

GUILLAUME DURAND

“A terme, le solaire va s’imposer, non par choix idéologique ou souci de l’environnement, mais parce qu’il sera économiquement le plus rentable”.

Le coût des panneaux solaires photovoltaïques a baissé de plus de moitié en Martinique depuis 2008. Une évolution encourageante qui va dans le sens des objectifs fixés par la loi relative à la transition énergétique qui fixe pour notre île une auto-dépendance énergétique en 2030. Cela amène de plus en plus d’acteurs à choisir l’énergie solaire au détriment de l’électricité traditionnelle. Alors, le solaire, enjeu financier ou citoyen pour les entreprises ou particuliers ?

Quoi qu’il en soit, c’est une avancée certaine en matière environnementale pour la Martinique.

Dans ce contexte nous avons souhaité rencontrer un des acteurs de ce domaine, l’entreprise SYSTEKO, qui emploie 16 personnes, dont Monsieur Guillaume DURAND est le directeur du Développement.



Guillaume DURAND

M. Durand, cette diminution du coût de l’énergie solaire, une réalité en Martinique ? L’avenir ?

C’est une réalité mondiale qui s’applique aussi à la Martinique. En 2018 les coûts vont encore diminuer et on aura bientôt de moins en moins besoin de tarifs d’achat spécifiques pour subventionner l’énergie solaire et contribuer à son développement. Aujourd’hui, des objectifs sont définis dans le plan pluriannuel d’énergie (PPE) et de la loi de transition énergétique qui fixe un taux d’indépen-

dance énergétique en 2023 de plus de 50 %, afin d’atteindre l’indépendance énergétique totale en 2030 pour la Martinique. Pour cela l’Etat a mis les moyens avec notamment la remise en place de tarifs d’achat attractifs et différentes aides à l’investissement.

Cette réduction des coûts dépendra de plus en plus de l’équilibre du coût des systèmes (modules, onduleurs, etc), des technologies d’innovation, des opérations et des coûts de maintenance mais aussi du management de qua-

lité de projets.

A Systeko nous pensons même qu’à terme, le solaire va s’imposer, non par choix idéologique ou par souci de l’environnement, mais parce qu’il sera économiquement le plus rentable, et que le futur du photovoltaïque c’est l’autoconsommation.

Présentez-nous votre société...

SYSTEKO est constituée d’un groupe d’ingénieurs qui développe des systèmes solaires intelligents afin de développer l’autoconsomma-

« Ce qui permet d'atteindre des coûts si bas, ce n'est pas un meilleur rendement ou une évolution technologique, mais plutôt une optimisation sous l'angle du financement des projets »

tion de l'énergie produite et de réduire la dépendance des bâtiments à l'énergie fossile. Avec une vingtaine de collaborateurs en Martinique, Guadeloupe et Guyane, nous proposons des solutions de production clé en main. Intégrant notre propre bureau d'étude, nous réalisons l'étude de faisabilité permettant ensuite de dimensionner de manière optimum le système en fonction des besoins du client. La société s'appuie sur son expérience afin de choisir le matériel garantissant le meilleur rapport qualité-prix mais également proposant de bonnes garanties et une fiabilité dans le temps et l'exploitation. Afin de suivre l'évolution du marché, nous effectuons une veille très active sur les solutions développées par les différents constructeurs à travers le monde, garantissant à nos clients des solutions de dernière génération.

Vous avez donc trois cibles différentes, quelles en sont les spécificités ?

Oui, les entreprises, les particuliers et les grands comptes.

Nous avons trois secteurs d'activité :

- Le **B to C (Business to Customers) : l'autoconsommation** uniquement pour les particuliers. Le client consomme pour son foyer l'énergie produite par les systèmes. Nous avons fait deux programmes qui ont été subventionnés, dont le dernier encore en cours par l'Europe et la CTM.

- Le **B to B** : une clientèle d'entreprises, sur des projets **d'équipement de bâtiments (tertiaires en général) en autoconsommation**. Nous avons notamment réalisé le bâtiment **la Vie Claire** à Génipa, Le bâtiment **Vertbaudet Loding** à la zone des Mangles en les équipant de

centrale photovoltaïque en autoconsommation et stockage d'énergie, afin d'optimiser le taux de consommation et également de participer à la sécurisation des bâtiments en cas de coupure.

Mais l'activité principale sur le B to B n'est pas l'autoconsommation pour les petits bâtiments tertiaires, mais la revente d'énergie produite à EDF. Soit on loue une toiture d'un client pour y investir dans une centrale photovoltaïque pour revendre l'énergie produite à EDF, soit on lui propose de faire l'acquisition du système et de revendre lui-même l'énergie produite.

- **Les grands comptes**, avec de l'autoconsommation sur de grandes surfaces pour des gros profils consommateurs. Ce sont en général des entreprises dans la distribution ou le commerce qui fonctionnent 6 à 7 jours sur 7, pour lesquels nous



Une partie de l'équipe technique



L'équipe dirigeante de gauche à droite Jean Philippe Gaillard, Stanislas Gaillard, Guillaume Durand, Claude Macaire

© Antoine PELTON - Tropix

devons produire pour couvrir une partie de leur consommation.

