



Solaire : « Le gisement des parkings représente 4 GW » (Pierre-Marie Berlingeri, Girasole Energies)

« Les ombrières de parking ont un impact significatif sur le mix électrique français. Le potentiel est considérable. Selon l'Ademe, le gisement représente environ 4 GW. Cela correspond à l'équivalent d'environ une année de déploiement au rythme de la PPE 3. Le PV

photovoltaïque en toiture et sur ombrières a d'ailleurs constitué le principal moteur de croissance du solaire en France ces dernières années », déclare Pierre-Marie Berlingeri, directeur général de Girasole Energies • Producteur français et indépendant d'énergie photovoltaïque

- Création : 2023

- Missions :

- permettre aux détenteurs de patrimoine immobilier de valoriser leurs actifs, réduire leurs factures... , producteur français d'électricité photovoltaïque, à News Tank le 26/06/2026.

Girasole Energies, entreprise spécialisée dans le PV en toiture au sens large (ombrières de parking, bâtiments agricoles, programmes neufs et rénovation de toitures), est créée en 2023, avec l'entrée de la société de gestion d'actifs Mirova à son capital. Elle dispose de 100 MWc

Mégawatt-crête à fin 2025, à 150 MWc mi 2026, l'entreprise souhaitant franchir le cap des 200 MWc à fin 2026.

À quelques jours de l'entrée en vigueur, le 01/07/2026, de l'obligation de solarisation des parkings de plus de 10 000 m² prévue par la loi Aper

Loi du 10/03/2023 relative à l'accélération de la production d'énergies renouvelables , Pierre-Marie Berlingeri estime que la France est « très loin du compte ».

« Une part minoritaire des quelques 11 000 parkings de plus de 10 000 m² concernés par l'échéance de juillet 2026 a été solarisée. Une deuxième échéance est prévue en 2028 pour les parkings plus petits, soit plus de 20 000 sites supplémentaires, mais là encore, nous ne disposons pas d'une vision précise du taux de conformité. Ce retard s'explique notamment par le fait qu'il y a chez certains acteurs une volonté de chercher les moyens de s'exempter des obligations plutôt que de réfléchir à la manière de les mettre en œuvre », indique-t-il.

Difficultés de mise en œuvre, contraintes liées au réseau électrique et évolution du modèle économique du photovoltaïque : Pierre-Marie Berlingeri répond aux questions de News Tank.

Non, et c'est d'ailleurs quelque chose que je trouve assez frustrant. Officiellement, il n'existe pas de chiffres consolidés. Le sentiment général est que nous sommes très loin du compte. Une part minoritaire des quelques 11 000 parkings de plus de 10 000 m² concernés par l'échéance de juillet 2026 a été solarisée.

Une deuxième échéance est prévue en 2028 pour les parkings plus petits, soit plus de 14 000 sites supplémentaires, mais là encore, nous ne disposons pas d'une vision précise du taux de conformité.

Je viens de l'agroalimentaire et j'ai longtemps travaillé avec la grande distribution. Dans ces secteurs, nous étions noyés de données et d'indicateurs. Dans les énergies renouvelables, et particulièrement dans le solaire, il est extrêmement difficile de disposer d'une vision globale du marché, des segments ou des parts de marché. C'est quelque chose qui me surprend toujours.

Il y a plusieurs facteurs. Nous avons d'abord constaté, chez certains acteurs, une volonté de chercher les moyens de s'exempter des obligations plutôt que de réfléchir à la manière de les mettre en œuvre. Je pense notamment à des entreprises qui ont consacré beaucoup d'énergie à identifier des possibilités d'exemption.

Au-delà de cela, plusieurs difficultés structurelles se cumulent : les contraintes du réseau électrique, certains modèles économiques qui sont devenus plus complexes, notamment ceux fondés sur l'injection, ou encore certaines contraintes immobilières. Tout cela contribue à expliquer pourquoi nous sommes aujourd'hui loin des objectifs.

Oui. Les réseaux de distribution sont saturés et nécessitent des investissements importants. La question du stockage n'est pas encore pleinement intégrée dans la gestion du système électrique et pourrait pourtant apporter davantage de flexibilité.

Les difficultés liées au réseau, l'évolution des tarifs, certaines contraintes foncières et la complexité de plusieurs

modèles économiques convergent aujourd'hui et rendent l'application de la loi Aper plus difficile qu'elle ne l'était sur le papier.

Sur la question des réseaux, nous alertons depuis des années, individuellement ou via nos organisations professionnelles, sur la nécessité d'anticiper les investissements et de les planifier de manière plus transparente.

Mais, chez Girasole, nous ne faisons pas de la loi Aper le principal moteur de la décision du client.

Bien sûr, la conformité réglementaire constitue un sujet important. Les enjeux environnementaux et sociétaux jouent également un rôle. Mais, au fond, le véritable sujet reste économique.

Notre objectif est de démontrer qu'une entreprise ou une collectivité a intérêt à solariser ses parkings, ses toitures ou ses friches, indépendamment même de l'existence de la loi Aper.

Nous ne voulons pas d'un modèle dans lequel la contrainte réglementaire constitue le principal moteur du marché. Nous voulons avant tout que cela ait du sens économiquement pour nos clients.

Effectivement. Nous développons des modèles fondés sur l'autoconsommation individuelle ou collective, auxquels peuvent s'ajouter d'autres briques technologiques comme les bornes de recharge pour véhicules électriques ou le stockage. Ces solutions s'intègrent aux besoins réels des entreprises et des collectivités. Elles gardent leur pertinence qu'il existe ou non une obligation réglementaire.

