



ÉNERGIES renouvelables : E.S.E. (électricité Electronique Services) se tourne vers le soleil

Avec six agences dans le Sud-ouest, E.S.E. s'est fait une spécialité des équipements solaires photovoltaïques clé en main. En vingt ans, la société — aujourd'hui filiale du Groupe Photon Technologies — a installé plus de 300 équipements raccordés au réseau EDF. Ses clients lui disent merci, grâce à elle, ils ont un revenu durable grâce à une démarche environnementale. Sonia Jhistry, ingénieur technico-commercial, nous éclaire sur le sujet.

Cécile Fraboul : Qui êtes-vous ?

Sonia Jhistry : Nous sommes des professionnels de l'électricité et de l'électronique depuis la création de la société en 1987 et nous nous sommes impliqués dans le développement des énergies renouvelables, il y a une dizaine d'années. Même si notre activité de base existe toujours, notre conversion vers le solaire photovoltaïque s'est faite naturellement vu notre expérience dans le domaine électrique. Aujourd'hui, nous appartenons au groupe Photon Technologies, filiale d'EDF Energies Nouvelles. Afin de se positionner comme un acteur majeur sur un marché en fort développement (+ 35% par an), le groupe adopte une stratégie de maîtrise de l'ensemble de la filière photovoltaïque, de la production de silicium solaire à la vente d'installations clé en main (Photon Technologies est à l'initiative de la construction dans le Sud Est d'une usine de silicium de qualité solaire gérée par le consortium Silicium de Provence.)

CF : Qui est concerné par le photovoltaïque solaire ?

SJ : Absolument tout le monde. Tous les bâtiments publics et privés peuvent produire de l'énergie électrique grâce au photovoltaïque raccordé au réseau et en retirer un revenu très substantiel.

CF : Expliquez-nous le principe.

SJ : Concrètement, nous intégrons des panneaux solaires sur les toits, puis nous raccordons l'équipement au réseau EDF. Notre client (le particulier, l'entreprise ou la collectivité) devient producteur d'énergie et peut bénéficier d'un contrat de rachat avec EDF d'une durée de 20 ans. Il n'a pas besoin de stocker l'énergie produite, chose encore difficile et contraignante aujourd'hui. Bien sûr nous l'invitons préalablement à réduire ses propres consommations électriques.

CF : Quelle rentabilité pour lui ?

SJ : A moyen terme, elle est importante. Bien sûr, il doit investir dans l'installation, mais, en contrepartie, le contrat d'obligation de rachat qu'il signe lui permet de vendre à EDF l'électricité produite par les panneaux 7 à 8 fois plus cher que ce qu'il l'achète pour sa consommation personnelle. De ce fait, il constate un retour sur investissement au bout de 10 ans au maximum et il commence à gagner de l'argent ensuite. C'est un vrai placement environnemental.

CF : Les solutions que vous proposez sont-elles applicables partout ?

SJ : Bien sûr, le sud de la Loire est avantagé en matière d'ensoleillement. Mais aucune région n'est exclue, puisque le principe n'est ni le stockage, ni l'autosuffisance en matière énergétique (à l'exception des sites isolés).

CF : Faites-vous chez vous ce que vous conseillez chez les autres ?

SJ : Absolument ! Notre siège actuel, à Saint-Paul-les-Dax, donne une belle vitrine de ce qu'il est possible de faire en matière de solaire photovoltaïque raccordé au réseau. L'agence de Toulouse attend avec impatience ses nouveaux locaux, actuellement en construction. Ce bâtiment sera la démonstration qu'installations photovoltaïques, modernité et esthétique peuvent très bien cohabiter. Cela me permet d'ailleurs de préciser que nous équipons indifféremment le neuf et l'existant, y compris dans les zones classées, sous réserve de l'accord de la mairie, voire de l'arbitrage de l'Architecte des Bâtiments de France.

