

Economie | Start-up à succès : newHeat, vecteur de transitions



32%, c'est l'objectif ambitieux fixé par la loi de transition énergétique pour la part des énergies renouvelables en France d'ici 2030. Même s'il paraît encore bien utopique (en 2018, cette dernière était de 16%), les acteurs du secteur tentent d'accélérer la cadence. La société newHeat, née à Bordeaux fin 2015, fait partie de la liste. Elle est spécialisée dans un secteur très spécifique et qui ne représente (pour l'instant ?) qu'une part très faible de la production d'énergies renouvelables en France : le solaire thermique. Rencontre avec l'un de ses cofondateurs pour évoquer, du passé au futur, ses nouvelles ambitions.

Secteur de niche

Le 28 juin dernier, le Gouvernement Macron a présenté son plan solaire, dans lequel on retrouve notamment des mesures spécifiques au solaire thermique, une filière souvent laissée au peu à la marge des politiques publiques malgré ses objectifs ambitieux. En 2016, on comptait en effet deux millions de mètres carrés d'installation solaire pour la production d'eau chaude sanitaire, et cette surface devrait doubler d'ici 2025 pour atteindre les objectifs de la loi de transition énergétique. Les propositions du Gouvernement passent notamment par une augmentation du soutien à l'achat des chauffe-eau solaires individuels, un taux minimum de chaleur renouvelable imposé d'ici 2020 via la future réglementation thermique et une évaluation technico-économique obligatoire de la production de chaleur solaire pour les bâtiments tertiaires et industriels. Enfin, le fonds chaleur de l'ADEME devrait être revu d'ici 2019, avec une simplification de l'attribution des aides pour le solaire thermique dans le neuf et un renouvellement pour au moins trois ans de l'appel à projets fonds chaleur dont les critères seront revus.

Ces deux derniers points sont, a priori, de bonnes nouvelles pour la start-up bordelaise newHeat, qui se définit comme un fournisseur de chaleur solaire pour les procédés industriels et les réseaux de chaleur urbains. Née fin 2015 de l'association de deux ingénieurs, Hugues Defreville (ayant officié pendant huit ans dans le développement et le financement de projets d'énergies renouvelables électriques en solaire et éolien) et Pierre Delmas (ingénieur chez des fournisseurs de technologies solaires et thermiques), elle n'a en tout cas pas attendu les annonces gouvernementales pour s'engouffrer dans un secteur à la concurrence plutôt timide. "Il n'y avait pas d'offres. Ca nous a montré qu'il y avait un marché à dresser et qu'il n'y avait pas de solutions proposées aux consommateurs

de chaleur. Les énergies renouvelables électriques sont très développées mais la partie chaleur renouvelable l'est encore assez peu, en tout cas la partie solaire. Il nous semble, et de plus en plus, que la chaleur solaire a la possibilité d'être compétitive pour nos clients grands consommateurs", débute ainsi Hugues Defreville au moment de dresser une carte d'identité de cette jeune société comptant aujourd'hui onze collaborateurs, principalement des ingénieurs et un doctorant.

Un marché à occuper

"Le solaire thermique est un marché qui existe depuis des dizaines d'années mais qui est fait pour du résidentiel. Au niveau des grandes centrales, ça fait à peine quelques années que ça se développe dans le nord de l'Europe. L'une des raisons pour lesquelles ça n'arrivait pas en France, c'est parce qu'il manquait justement un acteur capable de porter le projet avec les risques qu'il implique, notamment le financement", continue le CEO. Or, il se trouve justement que le financement et l'investissement dans ce type de projet sont ce qui a permis à newHeat de se démarquer, à partir d'un business model très spécifique. "Il y a plusieurs métiers chez NewHeat. On a d'abord une partie "développement". On va faire du commercial, démarcher nos clients qui sont des grands consommateurs industriels de chaleur pour les besoins de leurs procédés de transformation (papeterie, chimie, agro-alimentaire) et des réseaux de chaleur urbains pour chauffer les villes et les immeubles qui se raccordent dessus (l'eau chaude sanitaire et le chauffage en période hivernale). On va aussi concevoir des centrales qui correspondent aux besoins de nos clients. En fonction des projets, on ne propose pas la même centrale aux clients, elle est adaptée et une ingénierie spécifique est mise en place. On va vraiment s'intégrer à leur procédé, c'est pour ça que la comparaison est infaisable avec le monde du photovoltaïque ou de l'éolien puisque on y fait les mêmes centrales partout, on branche un câble électrique sur le réseau, on pousse les électrons en fermant les yeux et tout est racheté par l'Etat. Nous, on va vraiment adapter notre production aux besoins du client : s'il consomme le matin et pas le soir par exemple, c'est à nous de nous adapter, ce qui nécessite du travail d'énergie spécifique".

