



# Elaboration de la feuille de route stratégique de la filière solaire en Pays de la Loire

## Présentation de feuille de route

Version du 25/02/2014



## **PRESENTATION DE LA DEMARCHE**

## Rappel des objectifs du projet de feuille de route

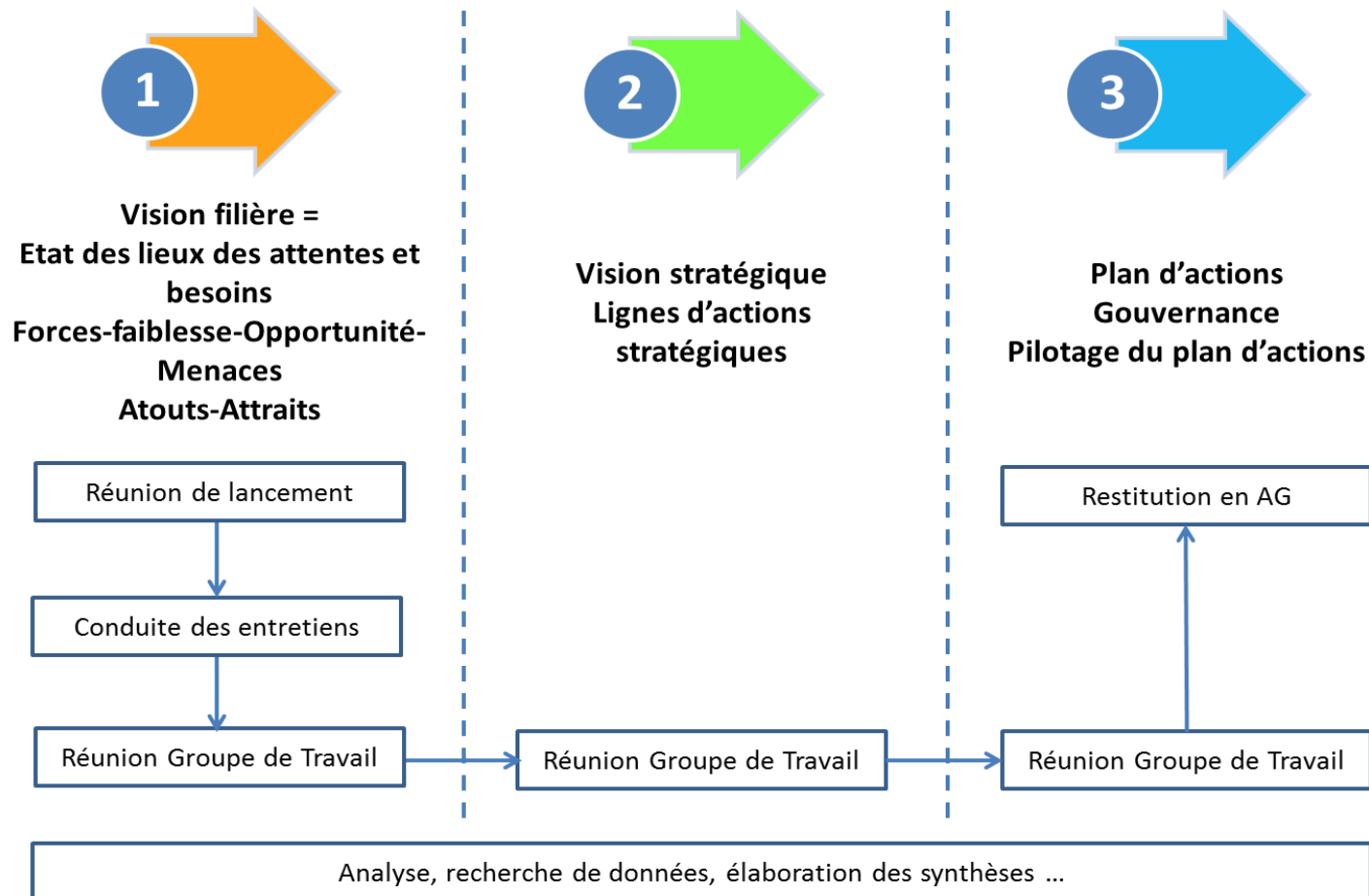
A l'issue d'une période de fort développement, la filière solaire française a connu à partir de fin 2010, un mouvement inverse. Les entreprises régionales ont quelques mois plus tard, au printemps 2011, fait écho de leur situation auprès du Conseil Régional des Pays de la Loire.

