



Solarisation des parkings : seule une fraction minoritaire des surfaces de plus de 10 000 m2 sera prête au 1er juillet

Le respect de cette échéance de la loi Aper pour l'équipement en ombrières photovoltaïques a souffert de l'instabilité réglementaire et de la réticence des propriétaires. Le 1er juillet 2026, la première grande échéance de la loi relative à l'accélération de la production des énergies renouvelables (Aper) entre en vigueur pour les parkings extérieurs de plus de 10 000 m2 (de l'ordre de 400 ou 500 places) : au total, ce sont environ 11 000 d'entre eux qui doivent être couverts d'ombrières photovoltaïques. Un objectif loin d'être atteint à date. « A ce jour, personne ne peut donner un chiffre fiable : aucun observatoire officiel, ni l'Ademe, ni la CRE, ni le ministère, ne publie de taux de conformité consolidé. Les indicateurs indirects convergent tous dans le même sens : la fraction effectivement conforme au 1er juillet sera très minoritaire », pointe Pierre-Marie Berlingeri, directeur général de Girasole Energies, producteur d'énergie photovoltaïque.

Les raisons d'un tel retard sont multiples entre manque d'intérêt initial des propriétaires et instabilité de la réglementation. Ainsi la loi Aper date de début 2023, ses décrets d'application de fin 2024, mais la loi Huwart de simplification de novembre 2025, qui a notamment réduit les surfaces à solariser (de 50 à 17,5%), a encore changé la donne. Et ce n'est pas fini. « Nous attendons toujours la publication d'un décret d'application mis à jour avec les modifications portées par la loi de simplification du droit de l'urbanisme et du logement », grince Franck Charton, délégué général de Perifem, la fédération technique du commerce et de la distribution. « Depuis la loi Aper, les textes se sont empilés, les obligations ont été modifiées, mais les délais n'ont pas été réajustés en conséquence. Cela crée une insécurité juridique et opérationnelle pour les acteurs concernés », dénonce-t-il.

Des freins techniques

Mais une fois cette incertitude levée, le retard est-il rattrapable ? Pas à court ni à moyen terme à en croire Pierre-Marie Berlingeri : « Le retard est structurel. Et il est structurel parce qu'il est mathématique, pas comportemental ». Et de développer : « Un projet d'ombrière de parking, même mené avec une équipe rodée et un client pleinement décidé, suit un parcours incompressible : études de faisabilité et dimensionnement, dépôt et instruction des autorisations d'urbanisme, demande puis exécution de la convention de raccordement si le projet est en injection, et enfin travaux de construction. Dans notre pratique, cela représente entre 12 et 24 mois en ligne droite pour un projet en injection, sans incident ni recours. C'est la durée minimale d'un projet bien mené, et elle dépend d'étapes administratives, techniques et industrielles portées par des tiers. »

Frein supplémentaire : le raccordement au réseau, qui sature. « Il faut être lucide sur les chiffres : avec 10 GW de projets photovoltaïques en file d'attente chez les gestionnaires de réseau et des délais oscillant entre 12 et 18 mois selon les régions, le réseau est aujourd'hui le sujet structurel n°1 pour les projets en injection », rappelle le directeur général de Girasole Energies. « Au premier trimestre 2026, Enedis a raccordé 1 418 MW de nouvelles capacités, un niveau stable par rapport au T1 2025 (1 407 MW), ce qui traduit un point de saturation : le rythme actuel ne permet pas de résorber le stock dans des délais compatibles avec les obligations Aper », assure-t-il.

Comment faire alors pour les respecter ? « Aucune accélération marketing, aucun plan d'urgence ne peut compresser ces étapes en dessous d'un certain seuil », poursuit Pierre-Marie Berlingeri. C'est précisément ce que nous disons à nos prospects retardataires : l'échéance du 1er juillet 2026 est techniquement perdue pour qui n'a pas engagé son projet il y a plus d'un an dans une logique d'injection au réseau. »

