

Le photovoltaïque luxembourgeois arrive en force

L'entreprise Solarcells a annoncé hier que la production des premiers panneaux photovoltaïques luxembourgeois débutera en décembre et ne cessera d'augmenter avec le temps.

De notre journaliste
Morgan Kervestin

Lors de notre conférence d'annonce en janvier, personne ne voulait me croire quand je disais qu'à la fin de cette année, on aurait lancé la production, même mes collègues m'avertissaient. Aujourd'hui, on a réussi le challenge», lance fièrement Marc Thein lors de la présentation, hier, des lignes de production de Solarcells dont il est président du conseil d'administration. Fondée en octobre 2022, la jeune entreprise s'est installée dans l'ancienne usine de cigarettes de Hollerich afin de produire les premiers panneaux photovoltaïques luxembourgeois. «On sent encore l'odeur du tabac dans certains coins», plaisante Michel Thein, son directeur.

Bien que toute jeune, l'entreprise bénéficie de la force de ses deux sociétés mères qui ont noué un partenariat afin de la créer : Socom, la société luxembourgeoise d'ingénierie technique du bâtiment, et Evocells, fabricant belge de panneaux photovoltaïques. En peu de temps, elle a donc réussi à s'implanter dans l'un des grands hangars de Hollerich, après avoir installé plus de 125 tonnes de matériel. Actuellement, la ligne de production est en phase de test et devrait fonctionner à partir de décembre. D'ici là, des précommandes de panneaux ont déjà eu lieu et, avec

Parmi les critiques générales adressées aux panneaux photovoltaïques, leur rendement hivernal est souvent mis en cause. Avec des journées moins ensoleillées, le grand public craint qu'ils n'alimentent pas leur domicile. Une idée que démonte Michel Thein : «L'hiver, c'est quand même rentable, il ne faut pas croire qu'on produit le plus en août, au contraire». «Le meilleur temps, c'est celui de l'hiver, froid et ensoleillé car le pire ennemi, c'est la chaleur», ajoute le directeur. D'après les études sur lesquelles Solarcells se base, un panneau serait rentable huit ans après son installation.

quelques centaines d'acheteurs potentiels, l'entreprise semble sur de bons rails.

«Un modèle commercial atypique»

Pourtant, «on avait fait un business plan pessimiste avant janvier», confie Marc Thein. La faute notamment à une concurrence déséquilibrée : celle des panneaux asiatiques. «Le prix des panneaux asiatiques est presque deux fois moins cher qu'en Europe car, en Chine notamment, ils sont énormément subventionnés.» Depuis janvier, la concurrence est même montée d'un cran avec un marché asiatique qui propose des panneaux à un peu moins de 100 euros, contre 160 euros en début d'année. Les panneaux luxembourgeois seront

eux vendus autour de 200 euros, dans la moyenne européenne. Au-delà des subventions ou du coût de la main-d'œuvre, un tel écart de prix se justifie également par des méthodes de production différentes. «Eux ne contrôlent pas leurs panneaux, il y a une marge d'erreur et parfois, ils n'ont même pas la puissance indiquée», affirme le directeur. Une marge d'erreur qui profiterait à un marketing agressif, au détriment du client. «Qui va tester le panneau installé sur son toit? Personne.» Afin d'être gage de qualité et de sérieux, Solarcells promet de réaliser une batterie de tests en amont de toute vente.

Malgré un produit haut de gamme, comment être rentable face aux panneaux à prix cassés en provenance d'Asie? «Nous avons un modèle commercial

atypique, répond Marc Thein, car on vend des panneaux qui ne pourront pas être installés par n'importe qui.» Déficitaire si elle dépendait uniquement de la production, l'entreprise dispose d'une stratégie de vente et d'installation qui permet d'être rentable. Les panneaux sortis de Hollerich seront uniquement vendus à deux distributeurs, General Technic et Marco Zenner, et seront installés par 50 installateurs photovoltaïques ayant bénéficié d'une formation labellisée «partenaire Solarcells».

Objectif 100 000 panneaux par an

Les panneaux de Solarcells seront donc produits à Luxembourg, installés par des Luxembourgeois et vendus au Luxembourg uni-

quement. «L'exportation n'est pas prévue», affirme le président du conseil d'administration, qui ne craint pas de voir la demande se tarir en ne se limitant qu'au Grand-Duché. «Nous sommes à la fin du premier cycle des panneaux. Ceux qui ont été installés il y a dix ou quinze ans sont à changer, on voit les premières failles», note Michel Thein, qui assure donc que la demande suivra. Depuis, la puissance produite par les cellules photovoltaïques a également considérablement augmenté. Il y a une dizaine d'années, elle était d'environ 200 Watt-crête (terme qui définit la puissance maximale sous un ensoleillement moyen) tandis que les produits Solarcells auront eux une capacité de 420 Watt-crête.

Avec tous ces facteurs positifs, l'entreprise prévoit une production de 40 000 panneaux jusqu'en mars 2024, avant de passer le cap des 100 000 les années suivantes. De fait, le personnel actuel, composé de cinq opérateurs et trois employés de maintenance et d'administration, doublera «quand la production aura doublé». Pour l'avenir, les représentants de Solarcells ont également dans un coin de la tête la recherche d'une unité de production fixe, car leur hangar actuel devra être détruit pour laisser la place au futur écoquartier de Hollerich. «Mais on parle de dix ans avant le début des travaux, on a le temps de voir venir.»



Marc Thein, président du conseil d'administration de Solarcells, a présenté la ligne de production qui peut produire jusqu'à 100 000 panneaux photovoltaïques par an.