Ce dernier a manifesté son soutien à la filière régionale en accompagnant la création de l'association Atlansun et sa montée en puissance en tant que structure fédérative des acteurs de la filière solaire en région et porteuse d'une action collective.

L'objet de cette étude est de doter l'association Atlansun d'une feuille de route stratégique grâce à la prise en compte des attentes et besoins des acteurs régionaux et la définition d'un plan d'actions prioritaires, permettant :

- De dégager les lignes de forces de la convergence des actions pour le développement de la filière,
- Un renforcement de son ancrage régional,
- De viser la mise en dynamique des complémentarités et de synergies entre les différents acteurs de la filière.

# La démarche d'élaboration de la feuille de route



## **POSITIONNEMENT STRATEGIQUE**

## La référence du solaire en région Pays de la Loire

### Des coopérations :

Qui sont les partenaires ?  
Quels types de coopération ?

### Des actions :

Quelle valeur ajoutée ?  
Quels services ?

## Feuille de route « filière solaire »

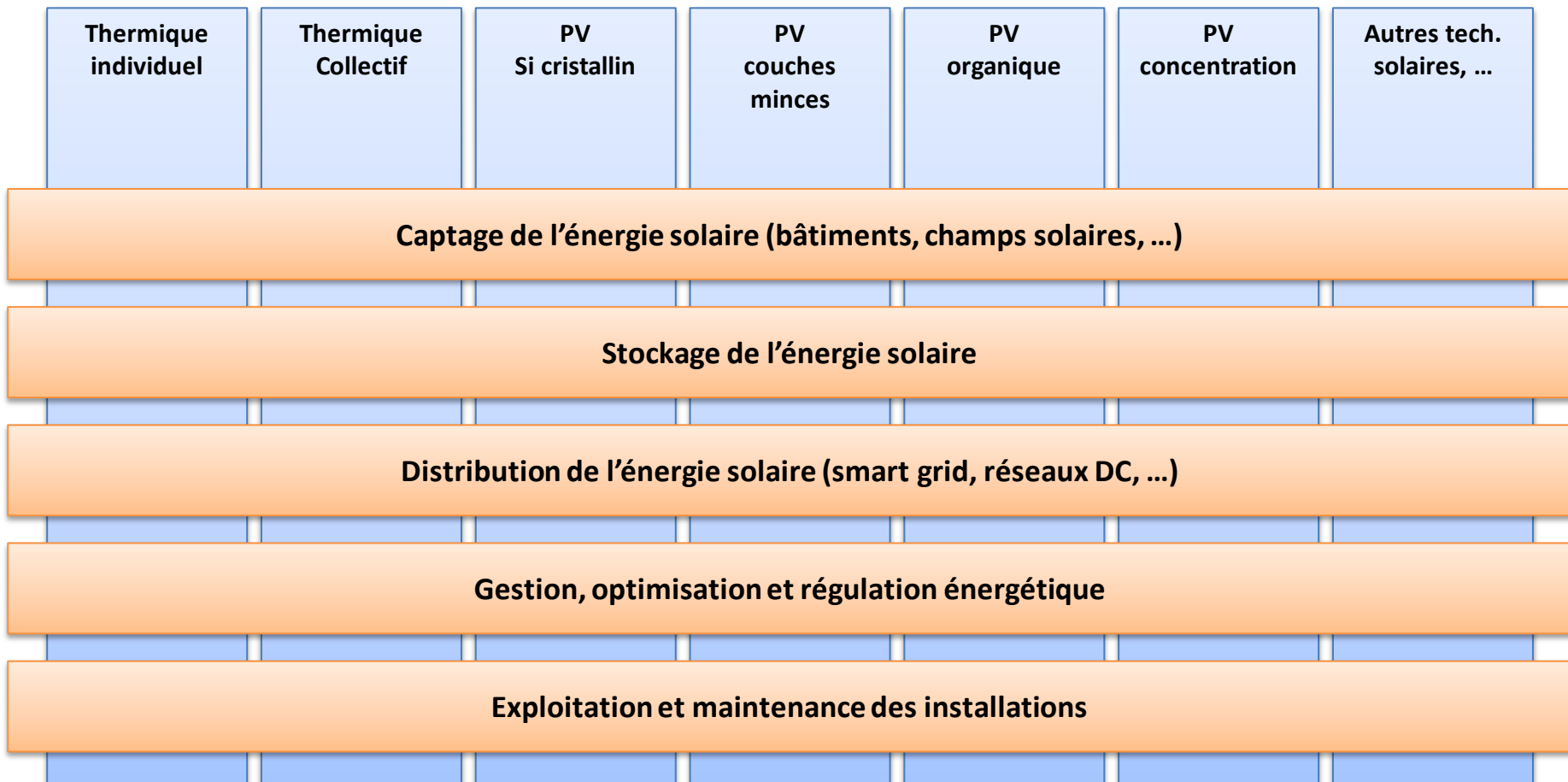
### Des cibles :

A qui s'adresse-t-on ?  
A qui apporte-t-on ces services ?

