

n° 2886 da u 24 à u 30 d'aprile di u 2025

ARRITTI

59^a annata

Prezzu 1,40 €

C.P. 0427 C 82046

ISSN 1262

Dispensé de timbrage

Routage 205

www.arritti.corsica



SETTIMANALE NAZIUNALISTU CORSU



5 di maghju 1992, mai più ! p.2

Energia

SOLECO, sole corsu !

Il est rare que l'on puisse dire d'une entreprise économique qu'elle incarne un projet de société pour son pays. C'est le cas de l'entreprise Soleco, installée en Marana, qui valorise l'énergie solaire depuis plus de 40 ans, contribuant à l'autonomie, à l'emploi, à l'économie et au rayonnement de la Corse et du peuple corse. Da leghje p6-7.



Le centre de sur-tri de Monte démarre malgré la contestation p.8

Une bataille juridique et citoyenne engagée

Comité Stratégique État-CdC : une réunion capitale p.3

Soleco, sole corsu !

Il est rare que l'on puisse dire d'une entreprise économique qu'elle incarne un projet de société pour son pays. C'est le cas de l'entreprise Soleco, installée en Marana, qui valorise l'énergie solaire depuis plus de 40 ans, contribuant à l'autonomie, à l'emploi, à l'économie et au rayonnement de la Corse et du peuple corse.

Par son activité, Soleco contribue à l'autonomie de la Corse. Grâce à l'énergie renouvelable du soleil, chaque kWh produit par l'une des installations posées par l'entreprise Soleco est un kWh de moins produit par l'énergie fossile du fioul à Lucciana ou au Vaziu, et un peu moins de CO₂ rejeté dans l'atmosphère, contribuant à limiter le réchauffement climatique. Soleco a été l'entreprise pionnière du secteur, la première en Corse à avoir milité et réussi à développer cette énergie quand personne ou presque n'y croyait, dès le début des années 80, quand tout le monde politique et économique ne jurait que par le Vaziu et EDF pour alimenter l'île. Aussi, la contribution de Soleco au projet d'une autonomie pour la Corse n'est pas que de fait. Elle l'est aussi par la volonté de ses fondateurs, Georges Guironnet et Jean Pierre Navarri. En réussissant pleinement dans le secteur des énergies renouvelables, Soleco a montré par l'exemple que les projets d'autonomie de la Corse, ceux que soutenaient le Comité Anti-Vaziu en revendiquant le développement des énergies renouvelables, étaient fondés et réalistes.

Dans son essor, Soleco a bénéficié de l'apport de Femu Quì, la société de capital-risque créée dans les années 90, notamment par l'engagement initial de notre journal Arritti et des militants autonomistes. Le fonds de roulement nécessaire pour investir et franchir un seuil capital du développement de l'entreprise, Femu Quì l'a apporté, et Soleco a pu grandir. Et en retour de ce succès, Femu Quì a pu tripler sa mise, sept ans plus tard, quand elle est sortie du capital, pour les consacrer à d'autres projets. Soleco, c'est aussi l'économie solidaire en action au profit de la Corse.

En réalisant des installations solaires, Soleco mobilise l'épargne corse pour le développement économique de l'île. En effet qu'est-ce qu'une installation solaire posée sur le toit d'une maison si ce n'est une partie de l'épargne de son propriétaire retirée des banques pour produire des kWh ? Idem pour une entreprise qui équipe la toiture de ses bâtiments, ou une commune qui installe le solaire sur le toit de ses écoles.



quarante ans durant, jour après jour, de ne compter ni les efforts, ni les heures, ni la fatigue, en étant portés par la noblesse d'une activité qui contribue directement au développement de la Corse. Soleco, ses dirigeants et ses employés, sont des nationalistes corses du quotidien.

Et ces investisseurs, particuliers de tous âges, entreprises de tous secteurs et collectivités de toutes tailles, ne regrettent pas la maigre rémunération des comptes bancaires : la rentabilité de l'installation solaire, et la qualité de la maintenance qui garantit son bon fonctionnement au fil du temps, leur apportent un revenu bien meilleur.

Par sa progression continue, en chiffre d'affaires et en emplois, Soleco a validé dans les faits la crédibilité d'une économie corse productive, technologiquement avancée, appuyée sur une main d'œuvre formée en Corse ou issue de la diaspora. Les chiffres que Jean Pierre Navarri, son dirigeant, décrit dans son interview, en sont l'expression directe. Mais derrière les chiffres, il faut entendre la volonté qui s'est exprimée

Par son rayonnement en Corse et hors de Corse, cette entreprise est devenue une des entreprises leaders du secteur. Depuis la Corse, en utilisant les méthodes les plus modernes de télésurveillance, Soleco a pris des marchés sur le continent, auprès de gros investisseurs de référence dans le secteur des énergies renouvelables qui ont décidé de faire confiance à l'opérateur rencontré en Corse à l'occasion d'une de leurs installations réalisées sur l'île. La carte des installations suivies par l'entreprise de Lucciana, un tiers d'entre elles sur le continent, témoigne de cet essor. Cent emplois ont ainsi été créés au fil des ans, et l'entreprise se développe encore, portée par l'essor du marché des renouvelables désormais considérées comme des énergies majeures pour la Corse, la France et l'Europe. ■ **François Alfonsi.**

Entretien avec

Jean Pierre Navarri, dirigeant de Soleco

Entré dans l'entreprise en 1983, devenu actionnaire un an après, Jean Pierre Navarri est le dirigeant et leader de Soleco. Avec Arritti, il est revenu sur plus de quarante ans d'un parcours exemplaire.

