



Stéphanie Giraud,
P-DG d'Urbasolar

1993 : entrée chez France Télécom après une école de commerce.

1994 : entrée au cabinet Ernst & Young.

1999 : DG d'Apex - devenue Apex BP Solar, filiale de BP spécialisée dans le photovoltaïque.

2006 : création d'Urbasolar.

2007 : premières références en étanchéité photovoltaïque pour les industriels.

2008 : démarrage d'une activité pour les particuliers et entrée de Crédit Agricole Private Equity au capital d'Urbasolar.

De l'énergie à revendre

"L'énergie du futur, c'est maintenant !
Le monde du bâtiment doit adapter ses pratiques pour relever le défi du photovoltaïque." Stéphanie Giraud, l'une des rares Françaises à avoir défriché le secteur, il y a une dizaine d'années, a créé Urbasolar en 2006, à Montpellier.

Son credo : valoriser les toitures des bâtiments. Urbasolar réalise la livraison clés en main de centrales solaires intégrées en toiture, de la conception à l'exploitation de la centrale solaire, en passant par la fourniture et l'installation des matériels. Leader français de la technologie solaire utilisant du silicium amorphe en membrane d'étanchéité, Urbasolar conçoit des toitures qui assurent, certes, l'étanchéité mais qui produisent, en outre, de l'électricité, grâce au soleil. Celle-ci est injectée

dans le réseau EDF, qui a l'obligation d'acheter la totalité de la production pendant vingt ans à prix garanti. "Précurseurs dans cette approche, nous avons pu réaliser les premières références du secteur auprès de clients prestigieux comme Carrefour, Casino, Bricorama, But, Bouygues...", souligne Stéphanie Giraud. "C'est en tant que consultante spécialisée dans les entreprises à forte croissance, chez Ernst & Young, que j'ai découvert le photovoltaïque, avant de m'y consacrer plus directement, d'abord au sein du groupe BP, puis en créant mon entreprise. Développer ces technologies innovantes dans le monde du bâtiment, souvent peu friand d'innovations, demande une énergie incroyable", poursuit-elle. Et elle n'en manque pas.

"Urbasolar s'adresse aussi aux particuliers à travers ses filiales", précise-t-elle. En moins de deux ans, Urbasolar a développé un réseau pour installer des générateurs photovoltaïques résidentiels en métropole et dans les DOM. Urbasolar pèse près de 20 millions d'euros de chiffre d'affaires, avec un doublement prévu en 2009. Pour contribuer à ce développement, Crédit Agricole Private Equity a pris une participation en juillet. Une affaire à suivre...

UN PARTENARIAT À DÉVELOPPER

Pour Stéphanie Giraud, devenir un partenaire privilégié du Crédit Agricole en photovoltaïque ouvre de nombreuses possibilités de collaboration. Urbasolar est à même d'offrir des solutions aux clients de la banque qui souhaitent s'équiper en photovoltaïque. Et le Crédit Agricole peut participer au financement des projets en apportant la dette aux clients d'Urbasolar.