Oui. Nous ne voyons plus de grandes enseignes qui n'auraient rien entrepris. Les groupes comme Intermarché, Carrefour ou Auchan disposent aujourd'hui de stratégies importantes. Certaines entreprises investissent elles-mêmes, d'autres s'appuient sur des tiers investisseurs ; certaines privilégient l'autoconsommation, d'autres l'injection ou un mélange des deux. De manière globale dans tous les secteurs, les acteurs qui rencontrent le plus de difficultés sont souvent les plus petits, ceux qui ne disposent pas des ressources internes nécessaires pour anticiper ces sujets.

Pour eux, les éventuelles pénalités financières représentent un sujet réel, ce qui n'est pas forcément le cas des grands groupes.

Oui. À investissement équivalent, les retours sont plus favorables dans les régions bénéficiant d'un meilleur ensoleillement. Cela étant, la loi s'applique uniformément sur l'ensemble du territoire. Un parking de 12 000 m² situé à Amiens (Somme) est soumis aux mêmes obligations qu'un parking de même taille situé à Marseille (Bouches-du-Rhône).

Elle a surtout introduit de la souplesse dans un dispositif initial qui se révélait inapplicable pour beaucoup de sites : ombrage mixte combinant panneaux et végétalisation, possibilité de remplacer les ombrières par un autre dispositif EnR

Énergies renouvelables équivalent, et reports d'échéance encadrés sous conditions strictes. Elle apporte aussi une avancée juridique notable en posant un principe de non-régression : les règles du PLU

Plan local d'urbanisme ne peuvent plus interdire ni limiter l'installation des ombrières, ce qui lève un frein opérationnel récurrent.

Pour autant, elle n'apporte pas de solutions véritablement nouvelles ou industrialisables pour accélérer le déploiement. Dans les faits, les délais de développement des projets photovoltaïques se situent aujourd'hui entre 12 et 24 mois. Les acteurs qui se sont saisis du sujet tardivement ne pourront pas être conformes au 01/07/2026.

Oui, les territoires d'outre-mer sont bien concernés. Le décret n° 2025-802 du 11/08/2025 fixe des seuils d'assujettissement adaptés aux spécificités locales, par exemple 1 500 m² en Guadeloupe, 2 500 m² en Guyane. Ces territoires, qui sont par définition des ZNI, ont un profil énergétique très favorable au solaire : ensoleillement supérieur, prix de l'électricité historiquement plus élevés, consommation diurne marquée. C'est précisément un segment où l'autoconsommation prend tout son sens, sans dépendre des contraintes de raccordement au réseau continental. La Corse, qui est également une ZNI, est concernée selon le seuil métropolitain de 1 500 m².

Oui, très clairement. Le potentiel est considérable. Selon l'Ademe

Agence de l'environnement et de la maîtrise de l'énergie, le gisement des parkings représente environ 4 GW

Gigawatt. Cela correspond à l'équivalent d'environ une année de déploiement au rythme de la PPE 3. Le photovoltaïque en toiture et sur ombrières a d'ailleurs constitué le principal moteur de croissance du solaire en France ces dernières années. Ces installations présentent plusieurs avantages : elles utilisent des surfaces déjà artificialisées, elles sont situées au plus près des lieux de consommation et elles bénéficient généralement d'une forte acceptabilité.

Oui. Produire sur un parking revient plus cher que développer une centrale au sol sur une grande friche, ce qui est logique. Mais le coût du kWh

kilowattheure reste compétitif et surtout stable dans le temps. Une centrale photovoltaïque installée sur un parking a vocation à fonctionner pendant 30 ou 40 ans.

Nous ne cherchons pas nécessairement à faire réaliser des économies immédiates sur la facture d'électricité. Ce que nous apportons, c'est avant tout de la visibilité et de la stabilité sur le long terme.

Les choix énergétiques devraient être pensés sur plusieurs décennies. Si l'on croit réellement au développement de la mobilité électrique, à la réindustrialisation du pays ou encore à l'essor des centres de données liés à l'intelligence artificielle, il faudra disposer de nouvelles capacités de production d'électricité.

Le nucléaire de nouvelle génération ne sera pas au rendez-vous dans les 10 prochaines années. Il faudra donc nécessairement d'autres solutions, capables d'être déployées rapidement et compatibles avec nos objectifs environnementaux. Nous avons parfois tendance à tirer des conclusions de long terme à partir de situations conjoncturelles. C'est une erreur.

Oui. Une partie de notre activité, comme celle de l'ensemble de la filière, dépend encore des choix politiques. Il existe donc une forme de risque lié à ce qui pourra se passer après 2027. Pour cette raison, nous cherchons à faire évoluer notre modèle. Nous devons nous adresser davantage aux consommateurs qu'aux seuls hébergeurs de centrales.

Le modèle du tiers investissement a longtemps reposé sur l'injection réseau. Nous devons désormais développer davantage les services énergétiques et les solutions d'autoconsommation, qui permettent de limiter cette dépendance et d'ancrer davantage notre activité dans l'économie réelle.

- Producteur français et indépendant d'énergie photovoltaïque

- Création :

- Missions : permettre aux détenteurs de patrimoine immobilier de valoriser leurs actifs, réduire leurs factures d'énergie et anticiper leur transition énergétique globale, production, mobilité électrique et stockage, sur des fonciers déjà artificialisés.

- Effectif : 90 salariés • Chiffres clés : - 550 centrales en exploitation 400 MWc de puissance installée et en développement.

- Levée de fonds de 96 M€ auprès de Mirova en mars 2023 • Présidente : Aurélie Gaudillère • Directeur général : Pierre-Marie Berlingeri • Contact : Juliette Marti, responsable Marketing et Communication

- Tél. :

Catégorie : Producteur

Une question, une précision ou un avis ?