### Une gouvernance :

Quels pilotes ?  
Quelles modalités ?

**Un positionnement stratégique sur toutes les technologies solaires et sur les principaux éléments de la chaîne de valeur du solaire**



## Une offre d'outils et de services dédiée aux entreprises régionales du secteur solaire, de la TPE à la PME

### Les acteurs concernés :

- Fabricants et distributeurs de systèmes et composants solaires,
- Installateurs spécialistes (avec capacité d'ingénierie de projet),
- Opérateurs et distributeurs d'énergie,
- Enseignement Supérieur et recherche,
- Bureaux d'études,
- Centres de formation,
- Pôles de compétitivité et clusters,
- Organisations professionnelles,
- Acteurs institutionnels, syndicats mixtes, SEM,
- ...

### Zone géographique : Région des Pays de la Loire



## La volonté de s'adresser à toutes les parties prenantes

### **Les cibles externes de l'association :**

- Bailleurs sociaux / Hôtellerie de Plein Air, Supermarchés / Secteur tertiaire...,
- Donneurs d'ordres,
- Espaces Info Energie, guichet unique Energie,
- Associations,
- Industriels
- Architectes, promoteurs, aménageurs,
- Médias,
- Organismes de contrôle technique,
- Organismes de financement, banques, assurances, ...

## La référence du solaire en Région Pays de la Loire



### 4 axes prioritaires d'actions

#### Développement et Business

- Répondre aux besoins des entreprises adhérentes pour favoriser leur développement
- Faciliter la mise en marché de produits de qualité
- Vendre la filière auprès de toutes les parties

#### Promotion et communication

- Travailler sur le déficit d'image de la filière
- Impulser des directives nouvelles

#### R&D et Innovation

- Engager l'ensemble des acteurs à la R&D et à l'innovation
- Faire émerger une première structuration à travers des projets collaboratifs (être un incubateur de projets)
- Se positionner comme le relais des partenaires du projet vers les expertises ad'hoc

#### Développement des compétences

- Développer des formations « pratiques » thématiques à destination des professionnels
- Participer à l'élaboration des programmes d'enseignement (tous niveaux)

## La mise en place rapide d'actions prioritaires dans chacun des axes

### Promotion et communication

- Sensibiliser les clients potentiels et les prescripteurs pour valoriser les solutions solaires dans les projets de développement du territoire
- Renforcer les actions de communication, promotion et de prospection ciblées au niveau régional.

### Développement et Business

- Etre force de propositions sur la thématique de la transition énergétique en étant capable d'anticiper les marchés, les services, les produits et les technologies à venir
- Assurer l'interface avec les acteurs de financement (concours bancaires et subventions) et être source de proposition de dispositifs régionaux innovants de financement (publics et privés)
- Définir une démarche commerciale collective afin de mutualiser les moyens pour être plus performant sur les salons, les évènements et le marché export.

### Développement des compétences

- Recenser les besoins de formation et si besoin, développer des formations thématiques à destination des professionnels (pratiques /théoriques).
- Adapter les formations/compétences afin de faciliter le transfert technologique de projets matures issus de la R&D.

### R&D et Innovation

- Recenser et diffuser l'information sur les retours d'expériences sur les systèmes énergétiques performants,
- Valoriser les résultats des projets de R&D et les innovations...
- Renforcer les capacités d'innovation de la filière : intégrer les évolutions réglementaires dans le développement des produits et procédés, identifier les besoins des industriels et des laboratoires, favoriser l'émergence de projets collaboratifs.

