

Solaire : gare à l'arnaque

ÉNERGIE Longtemps très incitative, la filière photovoltaïque est aujourd'hui moins rentable. Certains particuliers y perdent de l'argent, victimes d'installateurs peu scrupuleux. Pages 2 et 3



Il existe des précautions à prendre pour être sûr de faire appel à une entreprise fiable. ARCHIVES J.-C. S.

Energie

Des contrats de vingt ans avec des tarifs d'achat

EDF a l'obligation d'acheter l'électricité d'origine renouvelable produite par les particuliers. Pour le photovoltaïque, le contrat a une durée de vingt ans avec un tarif d'achat sécurisé, fixé par l'État.

Tout le monde paie le surcoût du photovoltaïque

Le tarif d'achat vise à aider au développement de la filière tant que l'électricité d'origine solaire est plus chère que le prix du marché. Le surcoût est absorbé par tous les consommateurs sur leurs factures.

Ils sont tombés dans le panneau solaire

La manne du photovoltaïque résidentiel a attiré des entreprises peu scrupuleuses. Nombre de consommateurs se sont fait avoir

YANN SAINT-SERNIN

y.saint-sermin@sudouest.fr

L'or vert fait des heureux. Mais pas toujours chez les consommateurs. Depuis plusieurs années, les mesures pour inciter les particuliers à développer les énergies alternatives ont créé une véritable filière. Hélas encore peu structurée. Et, dans le sillage de certaines entreprises peu scrupuleuses, armées d'habiles commerciaux, la file des déçus, voire des ruinés, s'étire. A titre d'exemple, les services de répression des fraudes du seul département de la Dordogne auraient reçu ces derniers mois près de 200 signalements. L'œuvre de seulement deux entreprises basées en région parisienne...

Le gros de l'activité ? L'installation de panneaux photovoltaïques chez les particuliers. Attirées par les avantages proposés il y a quelques années (prix de rachat par EDF jusqu'à 60 centimes du kWh, crédits d'impôts) et profitant des failles d'un secteur peu réglementé, nombre d'entreprises se sont lancées dans cette aventure très lucrative.

Mais les mesures incitatives se sont sévèrement atténuées depuis 2011. Aujourd'hui, les chiffres à faire pâlir un émir du pétrole auxquels rêvaient certaines de ces sociétés ne peuvent plus guère s'obtenir qu'au détriment des clients, à qui elles proposent des installations à des prix au-delà du raisonnable, justifiés par des prévisions de production souvent surévaluées.

« Argumentaire bien ficelé »

« Le démarcheur est venu chez nous, nous a montré des tableaux. L'argumentaire était bien ficelé, d'autant qu'il se présentait comme un partenaire d'EDF. Il m'a dit que ça ne me coûterait rien. Mais ça me coûte 2 000 euros tous les ans : je produis à peine la moitié de ce qu'on m'a promis. Lorsque j'é me suis rendu au siège de l'entreprise, à Levallois-Perret, ce n'était qu'une boîte aux lettres ! », s'agace François, chef d'entreprise en vue en région bordelaise. Un classique. Il a décidé de porter plainte.

En Dordogne, Philippe, directeur régional d'une entreprise multinationale, pourrait faire de même. « Des ouvriers des pays de l'Est ont monté l'installation. Aucun ne parlait français. Ils ont dû revenir plusieurs fois car ça ne marchait pas, ils ont même fait des trous dans ma toiture. Maintenant, je produis à peine la moitié de ce qu'on m'a promis. Avec le crédit, je perds 800 euros par an ! »

Souvent peu concernées par la cause environnementale, ces entreprises ont parfois des durées de vie éphémère et disparaissent lorsque les plaintes se font trop nombreuses. Des organismes de crédit se sont par ailleurs spécialisés dans ce domaine et se sont adossés à ces sociétés. En proposant des taux allant jusqu'à 6% (les banques classiques se limitent souvent à 2,75%), ces organismes ont profité des pratiques des démarcheurs indécents.

