



La Lettre du Solaire

Juin 2010 / Vol 10 N°6

Publiée par CYTHELIA sarl,
La Maison ZEN, Chef Lieu, F-73 000 Montagnole
Tel+ 33(0)4 79 25 31 75 Fax+ 33(0)4 79 25 33 09
Editeur: Alain Ricaud, ar@cythelia.fr, Rédaction : Mamadou Kane

Sommaire

• Editorial	2	• Technologies	10
Les installateurs et le Grenelle II	2	Les réseaux peuvent supporter plus d'ENR	10
• Tendances mondiales	4	Cellule à 18.9% de rendement.....	11
Solaire thermique en crise ?	4	• Compagnies	11
8,5 millions d'emplois ENR en 2030	5	First Solar.....	11
Bilan année solaire 2009 (suite)	5	Concentrix Solar.....	12
• Programmes nationaux	6	• Evénements	12
Allemagne	6	De Copenhague à Bonn	12
La baisse des tarifs menace l'industrie.....	6		
France	7		
Hilti acquiert un fabricant américain	7		
Total mise sur le photovoltaïque.....	7		
Concours « Familles à énergies positives ».....	7		
• Nouveaux Programmes	8		
Emirats Arabes Unis	8		
Climatisation solaire à Dubaï	8		
Centrale solaire record à Abou Dhabi.....	8		
• Programmes PED	9		
Egypte	9		
Première centrale hybride solaire/ Gaz	9		
Inde	9		
Solaire à concentration en développement	9		
Algérie	9		
Projets locaux et Desertec	9		
Soudan	10		
Contrats d'achat d'électricité solaire.....	10		

Publiée par CYTHELIA sarl,
La Maison ZEN, Chef Lieu, F-73 000 Montagnole
Tel+ 33(0)4 79 25 31 75 Fax+ 33(0)4 79 25 33 09
Editeur: Alain Ricaud, ar@cythelia.fr, Rédaction : Mamadou Kane

● Editorial

Les installateurs et le Grenelle II

Dans une période de grande instabilité comme celle que nous vivons, la prime va d'abord à la survie, c'est-à-dire à ce qui est déjà en place : c'est vrai pour les acteurs comme pour les stratégies. Le Grenelle II, c'est hélas la démonstration que la stratégie de rupture entamée est stoppée. C'est fort dommage car dans un contexte de morosité, la relance par le bâtiment et par les nouvelles énergies décentralisées eut pu être un formidable moteur de croissance et de motivation.

Où est-ce que ça coince ? Vouloir changer en période de crise est évident d'un point de vue intellectuel, mais souvent compliqué à réaliser. Par exemple, comment les puissances publiques peuvent-elles réussir à changer les comportements dans la durée par des incitations fiscales si elles sont elles-mêmes gravement mises en défaut financièrement dans le très court terme, prêtes à faire des coupes partout dans les niches fiscales ? Qui peut être contre la suppression des niches et en même temps, qui va installer du photovoltaïque sur son toit sans aide ?

Si elles n'ont pas les moyens d'agir sur les acteurs par le porte-monnaie, elles peuvent aussi influencer par l'élaboration de normes et règlements, mais bien souvent, avant d'être comprises comme incitation, les normes sont perçues comme action d'empêchement.

En outre, ce n'est pas la même chose de dire qu'on décale d'un ou deux ans des dépenses parce que le budget ne peut pas les financer actuellement, que de laisser entendre que ces dépenses ne sont plus justifiées. Plus on utilise le levier financier pour faire changer les comportements, plus les individus ne changent que lorsqu'il existe une incitation fiscale. Ainsi l'évolution des mentalités est-elle aujourd'hui toute orientée vers la motivation financière (souvent l'optimisation fiscale passe avant des optimisations beaucoup plus importantes) et bien peu vers le sens (dans quel état transmettons-nous la planète à nos petits-enfants ?), ce qui est de plus en plus coûteux pour les finances dites publiques.

Concernant le secteur du photovoltaïque, nous ne cessons de répéter que les avantages (tarif d'achat, crédit d'impôt, TVA à 5.5%, exonération d'IRPP, amortissement exceptionnel, TEPA / Dutreil) sont à la fois utiles pour initier la machine, mais rapidement contre-productifs. Par exemple, l'existence et le montant du crédit d'impôt pour le particulier freine la

baisse des prix des installations. Il nous semble indispensable que la puissance publique réaffirme ce qui se trouve dans l'article 10 de la loi n° 2000-108 relative à la modernisation et au développement du service public d'électricité, à savoir que, en ce qui concerne le tarif d'achat, son niveau « ne peut conduire à ce que la rémunération des capitaux immobilisés dans les installations bénéficiant de ces conditions excède une rémunération normale, compte tenu des risques inhérents à ces activités et de la garantie dont bénéficient ces installations d'écouler l'intégralité de leur production à un tarif déterminé ». Il est donc logique que ce tarif soit « piloté », donc évolue dans le temps en fonction de la baisse des coûts. La baisse de l'euro par rapport au dollar (-20%) profite aux fabricants de la zone euro, au premier chef l'industrie allemande des cellules et modules, et les quelques fabricants français, et renchérit le prix du module chinois. Mais il est peu probable que le prix des installations baisse pour autant, sauf à ce que certains soient poussés pour une question de survie à « casser les prix ».

La conséquence ou la cause ?

