

### COMMENT FAVORISER LE DEVELOPPEMENT DU PHOTOVOLTAÏQUE SUR LES **BATIMENTS INDUSTRIELS, LOGISTIQUES ET COMMERCIAUX ?**



Entrepôt logistique équipé du procédé Soprasolar Fix

**Si entre 2011 et 2017, le marché du photovoltaïque restait maussade, il est désormais en plein essor, soutenu par des facteurs économiques, réglementaires et sociétaux. La motivation des maîtres d'ouvrage est bien là, car l'électricité produite via des systèmes solaires photovoltaïques est aujourd'hui très compétitive, décarbonée et permet d'améliorer la valorisation du patrimoine.**

**Sur certains segments de marché, comme celui de la grande distribution, ou dans certains cas, de la logistique, les acteurs plébiscitent le principe de l'autoconsommation, mais la solarisation systématique reste limitée aux constructions neuves. En cause, notamment :**

- des problématiques techniques sur des bâtiments existants (y compris les plus récents) qui ne sont pas « PV ready » ;
- conjugués à la complexité des appels d'offres de la CRE<sup>1</sup>, qui ne sont souvent pas du tout adaptés aux besoins des propriétaires, utilisateurs ou investisseurs.

**Ci-dessous, l'éclairage et le retour d'expériences de Jean DAMIAN (Directeur de SOPRASOLAR, le N°1 Français des solutions photovoltaïques sur ce type de bâtiment, et filiale du Groupe SOPREMA) avec deux acteurs et experts du sujet : Clément BROSSARD (Gérant de System Off Grid, bureau d'études spécialisé dans le solaire photovoltaïque), et Charles LE FAOU (Responsable des programmes immobiliers chez Argan, foncière française spécialisée en développement et location de plateformes logistiques premium).**

#### Le marché du photovoltaïque est porté par une conjoncture favorable

Il y a encore 15 ans, le marché du solaire sur bâtiment en France n'existait pas. Entre 2008 et 2011, des subventions élevées de l'Etat ont permis le démarrage soudain et rapide d'installations photovoltaïques partout dans l'Hexagone. Puis, durant 6 ans, de 2011 à 2017, le marché est resté maussade car les conditions n'étaient souvent pas réunies pour stimuler la pose de centrales solaires sur des bâtiments industriels, logistiques ou commerciaux.

Selon Jean DAMIAN, le marché tend aujourd'hui à repartir, stimulé par 3 leviers majeurs :

- **Économique** : la mise en place de procédés solaires photovoltaïques sur la toiture d'un bâtiment industriel, logistique ou commercial permet de produire localement une électricité décarbonée, qui se révèle plus compétitive sur 25 ans que celle qui sera achetée à un fournisseur, du fait d'un effet ciseau : augmentation annoncée et constatée du prix de l'électricité, et baisse régulière et continue du prix de revient du kWh « solaire ».
- **Réglementaire** : de nombreuses évolutions réglementaires (qui émanent toutes de la loi pour la Transition Énergétique et la croissance verte d'août 2015) rendent la présence de panneaux solaires de plus en plus systématique pour des constructions neuves de bâtiments à usage commercial, industriel et logistique de plus de 1000 m<sup>2</sup>. A cela, s'ajoute l'évolution à venir pour les bâtiments tertiaires ou d'habitation, qui vise à ce que chaque nouvelle construction puisse produire localement quasiment tout ce qu'elle consomme, sur un an, en énergie renouvelable. Ce point est traité dans le cadre de l'expérimentation menée par le Gouvernement dans le cadre de la « Réglementation Environnementale 2020 ».
- **Sociétal** : un nombre croissant d'entreprises souhaitent aller plus loin que les Accords de Paris pour contribuer à l'effort global de lutte contre le réchauffement climatique. Dans cet objectif, elles s'engagent à compenser une partie de l'impact carbone de leur activité par la production d'électricité à base d'énergie renouvelable.

En outre, si l'on suit les objectifs annuels fixés par la récente Programmation Pluriannuelle de l'Énergie (PPE), les perspectives de développement du marché photovoltaïque sont florissantes, avec un marché qui devrait à très court terme doubler, voire tripler par rapport à ce qui est installé sur le marché chaque année. La marge de manœuvre est encore immense, notamment sur les toitures plates !

Pour Jean DAMIAN : « On estime qu'entre 15-20 % des constructions neuves sur des bâtiments de type industriel, commercial ou logistique intègrent en 2019 un projet de centrale solaire PV. Si c'est en nette croissance par rapport aux années précédentes, l'objectif est bien d'augmenter cette valeur, tout en travaillant sur des solutions permettant d'adresser les cas de réfection, qui sont aujourd'hui très complexes à traiter. Un autre axe de travail

<sup>1</sup> Commission de Régulation de l'Énergie.