Voilà donc l'idée de départ de l'entreprise : investir, à 100%, dans une centrale, et n'espérer une rentabilité qu'au moment où le client en question pourra acheter de l'énergie issu de l'équipement, via un compteur spécifique mesurant le débit et la température. Avec, cela dit, une contrepartie : "que le client s'engage à nous racheter l'énergie produite par une centrale pendant une durée suffisamment longue pour que l'on puisse amortir son coût. On est entre quinze et vingt ans. Plus le client est prêt à s'engager sur une durée longue, plus on va pouvoir amortir la centrale sur une durée longue et baisser notre prix. On a un gros coût d'investissement initial mais très peu de coût d'exploitation de maintenance, mis à part un peu d'électricité pour faire tourner les pompes sur la centrale, mais il y a très peu de travail pour aller remplacer des pièces ou autres. C'est l'amortissement de cet investissement initial qui fait le prix. Pour un client industriel, investir plusieurs millions d'euros dans une centrale très compliquée dont le fonctionnement est loin de son cœur de métier avec un temps de retour très lointain, c'est inconcevable. Il préfère investir dans sa ligne de production, dans son procédé, sans compter qu'il a des exigences de rentabilité à court terme. En portant cet investissement, on lui fournit un service qui dès le début est intéressant, en lui vendant de la chaleur moins chère que par l'énergie fossile". Les énergies fossiles sont en effet au cœur de l'utilisation d'énergies sous forme de chaleur (elles représentent environ 90% de la consommation pour des utilisations industrielles ou collectives, et c'est le premier poste de consommation d'énergie primaire dans le monde). La durée d'engagement dépend du client auquel newHeat s'adresse : cela peut aller de quinze ans en moyenne pour un industriel à entre 20 et 25 ans pour un contrat passé avec une collectivité.

Réduire le coût

L'un des principaux arguments de vente de l'entreprise pour pouvoir exiger des durées aussi longues (ce qui implique, évidemment, une prise de risque pour les industriels), c'est le prix et l'amélioration du coût énergétique. "On diminue leurs prix de chaleur actuel, on réduit leurs dépendances aux énergies fossiles et on leur donne de la visibilité sur leurs prix. On peut proposer un prix qui est quasiment fixe pendant toute la durée du contrat". En fonction des projets, ce tarif peut être de 10 à 30% moins cher que d'autres moyens de production classiques, principalement en fonction de deux critères (que la start-up veut tenter d'uniformiser) : les zones géographiques et les niveaux de température demandés par un client. "On ne se positionne pas comme gestionnaire du réseau de chaleur, on va travailler avec des gestionnaires en venant leur fournir de la chaleur solaire qu'ils intègrent dans la gestion du réseau global", poursuit Hugues Defreville. Les process pour arriver à la finalité du contrat sont relativement longs : entre un et trois ans environ durant lesquels la conception des projets a le temps d'être affinée. Même chose pour les réseaux de chaleur urbains : "on discute avec la collectivité, mais elle est toujours motivée. Ce qui est compliqué, c'est ce jeu à trois entre elle, le gestionnaire de réseau à qui il faut un intérêt sonnant et trébuchant, et nous. Comme on ne divise pas le prix par deux et qu'il ne peut pas se faire une marge énorme sur l'énergie qu'il revend au réseau, il faut qu'il y ait un intérêt autre pour lui : étendre son contrat de quelques années ou mieux se positionner pour des futures mises en concurrence. C'est du cas par cas".