Nous sommes sur des profils où toute la production est injectée dans le bâtiment, il n'y a pas de stockage d'énergie. Sur les installations cofinancées par l'Union Européenne dans le cadre du Programme Opérationnel FEDER-FSE 2014-2020, la CTM et l'ADEME que nous

avons réalisé pour le compte des entreprises du groupe GBH, nous couvrons entre 30 à 40 % de la consommation des magasins.

Pourquoi dites-vous qu'en B to B les chefs d'entreprises sont intéressés pour investir dans le solaire ?

Parce que les tarifs d'achat proposés aujourd'hui permettent de bonnes rentabilités, c'est un placement qui de plus leur permet :

D'avoir un impact positif sur l'image de l'entreprise avec une diminution de son bilan carbone (elle consomme sur le réseau mais à côté de cela va produire de l'énergie verte qui vient compenser sa consommation).

De participer à la transition énergétique de l'île et être dans une démarche de développement durable.

De même que pour les clients grands comptes en autoconsommation totale, les investissements peuvent être cofinancés par l'Union Européenne dans le cadre du Programme Opérationnel FEDER-

FSE 2014-2020 et le PTME.

Vous parlez de grandes et de petites surfaces d'installation de photovoltaïque, cela représente quoi en termes de m², d'énergie ?

Pour prendre un exemple concret, le Centre Commercial Génipa c'est 17.000 m² de toiture équipée pour une puissance de 1,2 MWc. Pour installer 100 KWc il nous faut environ 600 m² de toiture.

Qu'est-ce que votre entreprise a fait exactement pour un groupe comme GBH ?

Nous avons développé en interne un logiciel : Systodim, qui nous a permis de simuler des courbes de production par rapport à la consommation d'un bâtiment tertiaire, afin de prouver les bienfaits possibles d'investir dans un système photovoltaïque.

Ensuite nous avons donc réalisé l'étude de faisabilité, nous avons dimensionné tous les systèmes et puis fait l'ensemble des démarches administratives en vue de leur projet. Cela comprenait toutes les étapes de



Centre commercial Génipa



Chez un particulier dans le Sud

la construction, à la mise en service, en passant par la fourniture des équipements, le suivi des travaux, sans oublier la maintenance et l'exploitation de la centrale PV. Nous les avons donc accompagnés et suivi le projet de A à Z.

Pour revenir aux particuliers, donnez-nous quelques chiffres, par exemple combien consomme une maison « standard » de 4 personnes avec climatisation, sans climatisation ?

De notre expérience, sur les **foyers martiniquais** où il y a des climatiseurs, éventuellement une piscine, on est en moyenne autour de 25-30 kWh par jour pour une villa équipée de manière standard.

Pour une maison traditionnelle créole, non équipée de climatiseurs, on est sur une consommation moyenne de 14-16 kWh par jour.

Sur une **surface tertiaire**, sur un bâtiment bien isolé où il y a de l'éclairage LED, et des optimisations sur la climatisation, on va être autour de 50 kWh par m² par jour; sinon en moyenne on est autour de 70-80 kWh par m² par jour.

Avez-vous des solutions pour un foyer traditionnel pour ne plus utiliser EDF ?

Nous n'avons pas cette prétention, dans l'immédiat il y aura toujours une consommation EDF, mais il faut tendre à ce qu'elle devienne la ressource secondaire.

L'idéal est une centrale photovoltaïque sur son toit avec du stockage, parce que l'activité se fait surtout le soir chez le particulier et le matin tôt, pas la journée.

Avec un système solaire, les habitudes changent, la piscine, le lave-vaisselle, la machine à laver, doivent tourner la journée et pas la nuit. Le stockage, lui, sert à restituer la nuit, l'énergie qui n'est pas utilisée la journée.

Combien coûte un système pour une maison ?

Dans le cadre de nos offres cofinancées par l'Europe et la CTM, avec un apport de 13.000 euros et une mensualité de 48 euros par mois sur 60 mois, le système vous appartenait. A partir du deuxième trimestre 2018, nous proposerons un système permettant de produire environ 20 kWh par jour. Il faudra compter en-

viron 22 000€.

Pour conclure

Aujourd'hui notre structure est en plein développement, et à la recherche de toitures à équiper. Nous sommes aussi à la disposition de ceux qui souhaiteraient investir dans ces systèmes, entreprises ou particuliers.

Le soleil est une énergie inépuisable et fiable, le plus gros gisement de renouvelable sur les Antilles et la Guyane en général. Ce sont des systèmes simples à mettre en œuvre, qui deviennent compétitifs et accessibles, qui ont déjà fait leurs preuves. Aujourd'hui le risque est limité dans un investissement de système photovoltaïque du fait que nous soyons notamment sur des technologies éprouvées.

Propos recueillis par Philippe PIED