# Le développement de coopérations stratégiques autour du solaire

## Des « catégories » de partenaires potentiels :

- Les syndicats et organisations professionnelles
- Les pôles de compétitivité
- Les clusters et associations régionales
- Les PRI (plateformes régionales d'innovation)
- Les organismes d'information sur l'énergie

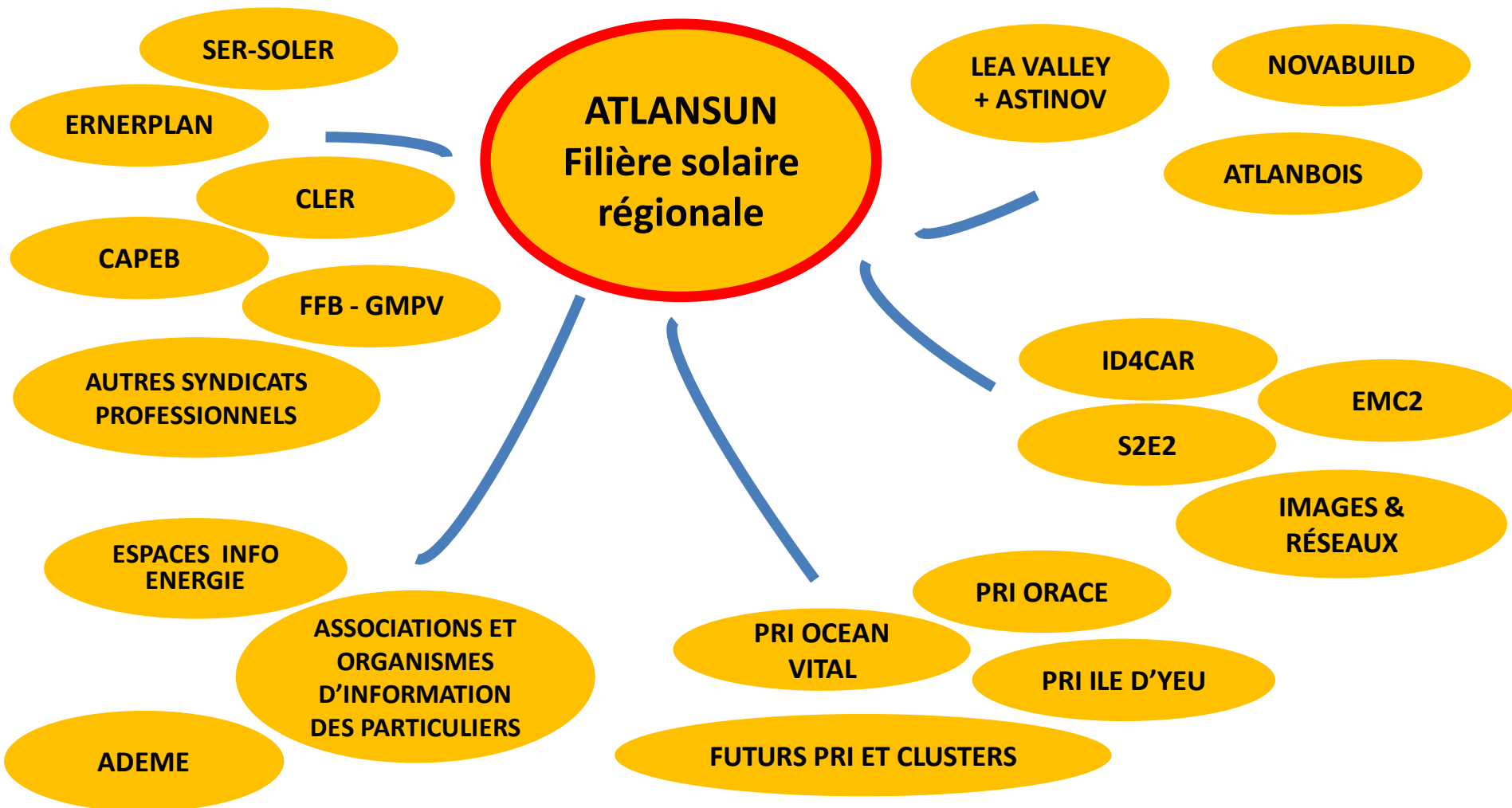
## Actions à mener

- Rencontrer les autres structures /clusters et présenter les objectifs et la vision à moyen et long terme de l'association
- Structurer les partenariats : par thématiques ou par la mutualisation de moyens
- Assurer une veille réglementaire & technologique ; réunions d'informations avec tous les acteurs
- Acquérir un leadership sur les projets collaboratifs qui sera différent selon les thématiques

## Objectifs

- Définir le contenu des coopérations envisagées pour chaque catégorie de partenaires
- Faire d'Atlansun le chef de file de la filière solaire régionale
- Faire en sorte qu'Atlansun trouve sa place dans l'animation des acteurs de la filière