Quel est l'éventail des activités de Soleco ?

La principale activité est la réalisation d'installations photovoltaïques, leur exploitation et leur maintenance, en Corse et sur le continent où nous réalisons un tiers de notre chiffre d'affaires. Nous avons aussi développé une activité d'intervention sur le réseau en lien avec le raccordement de nos installations, ce qui nous a permis d'acquérir de bonnes qualifications, et de pouvoir répondre à la demande de clients comme EDF ou les syndicats d'électrification.

Et nous restons attachés à nos activités d'origine comme l'électrification de sites isolés, tels que les refuges du Parco di Corsica, et la production d'eau chaude solaire. Au début de Soleco, le solaire thermique était la moitié de notre activité ; elle n'en est plus que 5% aujourd'hui, car le solaire thermique a stagné alors que le photovoltaïque a été multiplié par dix.

Dernière diversification : nous sommes le référent en Corse pour la collecte et le recyclage des panneaux photovoltaïques des vieilles installations, et nous faisons du « repowering » en les réhabilitant et en les dotant de matériel neuf aux performances bien supérieures.

Aujourd'hui notre chiffre d'affaires approche 20 millions d'euros par an, et notre croissance continue. Il a presque doublé depuis trois ans. Nous sommes 100 salariés, dont 95 en Corse. Nos locaux historiques sont à Borgu, notre nouveau siège et les installations techniques sont désormais à Lucciana dans des locaux neufs que nous avons construits, nous avons des agences aussi à Aiacciu, en Balagna, à Folelli, à Portivechju et un dépôt à Bravone. Et aussi une plate-forme d'appui dans la région de Manosque où nous exploitons notamment une très grosse centrale au sol.

Comment expliquer l'essor si rapide du photovoltaïque ?

Il s'est manifesté à compter de 2010 pour deux raisons. D'abord les progrès

technologiques. Au début, un m² de panneau solaire produisait 100 Watts, et au bout de 10 ans, sa productivité chutait à 70 Watts. Désormais, un m² produit 350 Watts, et il continue à les produire dix ans après sans n'avoir rien perdu de ses performances.

La seconde tient aux politiques publiques qui, à partir de 2010, ont assuré un prix de rachat garanti des kWh livrés au réseau EDF. Cette obligation d'achat a en fait créé le marché. Depuis 2017, c'est l'essor de l'autoconsommation qui a assuré un relais de croissance, puisque désormais les kWh que vous produisez sont directement déduits de la facture EDF, tandis que le surplus est absorbé par le réseau et acheté par EDF.

Quelles ont été les principales étapes de l'essor de l'entreprise ?

La libération du marché survenue en 2010 a provoqué un boom de la demande, et nous avons dû investir beaucoup pour y faire face : nouveaux recrutements, agrandir et multiplier les locaux pour avoir un bon maillage du territoire, constituer des stocks en négociant des achats plus compétitifs par grandes quantités.

L'intervention de Femu Qui a été essentielle à cet instant qui nous a accompagné en entrant au capital et en accordant un prêt de trésorerie (apport en compte courant) que les banques nous refusaient, soit 50.000 € au capital et 250.000 € de compte courant. Ce dernier a été remboursé en sept ans, intérêts compris, et la sortie du capital de Femu Qui a été négociée pour 160.000 €, ce qui leur a fait une marge très intéressante. Mais leur apport a été bien plus important que ces chiffres. Ils nous ont permis d'être les leaders du marché corse quand celui-ci a explosé, ils nous ont permis de négocier sans dommage les évolutions du capital de l'entreprise, et leur expertise financière durant toute cette période a été essentielle car ce n'était pas à ce moment-là une compétence forte de l'entreprise.



Comment s'est faite votre implantation sur le continent ?

L'activité du secteur photovoltaïque s'appuie sur deux piliers. Le premier consiste à mobiliser de gros capitaux auprès d'investisseurs divers, par exemple des fonds de pension, et à construire des installations généralement de grande capacité. Quand de tels investissements se produisent en Corse, nous avons été impliqués comme entreprise sous-traitante des travaux, puis comme titulaire du contrat d'entretien et d'exploitation une fois l'installation raccordée au réseau. Comme cela a bien marché en Corse, plusieurs gros investisseurs nous ont proposé d'intervenir là où ils étaient en difficulté avec la maintenance de leurs installations, un peu partout en France. C'est principalement du photovoltaïque, mais nous exploitons aussi des éoliennes. Et désormais le marché nous est ouvert partout en France, jusqu'à assurer 33% de notre activité.

Cependant nous restons très concentrés en Corse, sur les petites installations, celles des particuliers et celles des entreprises PME et TPE de l'île. C'est notre cible principale. Au total, depuis notre centre névralgique de Lucciana, nous assurons le suivi de plusieurs milliers d'installations, dont la puissance va de 3 kiloWatts-crête à plusieurs milliers de kiloWatts-crête. Toutes sont reliées à notre service de supervision et nous avons développé des logiciels qui nous avertissent aussitôt qu'un problème intervient, grâce auxquels on peut faire un diagnostic à distance de la panne, même éventuellement rétablir le fonctionnement, ou alors déléguer sur place une équipe d'intervention qui doit intervenir dans des délais définis contractuellement. Nous avons tout un parc de matériel pour réaliser le maximum d'interventions par nous-mêmes. Et aussi bien sûr les techniciens qui fonctionnent avec un système d'astreinte. Soleco est une entreprise performante, avec beaucoup de jeunes collaborateurs. ■