Pour autant, il n'y aurait pas de raison de s'inquiéter pour les retardataires au 1er juillet. « La loi oblige très précisément les propriétaires soit à être équipés, mais on estime que seulement 10%, toutes tailles confondues, le sont déjà, soit à démontrer qu'ils ont signé une promesse de bail, et d'équipement auprès d'un développeur comme Idex », explique Edouard Roblot, qui dirige la branche énergie solaire du spécialiste des infrastructures énergétiques. Idex investit 80 millions d'euros par an dans ces projets dont 70% sont des projets de solarisation de parkings. « Et si ce n'est pas le cas, le préfet engage une procédure contradictoire, en réalité un dialogue pour vérifier qu'ils sont en train de le faire. Il n'y aura donc pas une distribution d'amendes au 2 juillet ! »

Regain d'activité pour les installateurs

Edouard Roblot note néanmoins un fort regain d'activité concernant les projets de parkings ces dernières semaines : « le double de l'année dernière à même époque ! Tout à coup tous les acteurs se réveillent en se disant "Mince, ça va vraiment avoir lieu !" Parmi nos clients, je vois par exemple de gros industriels étrangers qui regardaient cela de loin et qui me demandent aujourd'hui une offre pour le 30 juin. »

Cette mobilisation peut s'expliquer de deux manières. La première, selon lui, c'est que les esprits sont enfin convaincus. « Cela a pris du temps mais nos clients, entreprises ou acteurs publics, ont réalisé que ces projets de solarisation ont énormément de sens pour eux : ils ne leur coûtent rien ! »

En effet, des sociétés comme Idex, dont les missions vont du développement à l'exploitation, pilotent les projets intégralement : elles les financent, les construisent et les gèrent pendant 30 ans. « Nous revendons ensuite l'énergie produite à un client. Et ces entreprises ou ces administrations verront 30% de leur électricité coûter moins cher et surtout à un prix qui ne bougera pas. Un point déterminant, surtout en ce moment », estime Edouard Roblot. La deuxième, comme le rappelle Pierre-Marie Berlingeri : « c'est le montant des sanctions : jusqu'à 40 000€ par an et par site, soit 200 000€ cumulés sur cinq ans . Au-delà de l'amende, le vrai risque est aussi réputationnel et RSE, dans un contexte de durcissement des directives CSRD. »

Pour les deux acteurs interrogés cette échéance suppose une organisation renforcée. « Avec l'afflux de demandes, notre but aujourd'hui est surtout commercial. Nous tâchons d'y répondre correctement et d'affiner nos offres. Mais il est vrai que nous sommes déjà nous en train de remplir nos carnets de commande de construction pour le deuxième semestre 2027 », assure Edouard Roblot.

« Nous nous positionnons sur un créneau précis : les centrales photovoltaïques décentralisées en France, avec un focus marqué sur les ombrières de parking et une chaîne intégrée allant du développement à l'exploitation. Nous prévoyons de doubler notre capacité installée rien que sur l'exercice 2026 en passant de 100 à 200MWc en exploitation, et visons a minima 500MWc en 2028 , soit plus d'un millier de centrales en exploitation », annonce de son côté Pierre-Marie Berlingeri.

Prochaine échéance dans deux ans

Le jeu en vaut la chandelle (ou le panneau solaire, en l'occurrence) : le potentiel de solarisation des parkings est gigantesque à l'échelle nationale. « Entre nos calculs et ceux de l'étude d'impact de la loi Aper, on peut chiffrer entre 15 et 20 gigawatts leur potentiel de production d'énergie solaire. C'est l'équivalent de 12 EPR ! C'est colossal », insiste Edouard Roblot.

Sauf que la bataille réglementaire n'est peut-être pas terminée alors que l'échéance pour les parkings de plus de 1500 m2 est fixée au 1er juillet 2028 : « Perifem reste engagée, aux côtés d'autres organisations professionnelles, l'Alliance du commerce, la Fact, la FCD, la FMB, la FNMS, Mobilians et Procos dans un recours contentieux contre le décret d'application de l'article 40 de la loi Aper relatif aux ombrières photovoltaïques sur les parkings existants », rappelle Franck Charton. « Ce que nous demandons depuis le départ, poursuit-il, c'est que cette obligation soit applicable dans des conditions réalistes , site par site. Un parking commercial doit intégrer des contraintes de sécurité, de circulation, d'exploitation, de raccordement au réseau, de coûts, de foncier, mais aussi de végétalisation et de confort client. »