci-dessus, une installation de 208 kWc à Rossmann.