

Les CAPEB des Pays de la Loire contre la politique d'aides aux installations de capteur solaire du Conseil Régional

note annexe à la conférence de presse du 29 octobre 2007

Le contexte

Lors d'une conférence de presse du 22/10/2007, le Conseil Régional a dévoilé ses grandes orientations, en faveur du développement du solaire en Pays de la Loire, dans le cadre de sa nouvelle politique énergie adoptée en mars dernier.

Le Conseil régional a lancé un nouveau dispositif pour soutenir les filières solaires thermiques et photovoltaïques.

Celui-ci permettrait, via un soutien aux associations ou organismes à caractère collectif qui organiserait des achats groupés d'installations solaires, d'offrir aux particuliers une acquisition à moindre coût.

Description du processus mis en place par le Conseil Régional

Ce nouvel engagement de la Région aurait pour objectif de mieux mutualiser les différentes initiatives tout en améliorant la qualité de l'offre aux particuliers. Il ne s'agirait pas pour la Région de se désengager de l'aide individuelle qu'elle apportait auparavant, mais selon elle d'offrir aux particuliers une réponse qualitative et financière plus intéressante via la mise en place d'achats groupés.

Cette politique permettrait d'encourager les opérations collectives d'acquisition d'installations mobilisant les énergies renouvelables du type solaire thermique (chauffe-eau solaire, plancher solaire, système solaire combiné) et solaire photovoltaïque (panneaux raccordés au réseau, intégré ou non au bâti) avec le souci d'offrir aux particuliers une acquisition à moindre coût.

Qu'en sera t il réellement ?

Par le biais d'achats groupés et mutualisés (fourniture et pose), ces opérations permettraient aux particuliers de bénéficier de frais d'installations réduits par rapport à ceux obtenus par des démarches individuelles. Les particuliers participant à l'opération bénéficient en outre de l'assistance et du conseil technique de la part de l'opérateur.

C'est dans cet esprit que la Région a décidé de lancer deux à trois appels à projets par an.

Suite à celui initié en mai dernier, la dizaine d'opérateurs retenue est censé enclencher un phénomène permettant de soutenir (conseil, assistance, appui technique, relations avec les entreprises, diminution du coût des installations chez les particuliers) plus de 580 dossiers individuels d'installations thermiques ou photovoltaïques sur les 4 premiers mois.

Dispositif :

L'opérateur pourra faire intervenir une ou plusieurs entreprises et fournisseurs. Il devrait privilégier l'artisanat local pour limiter les déplacements, amis le pourra t il .

Les devis des entreprises devront être individualisés. Les commandes seront passées par les particuliers directement auprès d'une entreprise, et de manière individuelle. L tâche semble complexe

Les particuliers participant à l'opération devront réaliser l'installation dans leur résidence principale, située en Pays de la Loire. A cette fin, l'opérateur devra disposer de pièces

attestant cette situation et, sur demande expresse, les transmettre à la Région (copie de la taxe d'habitation ou de la taxe foncière).

Montant des aides financières prévues par le Conseil Régional

La Région soutient l'ingénierie du montage de l'opération et donc l'opérateur; elle n'accorde pas d'aide directe au particulier.

La Région attribuera une subvention forfaitaire aux opérateurs retenus dans cet appel à projets. Le montant de la subvention comprend une part fixe de 2 000 € à laquelle s'ajoute une part variable proportionnelle au nombre d'installations : nombre x 300 €.

Ces subventions se cumulent si un opérateur monte deux opérations : l'un portant sur le solaire thermique et l'autre sur le photovoltaïque. Soit

Les raisons de la colère des professionnels

Les Sections professionnelle des électriciens et plombiers des 5 départements de la région réunis au sein de leur CAPEB départementale exprime leur totale réprobation face à ce dispositif pour les raisons suivantes :

Absence de dialogue avec les professionnels :

En considérant que si le consommateur passe par un groupement d'achat, il sera mieux servi que par les professionnels, le Conseil régional fait peser le doute sur l'honnêteté et le sérieux des artisans !

Aussi ce dispositif est vécu par de nombreux professionnels, comme une marque de défiance des élus régionaux à leur encontre, alors que dans leurs entreprises ils doivent déjà faire face à un niveau de demande de travaux élevé.

Celle-ci les a amené à embaucher et former plus de 13 000 salariés supplémentaires en l'espace de 5 ans, soit une augmentation de plus 17% de l'emploi du secteur.

En matière de capteur solaires ils ont su faire face à une demande d'installation multipliée par 1,5 à 2 chaque année depuis 7 ans et dopée par la mise en place d'un crédit d'impôt significatif courant 2006.

En effet, ils regrettent que les principaux acteurs de la réalisation des travaux liés aux économies d'énergie ou de production d'énergie renouvelable n'aient jamais été sollicités au cours de la définition de la nouvelle politique énergétique de la région.