## De nombreux liens à tisser en région



## **PLAN D' ACTIONS**

## Axe « Développement et Business »

### PRIORITES DE NIVEAU 1

2014/2015

Etre force de propositions sur la thématique de la transition énergétique en étant capable d'anticiper les marchés, les services, les produits et les technologies à venir

Assurer l'interface avec les acteurs de financement (concours bancaires et subventions) et être source de proposition de dispositifs régionaux innovants de financement (publics et privés)

Définir une démarche commerciale collective afin de mutualiser les moyens pour être plus performant sur les salons, les évènements et le marché export

### PRIORITES DE NIVEAU 2

2015/2016

Suivre les évolutions sociologiques et sociétale en matière de consommation énergétique et d'équipement

Envisager la réalisation d'une étude de type « monographie filière » pour compléter le recensement des acteurs du solaire en région

Favoriser les initiatives de montage de groupements momentanés d'entreprises pour faire des offres de services globales

## Axe « Promotion et communication »

### **PRIORITES DE NIVEAU 1**

**2014/2015**

Sensibiliser les clients potentiels et les prescripteurs pour valoriser les solutions solaires dans les projets de développement du territoire

Renforcer les actions de communication, promotion et de prospection ciblées au niveau régional

- Promouvoir l'offre produit en tenant compte des spécificités (individuel/collectif, neuf/rénovation)
- Valoriser et communiquer autour de la filière en renforçant la visibilité de ses outils et références réalisées

### **PRIORITES DE NIVEAU 2**

**2015/2016**

Faciliter le transfert d'informations auprès des porteurs de projets (bonnes pratiques, qualité, etc.)

## Axe « R&D et innovation »

### PRIORITES DE NIVEAU 1

2014/2015

- Recenser les compétences des adhérents de l'association (entreprises et laboratoires)  
 Diffuser l'information sur les retours d'expériences sur les systèmes énergétiques performants  
 Valoriser les résultats des projets de R&D portés par les laboratoires en partenariat avec les entreprises
- Assurer une veille scientifique sur les systèmes et les innovations
  - Identifier les verrous technologiques auprès des entreprises pour les remonter vers les laboratoires et les organismes de R&D

- Renforcer les capacités d'innovation de la filière :
- Intégrer les évolutions réglementaires dans le développement des produits et procédés
  - Identifier les besoins des partenaires, industriels et laboratoires en matière de démonstrateurs, de plateformes, de prototypage et d'installations d'essais pour le développement de nouveaux produits et procédés
  - Favoriser l'émergence de projets collaboratifs et le transfert technologique

### PRIORITES DE NIVEAU 2

2015/2016

Négocier avec les pôles de compétitivité pour qu'Atlansun puisse adhérer au nom collectif de ses adhérents

Coopérer avec les pôles de compétitivité pour être reconnu comme la structure d'expertise de la filière solaire et participer au processus de labellisation des projets des pôles

