

Ils ont trouvé leur voie, éclairés par l'énergie solaire

«**Je crée mon entreprise**» Permettre aux propriétaires de produire de l'électricité grâce à des panneaux photovoltaïques sans investir un sou au départ: telle est la mission de Younergy et de ses fondateurs, Jean-Paul Noujeim et Pedro Miranda.



Jean-Paul Noujeim et Pedro Miranda ne voient pas la vie d'entrepreneur comme un long fleuve tranquille: «Chaque jour, quand on se réveille, c'est un nouveau challenge», dit le premier. «Le même jour, on alterne les phases d'extase et de déprime...» ajoute le second.

Image: Markus Affolter

«Notre idée est de devenir un fournisseur d'électricité verte décentralisé. Conceptuellement, c'est très facile, mais dans la pratique, beaucoup plus compliqué.» Jean-Paul Noujeim et Pedro Miranda, deux des trois fondateurs de Younergy, y travaillent depuis deux ans. Mais nous ne sommes pas en Californie. En Suisse, le domaine de l'énergie est très politisé, la production d'électricité d'origine solaire est soumise à des conditions particulières et la réglementation évolue constamment.

Qu'importe! Les deux entrepreneurs à la tête de cette start-up installée dans le Parc de l'Innovation de l'EPFL, près de Lausanne, sont désormais convaincus de leur modèle d'affaire. Younergy Solar SA fournit des systèmes de production d'énergie solaire avec des panneaux photovoltaïques en échange de l'électricité produite. L'entreprise se charge de l'étude technique, notamment des conditions d'ensoleillement, de l'installation de l'équipement par des partenaires locaux et de l'entretien de celui-ci. Les clients qui mettent leur toit à disposition, des propriétaires de villa, des bâtiments résidentiels, des entreprises ou des collectivités publiques, ne font aucun investissement au départ. Mais ils achètent les kilowattheures qu'ils consomment à un prix fixe sur toute la durée du contrat, généralement de vingt ans. Cet «abonnement solaire» inclut l'assurance et la maintenance. Quant au courant produit en surplus des besoins, il est injecté dans le réseau et rémunéré.

Du pétrole au solaire

Les fondateurs n'ont pas été touchés par la grâce d'une illumination écologique de l'astre solaire. Ils ont trouvé cette voie éclairés par leurs parcours personnels et professionnels respectifs, qui les ont conduits autour du globe avant de se

Par Jean-Marc Corset 20.08.2016

KWh avantageux

Younergy assure à ses clients un tarif du kilowattheure inférieur à celui de leur compagnie électrique même en cette période de coût bas. L'avantage dépend de l'ensoleillement, des prix pratiqués par le distributeur et des cantons. A Genève par exemple, pour un client résidentiel, le coût du kilowattheure sera de 20 à 30% inférieur chez Younergy; en Valais environ 10%. Actuellement, la société compte une cinquantaine d'installations et plus de cent projets en cours, essentiellement pour des résidences privées. Les installations photovoltaïques fournissent généralement entre 30 et 60% de l'électricité nécessaire au client, selon son profil de consommation. L'objectif de la société cette année est de 300 installations et 1000 en 2017 .

croiser à Lausanne. Portugais de 33 ans, le CEO Pedro Miranda a fait une formation d'ingénieur civil dans son pays avant de travailler dans les secteurs de la construction et du pétrole. Engagé par Holcim, géant mondial du béton, il s'est installé à Zurich, d'où il a géré la construction de cimenteries dans le monde. En 2013, il s'est lancé dans une formation à l'IMD, la Haute Ecole de management de Lausanne. C'est à ce moment-là, dit-il, qu'il s'est intéressé «sérieusement à l'énergie solaire». Il a alors été embauché chez un installateur local de panneaux photovoltaïques. Après la construction, le pétrole et le ciment, il a été sensibilisé au développement durable.

Son partenaire Jean-Paul Noujeim, 30 ans, d'origine libanaise, a fait, lui, des études d'ingénieur en mécanique avant de poursuivre sa formation aux Pays-Bas dans les énergies renouvelables. Consultant pour la Commission européenne, en particulier sur les questions d'intégration de cette production dans les réseaux électriques, il travaillait sur un abonnement solaire au pays de la tulipe et aux Etats-Unis lorsqu'une flèche de Cupidon l'a orienté vers la ville du CHUV.

Avec notre «solution clés en main», relève Jean-Paul Noujeim, directeur des ventes, chacun y trouve son compte: les privés intéressés aux énergies vertes qui n'ont pas les moyens financiers pour investir comme les communes, limitées par des contraintes budgétaires. Celles-ci utilisent aujourd'hui leurs grandes surfaces de toitures mais de nombreux petits bâtiments publics ne sont pas exploités. Younergy aimerait inciter les autorités en ce sens. Tout comme la clientèle des PPE, chez qui de tels investissements ne sont pas sans difficulté car il faut convaincre l'ensemble des propriétaires.

La jeune société fondée en 2015, qui compte huit employés, dont deux dans son nouveau bureau à Zurich, a développé un logiciel avec l'EPFL pour optimiser le système. Propriétaire des installations, Younergy s'occupe des démarches pour obtenir les subventions publiques et des liens avec le distributeur d'électricité, qui couvre les besoins supplémentaires lorsque le soleil joue à cache-cache.

De l'utilité des concours de start-up

A entendre Jean-Paul Noujeim et Pedro Miranda, la vie d'entrepreneur n'est jamais un long fleuve tranquille. «C'est beaucoup de sacrifices et d'obstacles à franchir, relate le premier. Chaque jour, quand on se réveille, c'est un nouveau challenge, de nouveaux problèmes. On se demande comment on va les résoudre.» «Le même jour, on alterne les phases d'extase et de déprime...» ajoute son compère. Il n'empêche, le goût de l'indépendance, la perspective de pouvoir concrétiser ses idées et l'ambition de «vouloir changer quelque chose» sont plus forts que les mises en garde de ceux qui affirment que le projet est trop risqué ou qu'on ne peut pas le faire! «Il faut combattre ces idées.» Les créateurs de Younergy ont bien étudié le marché avant de se lancer et participé à différents concours de start-up leur permettant de faire valider leur idée par des spécialistes.

La bonne surprise est qu'ils ont gagné plusieurs de ces compétitions. «Cela nous a rassurés.» Ils ont notamment accroché à leur palmarès un concours de Climate-KIC, un partenariat européen public-privé soutenu par l'UE et piloté par Innovate4Climate dans notre pays, ainsi que celui de SAFT 2015, qui emmène les meilleures start-up suisses orientées sur les technologies durables à un stage de formation en Californie.

Au mois de juin, Younergy a encore remporté la finale du programme Venture Kick, doté d'un prix de 130 000 francs. Il s'agit d'une initiative de plusieurs fondations d'investisseurs privés, qui vise à promouvoir des idées commerciales prometteuses.

«Ces concours nous ont beaucoup aidés à rencontrer des investisseurs», relèvent les deux entrepreneurs. Ils sont cependant toujours à la recherche de

partenaires financiers afin d'atteindre leur rythme de croisière, soit la pose de trois installations par jour par leurs sous-traitants, tout en développant les outils de support logiciels.

Une autre chose a renforcé leur confiance en leur projet, confient-ils. C'est la réaction des nouveaux clients qui sont particulièrement motivés à créer une relation durable par la grâce du soleil.

J-M.C. (24 heures)

(Créé: 20.08.2016, 10h23)