Pas plus de 12 000 euros

Joël Mercy, président du Groupe des particuliers producteurs d'électricité photovoltaïque (Gppep), basé dans les Landes, connaît bien le système. « Au départ, nous voulions seulement faire la promotion de ces énergies. Mais 90% de notre activité consiste à aider des personnes qui se sont fait flouer. »

Car Joël Mercy l'assure : installer des panneaux photovoltaïques peut être rentable au bout d'une dizaine d'années. À condition de les payer le juste prix ! Ainsi, selon ce producteur, une installation de 3 kilowatts crête (mesure indiquant sa puissance maximale théorique) ne doit pas dépasser les 12 000 euros avec un crédit à un taux raisonnable. Un constat auquel se rendent beaucoup de professionnels.

**« Ça me coûte
2 000 € tous les ans.
Je produis à peine
la moitié de ce
qu'on m'a promis »**

Un rapide calcul permet d'étayer cet argument. Une installation classique de 3 kilowatts crête (24 m² de surface) ne produira, selon l'Ademe (Agence de l'environnement et de la maîtrise de l'énergie), jamais plus de 1200 kWh dans le Sud-Ouest. Or, en 2012, EDF rachetait le kWh autour de 0,30 centime. Même en tenant compte des indexations et du crédit d'impôt (supprimé en 2013), cette installation ne rapportera pas plus de 26 000 euros en vingt ans (durée des contrats signés par EDF). Or beaucoup de sociétés n'hésitent pas à facturer l'installation à plus de 20 000 euros. Avec un crédit sur douze ans, entre 5 et 6%. Il en coûtera donc au client plus de 30 000 euros... Sans compter que les chiffres de l'Ademe sont théoriques, basés

sur des conditions d'utilisation idéales, rarement remplies. « Au-delà de 12 000 euros c'est du militantisme... », sourit un fonctionnaire qui connaît bien le dossier.

ENQUÊTE La société, en redressement judiciaire après une croissance fulgurante, laisse des clients inquiets

Une croissance de 400 % en 2012, avec un chiffre d'affaires de 57 millions d'euros, des publicités sur les chaînes de télévision, le soutien de Jean-Pierre Pernaut (la société le sponsorisait pour le trophée Andros) : en quelques mois, Groupe solaire de France s'était imposé comme le premier acteur de la filière d'installation photovoltaïque chez les particuliers. Mais, fin 2013, l'entreprise était en cessation de paiement. Elle est aujourd'hui en redressement judiciaire. Une illustration des errements de la filière.

Basée à Aubervilliers, la société dirigée par David Haiun doit sa croissance à une politique de démarchage tous azimuts. Elle a ainsi signé près de 7 000 contrats, dont une grande partie dans le Sud-Ouest. Les installations photovoltaïques de toi-

tures étaient vendues avec des financements à crédit sur une dizaine d'années, à des taux entre 5 et 6%, et installées par des sous-traitants.

La filière a du mal à relever la tête

« Envoyer plutôt un mail... »

Mais, depuis juin, le standard ne répond presque plus aux clients inquiets ou mécontents. Sollicité, le PDG évoque « un souci technique » et préconise « d'envoyer plutôt un mail... ». En désespoir de cause, les clients se sont tournés vers le mandataire judiciaire qui aurait déjà reçu des dizaines d'avis de créance.

Que s'est-il passé ? « L'organisme prêteur nous a plantés en 2013. Il a décidé de revoir les critères d'attribution sans nous avertir. Il a peu à peu cessé de financer les clients que nous démarchions », peste David Haiun.

Sollicitée, Solfea, filiale de GDF Suez -le groupe fabrique aussi des panneaux-, principale banque avec qui travaillait Groupe solaire de France, convient avoir « pris ses distances » avec cette société. « Nous avons été alertés par des clients insatisfaits, no-

tamment sur des questions de raccordement », explique-t-on à Solfea. La filiale dit avoir « renforcé, en 2013, le contrôle des professionnels avec qui elle travaille » dans un secteur où « on recense des difficultés avec des entreprises ».

On ne peut que louer la vigilance de la banque. Mais il faut rappeler qu'en 2013 celle-ci a fait l'objet de quelques condamnations dans le cadre de crédits accordés à des clients de sociétés de démarchage en photovoltaïque. « Des clients ont assigné la banque. Notre société a été blanchie, mais la banque a été condamnée. Depuis, ils sont extrêmement fileux », complète David Haiun.