## Axe « Développement des compétences »

### PRIORITES

2014/2015

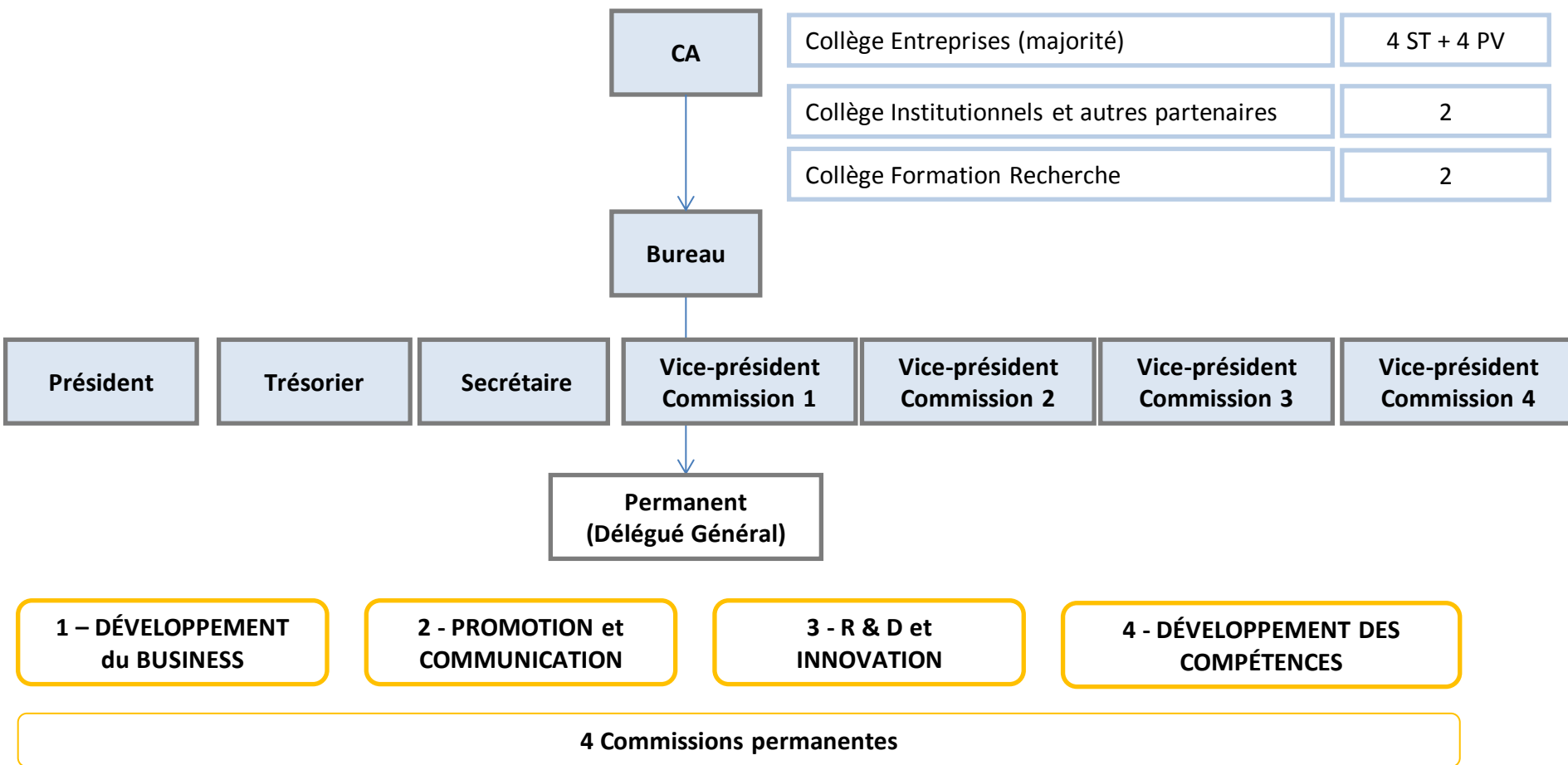
Poursuivre les actions de formation existantes et les promouvoir (ex. formation bureaux d'études en ST pilotée par l'ADEME Pays de la Loire...)  
 Recenser les besoins de formation et si besoin, développer des formations thématiques (pratiques/théoriques) à destination des professionnels.  
 Adapter les formations/compétences afin de faciliter le transfert technologique de projets matures issus de la R&D

2015

Développer des partenariats avec des sites d'offres d'emploi (bourses d'emploi, ...) pour améliorer le rapprochement offres d'emplois / disponibilité des compétences

**GOUVERNANCE**

# 1 Conseil d'Administration et 4 commissions de travail



# 1 Délégué Général et un budget d'environ 100 k€/an

		Délégué Général (1 ETP)	Frais (hors ETP)
<b>AXES</b>	Développement et Business	15%	20 k€ (a)
	Promotion et communication	30%	30 k€
	R&D et Innovation	20%	20 k€
	Développement des compétences	10%	10 k€
	Autres (animation, relation adhérents, administratif, ...)	25%	20 k€
		<b>100%</b>	<b>100 k€</b>

(a) : hors salons à l'international

## La volonté de réunir le maximum d'adhérents

### Cotisation annuelle 2014

▪ Personnes physiques	: 100 €
▪ Collège entreprises (a) :	
CA < 500 k€	: 150 €
500 k€ < CA < 1M €	: 300 €
CA > 1 M€	: 550 €
CA > 10 M€	: 1 000 €
▪ Collège formation recherche	: 150 €
▪ Collège institutionnels et autres partenaires :	
Collectivités territoriales	: 0 €
Autres partenaires	: 150 €

*(a) : CA spécifique pour les activités solaires*

## Les prochaines étapes

- Lancement de la campagne d'adhésion
- Démission de la gouvernance actuelle de l'association
- Assemblée Générale : 31/03/2014
  - Vote des statuts modifiés
  - Election du Conseil d'Administration
  - Réunion du CA pour désignation du bureau
- Mise en place du Délégué Général