# COMMUNIQUÉ DE PRESSE

OCTOBRE 2019

est d'améliorer notre offre sur les dossiers de type « résidentiel collectif » et tertiaire, qui présentent des pratiques constructives assez distinctes. Le marché est donc devant nous, le réservoir de surface pour accueillir des centrales solaires PV sur toiture plate est énorme. Si la prise de conscience est lente chez les acteurs de la construction, les freins techniques, assurantiels et réglementaires sont identifiés, et peuvent tous être levés via une approche fine de chaque dossier ».

## Rappel des 3 fonctions d'une toiture :

- Protéger les biens et les personnes des intempéries
- Accueillir une centrale PV
- Améliorer le confort d'été des usagers, grâce à l'ombre générée par les panneaux.

## Pourquoi les industriels devraient-ils faire le choix du solaire ?

Comme le rappelle Jean DAMIAN, la pose de centrales solaires sur les toits plats de surfaces industrielles, logistiques ou commerciales, apporte aux propriétaires de ces bâtiments plusieurs avantages immédiats :

- **Une baisse des charges de fonctionnement du bâtiment** : avec le principe d'autoconsommation, l'électricité produite sur le site permet une économie sur la facture annuelle d'électricité.
- **Un complément de revenu**, lorsque le surplus d'électricité produit est revendu au réseau, via un tarif d'achat.
- **Une baisse de l'empreinte carbone du bâtiment**, via une production d'électricité largement décarbonée.
- **Une augmentation du confort d'été pour les usagers**, grâce à l'ombre permanente générée par les panneaux solaires sur l'étanchéité, qui fait baisser la température à l'intérieur du bâtiment !

Pour Charles LE FAOU : « Nous choisissons d'installer systématiquement des centrales photovoltaïques utilisées en autoconsommation sur la toiture de tous les nouveaux développements.

Cet investissement devenu rentable grâce (i) à la baisse des prix des panneaux, (ii) à l'amélioration des performances et (iii) à l'augmentation du prix de l'électricité, s'inscrit dans une démarche innovante et verte menée depuis 2018. Nous faisons appel à SOPRASOLAR pour la fourniture de la membrane et du système de fixation des panneaux ».

Pour Clément BROSSARD : « La motivation des enseignes de la grande distribution à solariser leur patrimoine immobilier, points de vente et bases logistiques est bien là. Par exemple, l'enseigne des Mousquetaires a annoncé l'installation de 100 MWc d'ici 2023 ».

SOPRASOLAR propose des solutions permettant de transformer les toitures plates en centrales de production d'électricité renouvelable, sans dégrader la qualité de l'enveloppe et de l'étanchéité. Pour cela, la filiale du Groupe **SOPREMA** a développé une gamme de systèmes d'intégration pour panneaux photovoltaïques innovante et légère qui répond à tous les besoins exprimés par les maîtres d'ouvrage.

SOPRASOLAR c'est :

- **2** procédés sous Avis Technique
- **6** procédés sous Enquête de Technique Nouvelle (ETN)
- **Plus de 150 MWc** d'installation sur **3 millions** de m<sup>2</sup> de toiture

**Actualités** : SOPRASOLAR a obtenu les certifications 9001 et 14001 et une Fiche de Données Environnementales et Sanitaires (FDES) pour le produit Soprasolar Fix Evo.

## Malgré des atouts incontestables, le PV a encore du mal à se développer

Le contexte est donc favorable sur le papier, notamment auprès du secteur de la grande distribution du fait de la parfaite adéquation des profils de consommation des grandes surfaces avec la production solaire.

Cependant, le photovoltaïque a toujours du mal à se développer. Il est freiné par des facteurs d'ordre technique, assurantiels et par des mécanismes réglementaires de soutien, à la fois complexes et inadaptés aux spécificités du monde du commerce et de la logistique.

Parmi l'ensemble du parc des bâtiments existants, et y compris chez les plus récents, très peu respectent les conditions nécessaires pour accueillir du PV. Les surfaces n'ont pas été dimensionnées pour recevoir une charge supplémentaire, et les matériaux de couverture ne sont pas adaptés ou compatibles avec les solutions techniques proposées. « Il faut donc compter sur les projets en développement, sensibiliser les maîtres d'ouvrage et les acteurs pour anticiper ces contraintes dès la conception », conclut Clément BROSSARD.

## Un cadre réglementaire trop complexe et totalement inadapté

Pour Charles LE FAOU : « Nous nous sommes orientés vers l'autoconsommation totale sans réinjection dans le réseau afin de nous affranchir des procédures administratives et réglementaires contraignantes. Les prescriptions imposées sur le matériel ainsi que les délais administratifs nécessaires pour être autorisé à exploiter la centrale constituent les principaux freins à notre développement. ».