D'abord intégrée au sein du site Newton de Bordeaux Technowest, newHeat fait désormais partie des entreprises hébergées par le Village du Crédit Agricole de Nouvelle Aquitaine, situé à Bordeaux, avec lequel les intérêts pour des financements de projets apparaissent évident. Le financement reste évidemment, avec l'occupation en surface, l'un des principaux nerfs de la guerre dans un secteur qui ne représentait, en 2016, que 0,4% de la [production primaire](#) d'énergies renouvelables (les filières dominantes étant le bois, l'hydraulique et les biocarburants). L'été dernier, newHeat a donc réalisé une [levée de fonds](#) de 1,8 millions d'euros pour accélérer son développement et concrétiser ses projets, après avoir réalisé un banc test en 2016. Le premier d'entre eux est en cours sur la [papeterie de Condat](#), en Dordogne. Si l'industriel a vu son projet de [chaudière biomasse](#) retoqué dernièrement, sa stratégie pour regagner en compétitivité passera bien par newHeat et lui servira même de projet pilote. "C'est notre premier projet de grande taille. Les travaux ont démarré en mars. Sa puissance sera de 3,4 MW (mégawatts thermiques), 4200 mètres carrés de capteurs sur 1,5 hectare au sol. C'est la plus grande centrale solaire thermique de France, la plus grande en Europe connectée à un site industriel et la plus grande au monde qui utilise des systèmes de suivi du soleil. Il faut toujours être le premier de quelque chose, mais on a d'autres

projets plus importants en réflexion. La mise en service est prévue pour la fin de cette année", confirme Hugues Defreville.

Objectifs à tenir

Et la start-up ne compte pas s'arrêter en si bon chemin. C'est que les [objectifs de la loi](#) de transition énergétique planent un peu comme des graals à atteindre : 32% d'énergies renouvelables pour la France à l'horizon 2030. En 2016 selon les chiffres du SOeS (Service de l'Observation et des Statistiques), elles étaient la quatrième source d'énergie primaire (9,4%) loin derrière le nucléaire (42,3%), les produits pétroliers (30,1%) et le gaz (14,2%). La source renouvelable dans la consommation finale brute d'énergie (part sur laquelle se base les objectifs de la loi) était, en 2015, de 14,9%, soit en deçà de l'objectif de 17% prévu. Dans le secteur très niché du solaire thermique, on sait même qu'en 2017, les installations de capteurs solaires thermiques ont chuté de près de 25% par rapport à 2016 en Europe, un contexte pas forcément très rassurant pour un développement de newHeat à l'international, en tout cas dans l'immédiat. Mais pour la jeune entreprise, pas question de se presser à voguer vers d'autres rivages : l'essentiel de ses futurs projets (et tous ceux qui sont signés) sont en France. "Pour 2019, on prévoit de réaliser entre deux et quatre projets. Ils sont signés et les conditions tarifaires sont figées mais on est en train de réaliser le montage administratif (permis de construire, études). Il y a toujours un risque de délai mais on a quatre dossiers en cours dont au moins deux qui seront dans les délais. On a environ entre vingt et trente MW à construire, donc dix fois plus que le projet de Condat. La majorité est financée par newHeat, mais l'un d'entre eux est construit avec un investisseur tiers spécialisé dans le financement de projets de production d'énergie thermique. Dans ce cadre là, on ne finance pas le projet mais on fournit notre savoir-faire et notre prestation pour son montage (permis de construire, dossier de subvention ADEME, conception de la centrale, étude environnementale ect.) et la partie "maîtrise d'oeuvre" de la centrale (suivi des travaux, conception détaillée), avec une garantie sur la production et la réalisation. Ensuite, on pilotera son exploitation pendant sa durée de vie. Ces prestations là, on les fait la plupart du temps pour nous-même mais on commence à le faire pour des tiers, ce qui est intéressant dans le sens où ce sont des projets qui, au niveau des comptes de la société, seront plus rémunérateurs à court terme", affirme Hugues Defreville. "Ca valide notre business-model et ça montre que nos projets sont intéressants pour les investisseurs".

