

# La plus grosse ferme photovoltaïque est en Alsace

Un agriculteur alsacien se dote de la plus grande installation intégrée du monde. Une expérience qui le conduit à se lancer dans le conseil, la vente et l'installation.

Cinq bâtiments, 1,4 kilomètre de longueur cumulée, 36.000 mètres carrés de panneaux photovoltaïques et une capacité de 4,5 mégawatts. La ferme de Jean-Luc Westphal et de son frère, dont la mise en production doit se faire dès le mois prochain, est tout simplement la plus grande installation photovoltaïque intégrée dans le monde. Pour se faire une idée de l'ampleur du projet, le siège californien si médiatisé de Google, lui aussi parsemé de panneaux photovoltaïques, offre une puissance trois fois moindre. Un record alsacien que Suntech Power Holding, l'industriel japonais fournisseur des panneaux, a d'ailleurs demandé à voir inscrit au « Guinness Book ». Ce projet pharaonique de 20 millions d'euros a été financé à 95 % par des emprunts bancaires auprès de deux



Une installation de 36.000 mètres carrés de panneaux solaires et une capacité de production de 4,5 mégawatts.

établissements : Unifergie, la filiale du Crédit Agricole spécialiste du financement des projets dans les énergies renouvelables, et Natixis Lease, l'équivalent pour les Banques Populaires. L'amortissement du projet étant calculé sur dix-sept années.

Mais, pour Jean-Luc Westphal, qui s'est formé dans plusieurs instituts et universités en Allemagne, pas question de s'en tenir à ces records. Son objectif ? « Monter une filiale ». A l'origine, ce passionné d'écologie avait investi plusieurs dizaines de milliers d'euros dans la mise au point d'un agrocar-

burant de deuxième génération. Malgré l'aide de l'Ademe, ce fut un échec. « Je me suis alors dit : faisons plus simple. Utilisons la plante comme de la biomasse », explique-t-il, en songeant par exemple à des plantes à forte teneur en matière sèche comme le miscanthus, aussi appelée « herbe à éléphant ». Pour faire sécher ces plantes, rien ne vaut l'air libre à l'abri de grands bâtiments. « C'était l'époque de l'énorme décollage du photovoltaïque. L'idée est venue naturellement », explique-t-il aujourd'hui. Un projet doublement écologique donc. A moins, disent certains, qu'il

ait d'abord eu l'idée du solaire intégré à une toiture, qui permet d'avoir un meilleur tarif de rachat d'Électricité de Strasbourg (ES). L'utilisation des bâtiments pour faire sécher de la biomasse s'avérant surtout utile pour obtenir rapidement le permis de construire.

**Bon relationnel, prix attractifs**  
Quoi qu'il en soit, le projet tient la route. Puisque, après le séchage, la biomasse servira à produire 10.000 tonnes par an de pellets, des granulés pour le chauffage. « Le projet était intéressant avec une mise en valeur des terres, mais d'une am-

pleur très importante. Il fallait mettre sur pied un modèle financier permettant de faire correspondre les revenus de la vente d'électricité avec le remboursement de la dette », explique Christine Delamarre, directrice générale d'Unifergie.

Pendant que son frère s'occupe de l'exploitation agricole, Jean-Luc Westphal ne compte pas s'arrêter là. Avec sa société Hanau Energies, il se lance en parallèle dans la vente d'installations clefs en main. Sur le Salon international des fournisseurs de l'agriculture et de l'élevage (Sima) qui se tenait fin février, son stand n'a pas désempilé. Il affirme

avoir déjà une centaine de dossiers et table sur un chiffre d'affaires de 40 millions d'euros dès cette année. Ses arguments ? Une très bonne relation avec les industriels (le japonais MSK, racheté par le chinois Suntech, pour les panneaux, Siemens pour les onduleurs), un site qui vaut tous les showrooms et des prix attractifs. Sans oublier un bagout digne des meilleurs commerciaux : « Je vends la qualité d'une Mercedes au prix d'une Lada ! »

Alphonse Cornelisse, agriculteur installé dans le Cher, est l'un de ses premiers clients pour un projet de 3,5 millions et 250 kilowattheures. Déjà client de Photowatt qui a installé des panneaux sur un bâtiment (61 kilowattheures), Alphonse Cornelisse a préféré l'offre de Hanau Energies : « Une fois que l'on a vu son projet, ses relations avec Siemens et avec l'industriel japonais, son sérieux et les prix intéressants, on est convaincu. » Jean-Luc Westphal ne craint-il pas une croissance trop rapide alors que sa propre installation n'est pas encore opérationnelle ? « Non. Il faut prendre le marché tout de suite. Bientôt, les tarifs de rachat seront revus à la baisse et il n'y aura plus autant de projets ! »

FRANK NIEDERCORN