Reste que, dans le sillage du succès de l'homme d'affaires, une cohorte de consommateurs mécontents s'est rapidement constituée. « Il y a aussi beaucoup de clients contents », assure-t-il. Mais des centaines de personnes ont saisi la répression des fraudes, des associations de consommateurs ou directement la justice, suspectant des malfaçons ou

que leur installation ne soit jamais rentable en dépit des promesses des vendeurs.

Montage via le Luxembourg

David Haiun reconnaît que vendre une installation de 3 kWatts crête à 12 000 euros, comme le font certains artisans, « n'est pas en adéquation avec [son] modèle économique ». Les prix sont bien entendus libres. Mais pas au point de promettre la lune. Or, dans le Sud-Ouest, une installation vendue en 2012 à 19 600 euros, avec un crédit en moyenne à 5,5% (un pack classique de Groupe solaire de France), a peu de chance de rapporter de l'argent en vingt ans. « Groupe solaire de France n'a jamais garanti une production à un de ses clients », jure le PDG.

Mais les témoignages et documents que « Sud Ouest » a recueillis laissent entrevoir des entorses à cette sage ligne de conduite. La suite des explications a de quoi surprendre : « Un panneau a une durée de vie de trente ans. Après vingt ans, ils

pourront s'en servir pour produire leur propre électricité. La totalité de nos clients rentreront donc dans leurs frais au pire au terme de ces trente ans. » Sauf peut-être les personnes âgées. . .

Certains ont préféré vérifier les statuts de la société. Et ont découvert avec surprise qu'elle avait voté en mars 2013 l'octroi de 1,5 million d'euros de dividendes et une augmentation de capital de 600 000 euros. L'actionnaire unique de Groupe solaire de France est une société immatriculée au Luxembourg. Son gérant et actionnaire majoritaire n'est autre que... David Haiun. « Les dividendes votés n'ont pas été versés. Le montage était destiné à aller sur le marché du Benelux », jure le PDG qui se défend d'avoir anticipé la chute de sa société ou de faire partie des voyous du photovoltaïque. « Toutes les réclamations ont fait l'objet d'audits et sont traitées au cas par cas. Ce qui n'a pas été bien fait sera réparé », assure-t-il. Sauf si la société est liquidée.

Y. St-S.

■ L'histoire récente de l'industrie photovoltaïque n'est pas un long fleuve tranquille. À la fin des années 2000, son développement a reposé sur des tarifs d'achat de l'électricité avantageux pour les producteurs. D'où une frénésie d'équipement qui a connu un brutal coup d'arrêt en décembre 2010, avec la décision du gouvernement Fillon d'instaurer un moratoire de trois mois sur les autorisations, le temps de discuter de nouvelles règles du jeu.

Le secteur résidentiel, celui du « petit » photovoltaïque, n'était pas soumis à ce moratoire. Mais il a en-

caissé par la suite une baisse sensible des tarifs d'achat (un maximum de 60 centimes le kilowattheure en 2009, moins de 28 centimes aujourd'hui) qui a refroidi les particuliers : au problème de la rentabilité des nouvelles installations s'ajoutaient des inquiétudes sur la fiabilité de la parole des pouvoirs publics.

BAISSES DU TARIF D'ACHAT

« Depuis le sommet atteint en 2011, nous sommes en baisse constante sur le nombre d'installations raccordées au réseau », déplore Jean-Louis Bal, le président du Syndicat des

énergies renouvelables (SER). « Les baisses du tarif d'achat sont trop rapides », ajoute-t-il. En avril dernier, la Commission européenne a accru les difficultés en supprimant la bonification de 10 % pour l'achat de panneaux fabriqués en Europe, ce pour des raisons de libre concurrence.

À la fin mars 2014, il y avait 297 000 installations en France, soit une puissance installée de 4 866 mégawatts (MW). Par comparaison, la puissance de la centrale nucléaire du Blayais est de 3 600 MW.

J.-D. R.

20 000 foyers en Aquitaine, presque 12 000 en Poitou-Charentes

Selon les chiffres disponibles à la fin juin, on compte quelque 20 200 installations de puissance inférieure ou égale à 3 kW (des panneaux sur une maison particulière) en Aquitaine, près de 11 700 en Poitou-Charentes et environ 15 500 en Midi-Pyrénées.