"Pour le moment, on travaille uniquement en France parce qu'il y a beaucoup de choses à y faire. C'est une question de ressources, de stratégie et de rapidité de développement. On ne peut pas non plus griller les étapes. On a vraiment la volonté de mettre en service notre première centrale et de montrer notre capacité à réaliser plus de projets en 2019 avant d'accélérer à l'international. On étudie des projets à ce niveau mais c'est vraiment de l'opportunisme, on a des appels entrants alors que la plupart du temps on va chercher nous-même nos projets. Certains sont très intéressants dans le sens où ils font gagner de l'argent à des clients, certains n'ont pas besoin d'aides publiques. En France, on a besoin de l'aide de l'ADEME et de leurs appels à projets. Dans des pays plus ensoleillés où l'énergie est plus chère, on s'aperçoit qu'on n'a pas besoin de subventions pour être économiquement rentables. On a prévu de structurer cette activité internationale, déjà sur la partie commerciale et montage de projets que l'on commencera à créer en 2020/2021".

Tant que les volumes financiers ne dépassent pas une certaine grandeur, le fonds chaleur ADEME (en partenariat avec les régions) suffit visiblement à newHeat. Pour autant, l'enveloppe fournie par ce dernier n'est pas exempte de critiques. [En mars dernier](#), à l'occasion de l'ouverture du débat public sur la PPE (Programmation Pluriannuelle de l'Energie), un groupement d'organismes appartenant au secteur des énergies renouvelables a vivement appelé de ses vœux à un doublement du Fonds chaleur, notamment car en 2017, "les énergies renouvelables et de récupération thermiques n'ont atteint que 60 % de leur objectif 2020. Pour mémoire", précisait notamment la lettre ouverte, "l'étude d'impact de la Loi de Transition Energétique pour la Croissance Verte (TEPCV) suppose de renforcer le budget ce Fonds à hauteur de 500 millions d'euros pour atteindre l'objectif de la loi, alors qu'en 2017, il s'est élevé seulement à un peu moins de 200 millions d'euros".

Pousser les murs

Pour le CEO de newHeat, le problème est ailleurs. "Il y a beaucoup de critiques affirmant qu'il n'est pas assez doté, mais c'est vrai que de manière générale, la chaleur renouvelable en France est un peu le parent pauvre. On ne va pas crier avant d'avoir mal parce qu'on est une toute petite part dans ce fond et que tous nos projets se sont fait financer à des hauteurs suffisantes pour les réaliser dans des conditions intéressantes. L'électricité renouvelable, c'est le plus facile pour l'Etat à régler, c'est très régalien, c'est l'Etat qui garantit le rachat avec des appels d'offre nationaux. Ca coûte très cher (plus de cinq milliards par an) pour des effets relativement faibles. La chaleur renouvelable, c'est plus compliqué parce qu'il faut convaincre, client par client, site par site. Il n'y a pas de réseau ni de tarif national, c'est vraiment du cas par cas. Aujourd'hui, le soutien, toutes chaleurs renouvelables confondues (biomasse, géothermie, ect.), c'est à peine 300 à 400 millions d'euros par an. Or, la chaleur est le premier poste de consommation d'énergies primaires et le plus carboné. Il y a beaucoup de travail à faire. La demande que l'on avait dans les groupes de travail solaire au niveau des fonds chaleur ADEME, c'était une simplification et une amélioration de l'incitativité qui est actuellement relativement faible. L'ADEME vérifie la rentabilité du projet pour l'investisseur, ce que l'on comprend. Elle est assez faible, on nous demande 5% de rentabilité sur nos fonds propres. Si on augmentait un peu l'incitativité, on pourrait augmenter le nombre de projets. Si l'éolien et le solaire se sont développés, c'est aussi parce que les gens gagnaient de l'argent dessus. L'ADEME vérifie aussi si le client final ne se fait pas trop d'économies grâce à cette chaleur renouvelable. En pratique, ils demandent aussi 5% d'économies. Si, sur un site industriel, on vient diminuer de 20% la consommation de gaz d'un client et si sur ces 20% on peut faire 5% d'économies, quand on fait le calcul, il baisse de un pour cent son économie générale sur le site industriel. Lui faire un projet qui modifie tout son procédé et lui demander de fournir un gros travail de son côté pour générer 1% d'économies, c'est invendable. Il faut être capable de générer plus d'économies, cet indicateur n'est pas bon et devrait devenir un pourcentage sur l'énergie globale du site pour qu'on regarde ensuite les indicateurs liés à l'euro de subvention par tonne de CO2 évité. Ensuite, on met des gardes-fous pour éviter un effet d'aubaine, mais il faut regarder l'intensité de l'aide à la base. On fait péniblement