On ne saurait dire aujourd'hui si le discours politique qui paraît abandonner des objectifs ambitieux est la conséquence de la financiarisation du secteur photovoltaïque ou sa cause. Mais ce dont nous sommes sûr, c'est qu'un certain nombre d'acteurs du PV constatent l'agacement de nombreux prospects perturbés par trop de phoning et trop de démarchage financier : « Comment ? Vous ne voulez pas réduire vos impôts ? ». On assiste par ailleurs à une recherche accélérée de sous-traitance pour la pose des modules, afin de maintenir les marges côté matériel et financer l'acquisition du client. C'est donc l'artisan installateur de base qui va se trouver dans une situation de dépendance forte, voire d'exclusivité vis-à-vis d'un donneur d'ordre qui maîtrise l'approvisionnement et la relation client. On retrouve une situation vécue par les artisans du bâtiment lors de l'explosion des constructeurs de maisons individuelles il y a 30 à 40 ans.

La qualité des installations

Quand l'installateur de base n'a pas la volonté de prendre en charge lui-même son développement commercial, il va répondre favorablement aux demandes de sous-traitance de pose émises par des grands donneurs d'ordre ayant mis en place leur force de vente. Ces derniers ont des prix encore élevés à ce jour (une installation chez un particulier est encore en France à 6 ou 7 €/ Wc TTC (TVA à 5.5%). Si le prix

du matériel baisse, ils ont encore une marge pour diminuer leur tarif, à condition que le coût d'acquisition du client (le coût commercial) n'augmente pas. Hors, comme nous venons de le voir, ce dernier point n'est pas évident. L'impression de sécurité de l'artisan d'avoir un bon carnet de commande parce que son donneur d'ordre lui remplit son planning est dangereuse car elle ne lui permet pas l'indépendance - une valeur forte dans la profession. Il va donc accepter des chantiers limites pour ne pas insatisfaire son donneur d'ordre. Va-t-il payer de sa poche du câble livré trop court dans le kit pour poser l'onduleur au bon endroit bien ventilé ? Va-t-il dire au client final que l'implantation prévue comporte un masque évident ? etc... En fait plus l'installateur est compétent et bien formé, plus cette position de sous-traitant va lui poser problème. On observe donc le virage vertueux - douloureux au départ, mais pertinent à moyen terme - de quelques artisans.

Les risques pour le secteur photovoltaïque

Dans le photovoltaïque, les décisions se prennent bien souvent sur des critères financiers. C'est logique car c'est un secteur capitalistique : d'une part l'investissement est lourd au départ, et ensuite il y a très peu de charges par rapport aux revenus, et d'autre part la période de revenus est très longue - vingt ans actuellement. Les risques sont donc de chercher à optimiser les simulations, ou les promesses, quitte à baisser la qualité de l'installation. Il est paradoxal d'entendre des décideurs parler de risque pour une activité où le niveau du chiffre d'affaires est contractuellement déterminé qui plus est sur une durée de vingt ans. Quel est le patron de PME qui peut dire la même chose ?

Chaque offerant doit bien sûr réfléchir à ses éléments de différenciation, au-delà de la technique de persuasion « push » de ses vendeurs, mais la profession pourrait aussi « pousser » à la qualité. Voici quelques éléments de différenciation, par exemple :

- La date de création et la volonté de durée. Le premier symbole : avant ou après juillet 2006, le second avant ou après le 17 novembre 2008 (annonce par Jean-Louis Borloo d'une réforme tarifaire). Cela distingue les précurseurs militants et les suiveurs opportunistes.
- Une étude préalable d'évaluation de productible avec masques et diagramme des pertes, de dimensionnement, d'optimisation avec un logiciel professionnel (et non pas un tableur excel interne avec des données moyennes non personnalisées)
- Une simulation financière avec visibilité des hypothèses retenues, en particulier l'évolution du tarif d'achat

- Le fait de travailler avec ses propres équipes pour la pose, avec la double compétence électriciens et couvreurs / charpentiers
- L'acceptation d'un « label » dans lequel il y a contrôle des installations par un auditeur externe indépendant.
- La couverture assurance.
- La garantie de productible, corrélée au choix du fabricant de modules et à la maintenance.
- Eventuellement, le bilan carbone de l'installation.
- L'orientation du discours : énergies renouvelables / photovoltaïque, ou mieux maîtrise de l'énergie / bâtiment à énergie positive (BEPOS).

Les discours « avantages fiscaux et tarif d'achat intéressant », ou bien « temps de retour réduit » peuvent cacher le fait que les installations sont mal conçues mais quand même rentables, ou n'ont pas besoin de durer 20 ans.

Bien sûr ces éléments de différenciation interdiront de vendre une installation sur une toiture Est derrière la cheminée, alors que la résidence principale n'est pas isolée ! La profession doit lutter contre ces contre-exemples.

Effet de mode et niche fiscale

La suppression des avantages liés au photovoltaïque est inéluctable car plus on se rapproche de la parité réseau, moins ces avantages se justifient économiquement et moralement. La profession doit accepter cet état de fait, sinon elle justifie les objections émises d'« opportunisme », de « profiteurs », etc... et prête le flan aux attaques des lobbies. Nous revendiquons une baisse des avantages fiscaux, car nous savons que nous n'avons pas besoin de tous ces arguments pour démontrer que les installations PV sont intéressantes financièrement. Puisque la profession s'inquiète de l'instabilité du contexte réglementaire, c'est à elle d'élever son niveau d'exigence et de proposer ces changements : elle sera encore plus à même de les anticiper. Nous préconisons plutôt une baisse de l'assiette du crédit d'impôt pour le particulier qui entraînera une baisse du prix des kits, et la suppression de l'exonération de l'IRPP des revenus PV. ARo