Clément BROSSARD confirme, de son côté, que « les appels d'offres de la CRE ne sont tout simplement pas adaptés aux enjeux des propriétaires de patrimoine. Leur complexité ne permet pas de s'adapter au planning et aux contraintes de développement des bâtiments neufs ».

Et les professionnels de demander un cadre réglementaire moins lourd et aléatoire : « Le suramortissement Macron pour les investissements liés à la production d'énergie renouvelable avait toutes les faveurs des maîtres d'ouvrage pour sa simplicité et son efficacité d'application, nous plébiscitons fortement son retour », précise Clément BROSSARD.

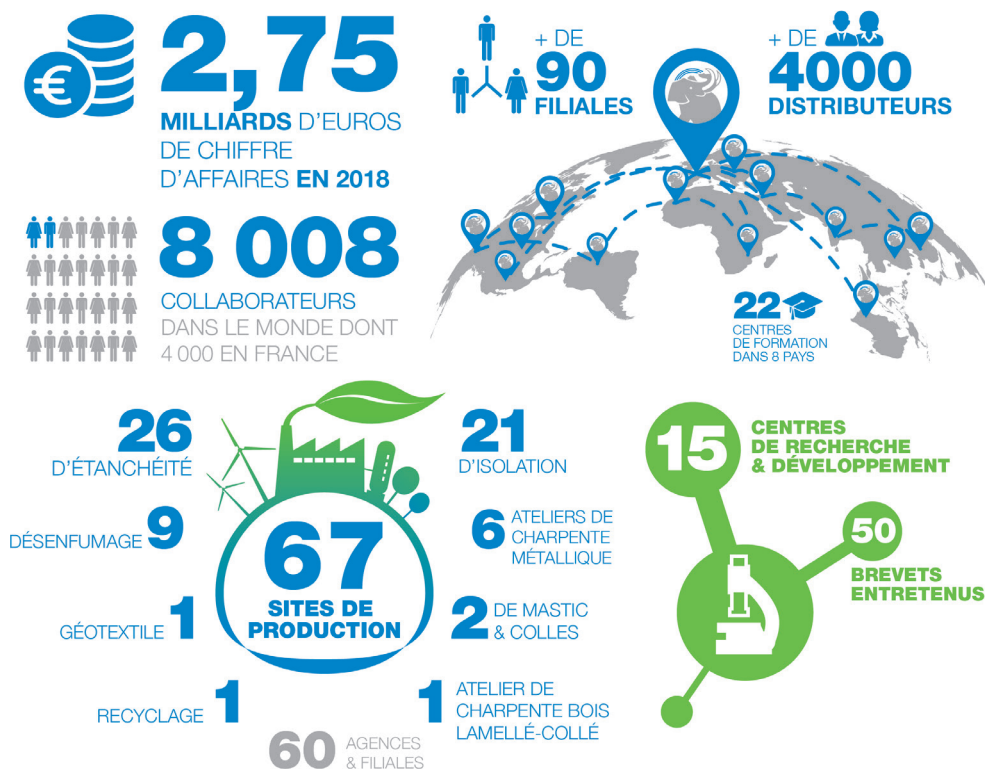
# COMMUNIQUÉ DE PRESSE

OCTOBRE 2019

Enfin, si les mesures réglementaires récentes sont jugées positivement, elles sont parfois en incohérence avec les rigidités des appels d'offres de la CRE. Viennent s'ajouter à cela, les difficultés et les longs délais de raccordement au réseau, puis enfin un périmètre inadéquat de l'autoconsommation collective.

« Il en ressort que les maîtres d'ouvrage doivent composer entre la carotte et le bâton pour tenir leurs objectifs et ceux de la transition énergétique des grandes surfaces », déplore Clément BROSSARD.

## À propos de SOPREMA :



Créée en 1908, SOPREMA est une société indépendante à actionariat familial. S'appuyant sur son cœur de métier, la fabrication et la mise en œuvre de produits d'étanchéité, SOPREMA s'est diversifiée sur de nouveaux marchés (végétalisation de toiture, étanchéité photovoltaïque, étanchéité liquide, isolation naturelle, étanchéité des ouvrages d'art...) et a intégré des activités complémentaires telles que le désenfumage, les charpentes métalliques, les couvertures traditionnelles.

e-mail : [contact@soprema.fr](mailto:contact@soprema.fr) - [www.soprema.fr](http://www.soprema.fr)



## CONTACTS PRESSE

Clotilde DE ANGELIS - [c.deangelis@rpca.fr](mailto:c.deangelis@rpca.fr)  
Cathy BUBBE - [c.bubbe@rpca.fr](mailto:c.bubbe@rpca.fr)  
Tél : 01 42 30 81 00