deux ou trois projets par an dans les dossiers que l'on dépose, si on veut atteindre les objectifs de la loi, il faudrait en faire dix ou quinze, voire plus, par an. Il faudra donc simplifier le process".

En attendant que les lignes bougent réellement, l'objectif de newHeat ne change pas : arriver à une centaine de MW gérées en 2020 et à 300 fin 2023. "On est capable de le faire, mais il faudra structurer et sortir ces projets, renforcer l'équipe et faire d'autres levées de fonds (la prochaine sera probablement en été 2019). Si on veut réaliser tout ce qu'on prévoit, il faudra que l'on réussisse à être une vingtaine fin 2019". Dans un an, newHeat devra probablement faire ses bagages, perspective pour laquelle elle envisagerait de revenir à Technowest (les discussions sont toujours en cours, selon Hugues) ou de pousser ses propres murs. Son modèle économique, bien que l'un des contrats passe par un investisseur, ne devrait en revanche pas être bouleversé. "De base, notre activité est capitalistique. Il y a différents acteurs : les filiales d'actionnaires avec des poches très profondes et des plus petits, souvent montés par des entrepreneurs pas forcément fortunés à la base qui ont dû avoir un modèle plus hybride. C'est ce vers quoi on souhaite aller. Nos projets ont de la valeur et une rentabilité intéressante, ce sont des actifs renouvelables précieux qui le seront encore plus dans l'avenir. Notre idée est de garder au maximum les actifs dans notre bilan parce qu'ils apportent de la valeur à newHeat de manière générale. Si ça nécessite de faire des levées de fonds à longueur de temps qui diluent les actionnaires initiaux, ce n'est pas forcément intéressant. L'idée, c'est de se séparer de certains projets ou de parts pour pouvoir financer les autres. Dans l'esprit on souhaite les garder tous, mais en pratique on est assez pragmatiques et on verra au cas par cas. On restera toujours présents quoi qu'il arrive en tant qu'interlocuteur technique même si c'est un fond d'investissement qui devient majoritaire dans le capital. La plupart du temps, on gardera une petite part pour avoir un bon visuel de ce qu'il se passe". En 2018, les énergies renouvelables représentaient 16% de la consommation finale brute d'énergie. Le solaire thermique, lui, représentait, additionné aux énergies marines, aux résidus issus de l'agriculture et à la géothermie, 2,8% de la [production d'EnR en France](#), contre 2,7% pour le solaire photovoltaïque, 2,9% pour le biogaz, 7,1% pour les déchets ou 19,8% pour l'hydraulique. C'est donc sûr : la start-up bordelaise, qui fêtera ses quatre ans en 2019, a encore du pain sur la planche.



Romain Bétéille

Crédit Photo : RB

Publié sur aqui.fr le 24/07/2018

[Url de cet article](#)