

DOSSIER

JR ÉNERGIE

Tout pour bien tomber dans le panneau

Créée en 2016 par un ancien ingénieur EDF, la société JR Énergie a bien grandi, ne se limitant plus au seul conseil mais bien à l'installation complète de systèmes d'alimentation électrique par panneaux photovoltaïques. Une offre destinée aux professionnels comme aux particuliers. Complétée désormais de batteries de stockage d'énergie.

Texte
Patrice Campo
Photo
Rémi Dugne

Pas encore eu la possibilité de tomber dans le panneau photovoltaïque ? Il est vrai que les freins au développement de la filière n'ont pas manqué, ces derniers mois. Mais dans le Puy-de-Dôme, et bien au-delà, la société JR Énergie Conseil a su se positionner, résister et désormais voir grand.

« Nous étions quatre en 2019, nous sommes quarante aujourd'hui et nous recrutons encore pour porter bientôt l'effectif à cinquante employés », se félicite Pierre Renard, directeur général. Lui assure les fonctions de suivi opérationnel de l'entreprise et de sa petite sœur, JP2R (spécialisée dans le désamiantage de toiture et les couvertures), ainsi que la prospection commerciale. Sous l'œil bienveillant de son père, Jean Renard, qui a lancé l'aventure en 2016 et n'est pas près de se retirer.

« J'aime que les choses avancent et y participer à ma manière », lance cet hyperactif, président de JR Énergie, et à la baguette pour tout ce qui concerne les grands projets et le développement.

La carte de l'autoconsommation collective

Un exemple de grand projet ? Pour en voir un, il suffit de porter le regard, depuis les bureaux de l'entreprise, zone du Bois-Joli, à Cournon, sur les toitures voisines des entrepôts de B&M. « Nous avons couvert une première partie, soit 5.000 m² de panneaux photovoltaïques en trois mois, détaille Jean Renard. Nous attaquerons la deuxième partie en novembre et poserons 4.000 m² supplémentaires. Au total, cette centrale de 2,2 mégawatts-crêtes permettra l'autoconsommation du propriétaire et l'alimentation d'autres entreprises ou infrastructures dans un rayon d'un kilomètre. »

L'autoconsommation collective, voilà la clé du rebond du marché pour JR Énergie. « Les pouvoirs publics ont fermé beaucoup de portes, mais ont ouvert celle-là », salue Pierre Renard. Une façon de rappeler que les décisions de nos gouvernants de réduire drastiquement le prix de rachat de l'énergie (de 13 centimes le kilowatt à 8,6 centimes en 2025, soit -30 %), en raison d'une certaine saturation du réseau, oblige les professionnels du secteur à explorer d'autres voies.



Jean Renard, à gauche, fondateur de la société en 2016 et toujours président, en compagnie de son fils Pierre, aujourd'hui directeur général.

« La rentabilité des centrales en vente directe à EDF n'est plus assurée, poursuit le directeur général. À ce tarif-là, mieux vaut s'orienter vers l'autoconsommation. »

Une option évidemment plus rentable pour les grandes structures, entreprises ou exploitations agricoles, qui constituent aujourd'hui plus de 90 % des 10 M€ de chiffre d'affaires annuel cumulé de JR Énergie et JP2R. Encore faut-il que ce soit réalisable, nombre de toitures anciennes n'étant pas aptes à supporter une installation photovoltaïque.

« Nous proposons donc une solution complète, qui va du renforcement de la charpente et de la toiture à l'installation des panneaux, en passant par un désamiantage si nécessaire et une reprise de la couverture », souligne Jean Renard. Nous sommes un des seuls acteurs de la filière à fournir une telle solution intégrée. »

Quitte à se détourner des particuliers, qui représentaient encore il y a peu une large part des 1.000 installa-

tions déjà effectuées ? « Pas du tout, réfute Jean Renard. Nous ne délaissions aucun marché. Du particulier à 3 kwh jusqu'aux grandes installations, toutes les affaires sont bonnes à prendre. » Et toutes sont éligibles au complément que propose désormais JR Énergie à ses clients : une batterie de stockage qui permet d'utiliser l'énergie même quand les panneaux n'en produisent plus.

« Nous en installons systématiquement dorénavant, y compris chez les particuliers », souligne Jean Renard.

Exporter en Europe de l'Est et en Afrique

À terme, ces solutions pourraient essaimer bien au-delà de la Chaîne des puys. L'entrepreneur vise désormais l'export, en distribution de matériel mais aussi en installation, avec deux zones d'exploration privilégiées : l'Europe de l'Est et l'Afrique. Quand bien même la Chine aurait déjà bien sillonné le continent noir.

« Il y a beaucoup d'endroits où tout reste à faire. Nous sommes en train

de créer la société qui œuvrera sur ce marché. Nous serons prêts à démarrer au 1^{er} janvier. »

Les dirigeants de JR Énergie n'avancent pas seuls dans cette aventure, mais avec l'appui d'actionnaires importants, ainsi que le rappelle Pierre Renard : « Nous avons gagné en crédibilité au point d'attirer des associés qui nous ont rejoints récemment et nous donnent l'assise financière pour poursuivre notre développement. »

L'aventure se poursuivra donc prochainement en Côte d'Ivoire, au Sénégal ou encore au Cameroun ou à Djibouti. Tout en gardant un œil sur l'Hexagone et le marché auvergnat. JR Énergie sera ainsi présent pour la deuxième année consécutive au Sommet de l'élevage, début octobre, en espérant y rencontrer le même succès qu'en 2024, et participera en décembre, à Montpellier, au salon EnerGaïa, forum des énergies renouvelables, carrefour des grands acteurs du secteur.