« Les gens ont un peu tendance à oublier les principes du bon sens »

JEAN-LOUIS BAL
Le président du Syndicat des énergies renouvelables (SER) demande aux clients d'être aussi vigilants que pour n'importe quel autre achat

La commission photovoltaïque du SER, le Syndicat des énergies renouvelables, regroupe environ 200 acteurs industriels de la filière, soit 80 % d'entre eux. Son président, Jean-Louis Bal, donne quelques pistes pour limiter les déconvenues.

« Sud Ouest ». De nombreux particuliers se plaignent d'installations mal faites ou trop chères. La variation des tarifs de rachat de l'électricité et leur manque de lisibilité pour le grand public n'ont-ils pas favorisé les indéliçats ?

Jean-Louis Bal. Des indéliçats, il y en avait encore plus à l'époque où les tarifs de rachat de l'électricité d'origine photovoltaïque étaient très élevés ! Un particulier a tout intérêt à se tourner vers une entreprise qui présente un « signe de qualité ». C'est le garant de la bonne exécution des travaux et de la bonne information délivrée au client.

Qu'est-ce qu'un « signe de qualité » ?

QualiPV, Qualibat et AQPV sont des signes de qualité délivrés par des organismes de certification. Ceux-ci attestent que les entreprises ont les moyens humains et matériels de bien conseiller leurs clients. En fonction de l'installateur et du lieu d'implantation des panneaux, la rentabilité va osciller entre 10 et 14 ans. Le problème, c'est que des affaires qui remontent à un ou deux ans arrivent maintenant devant les



Jean-Louis Bal : « Faire établir plusieurs devis est indispensable. » ARCHIVES AFP

tribunaux. Elles donnent une mauvaise image du photovoltaïque et suscitent beaucoup de méfiance de la part des particuliers.

Quels autres conseils simples pouvez-vous donner aux particuliers ?

Il y a toujours la possibilité de demander conseil à un Espace info énergie. Il y en a dans tous les départements français. Ils sont accessibles gratuitement. Un particulier peut aller y soumettre un devis, par exemple. Par ailleurs, faire établir plusieurs devis est indispensable. Cette précaution permet d'éviter un devis au montant astronomique. On peut également exiger d'une entreprise son assurance de responsabilité civile décennale, puisqu'on touche au bâti. Il ne faut jamais hésiter à demander des pièces justifiant du professionnalisme de l'entreprise.

Quand doit-on régler la totalité de la facture ?

Il y a un principe très simple à res-

pecter : ne pas payer avant que l'installation soit en fonctionnement, en tout cas, ne pas payer la totalité ! Il y a hélas des exemples de gens qui n'ont pas été raccordés au réseau, avec des entreprises qui ont ensuite disparu alors qu'ils avaient réglé l'intégralité de la facture.

Ce sont des conseils de bon sens, en définitive...

Oui, les gens ont un peu tendance à oublier le bon sens qui prévaut généralement dans les autres secteurs d'activité. Ce n'est pas parce qu'il s'agit de photovoltaïque qu'il faut laisser la prudence de côté ! Une installation terminée, c'est une installation raccordée au réseau EDF, avec un contrat d'achat de l'électricité par EDF. Ce n'est pas la fin des travaux sur la toiture.

De quelle marge de manœuvre disposez-vous pour faire le ménage dans la filière ?

Nous travaillons en amont sur l'élaboration des normes électriques qui régissent le monde du photovoltaïque. Le premier guide en la matière remonte à 2005. Nous avons aussi beaucoup travaillé avec les sapeurs-pompiers et la Sécurité civile sur tout ce qui touche à la prévention des risques. Nous avons publié en 2013 un guide sur la maîtrise de ces risques, qui a été adressé à toutes les casernes de pompiers de France. Il y a des précautions à observer avec des installations sous tension. Les inquiétudes à propos de cette nouvelle technologie sont légitimes et nous nous employons à y répondre. Nous avons aussi milité pour la mise en place du Consuel, l'organisme qui vérifie la conformité des installations électriques avant leur raccordement au réseau. C'est une avancée considérable en matière de sécurité.

Recueilli par Jean-Denis Renard