Cela paraît regrettable quand d'après les propres chiffres du Conseil Régional, le secteur du Bâtiment (logements et autres constructions) représente pour son usage 40% des consommations d'énergies de la Région et donc constitue un axe majeur d'action.

Cette déficience est d'autant plus surprenante

- qu'en matière de formation initiale professionnelle, ou de développement économique, ce dialogue existe de façon permanente et contribue souvent à la définition de politique réaliste et efficace.

- que c'est souvent avec l'aides financière de la Région, que les professionnels se perfectionnent notamment à travers le système d'appellation Qualit'EnR.

Il ne faut pas oublier que notre région est riche de près de plus de 700 installateurs « QUALI'SOL , QUALI'PV , QUALI'BOIS. La CAPEB à elle seule, a contribué à la réalisation de plus de 140 journées de formations, et plus d'une cinquantaine de réunions

de professionnels consacrées à ces thématiques, que ce soit en matière d'installations solaires thermiques, photovoltaïques, pompes à chaleur ou chaudières bois.

Création d'un dispositif dangereux :

- Il crée un écran entre l'entreprise et le Maître d'Ouvrage tout en n'apportant que rarement de la valeur ajoutée. Il peut notamment être vécu par les particuliers comme une complication supplémentaire.
- Par le biais des appels d'offres qu'il va susciter via certains opérateurs, il va rendre inaccessible aux entreprises artisanales locales, le marché de la pose de ces équipements, compte tenu du nombre d'installations à réaliser dans des délais très courts.

Poussé à l'extrême, il peut faire disparaître les compétences nécessaires sur ce type de produit au plan local.

Qu'advierait-il alors de l'entretien nécessaire de ce type d'installation et du service après vente ?

Une telle évolution est-elle compatible avec des objectifs de développement durable ?

- Le choix d'un matériel par l'opérateur dans le cadre d'un appel d'offre commun à un nombre important d'installations basé uniquement sur le prix d'achat peut faire douter de la capacité à proposer une solution techniquement adaptée, énergétiquement efficace et fiable dans la durée ;
- Il pourra aboutir à priver l'entreprise de son rôle de conseil, le choix des matériels posés étant réalisé par l'opérateur sans pour autant exonérer l'installateur de sa responsabilité en cas de dysfonctionnement ;
- Il fait disparaître une des raisons qui pouvait orienter le client à faire appel à un installateur qualifié « QUALI'SOL » ou « QUALI'PV », systèmes qui garantissent un niveau minimum de formation et de compétence ainsi que la qualité des installations à travers des audits réguliers.

Un dispositif Inadapté :

Les opérateurs agréés peuvent être classés en trois catégories :

1. Les opérateurs, pour lequel ce système procure simplement un effet d'aubaine, faussant l'égalité de concurrence entre les intervenants.
 - Les structures proches du milieu agricole pratiquaient déjà une politique d'achats groupés avant même la mise en place de ce système ;
 - Les coopératives d'achats du bâtiment regroupent par essence les achats de leurs adhérents et gèrent déjà des flux d'achats significatifs (de 200 à 400 capteurs thermiques par an et par coopérative) leur permettant, bien avant ce dispositif, de négocier des conditions optimales avec leurs fournisseurs.

Dans la pratique, elles vont légitimement utiliser l'aide régionale pour abaisser leurs prix de revente aux artisans. N'y a-t-il pas risque de distorsion de concurrence avec le négoce traditionnel, qui du coup, pourrait être amené à engager des recours juridiques ?

Dans les faits, le système aboutit à un nouveau mode de gestion de la prime qui existait précédemment.

2. Les opérateurs, pour qui ce système constitue une opportunité pour développer une association tournée vers le développement durable mais qui ne disposent pas des compétences, ni de la fiabilité nécessaire pour assurer avec rigueur la mission qui leur est confiée.

Si l'objectif poursuivi est de stimuler des associations assurant la promotion du développement durable, autant leur apporter clairement une subvention de fonctionnement

3. Les opérateurs dont le savoir faire et le sérieux ne sauraient être mis en cause abordent en réalité ce projet avec beaucoup de circonspection car il s'agit souvent de structures qui agissent déjà dans le conseil au particulier et entretiennent de bonnes relations avec les entreprises qu'elles vont devoir mettre en concurrence dans une mission au caractère économique dont elles ne maîtrisent pas forcément les savoir-faire!

En conclusion, un dispositif inefficace

Compte tenu des remarques ci-dessus, nous sommes convaincu que la solution « groupement d'achat » n'apportera pas dans la plupart des cas d'évolutions dans les prix facturés aux particuliers, et contribuera à créer des malentendus entre particuliers, installateurs, fabricants, et distributeurs.

Des propositions constructives de la profession

Pour ce qui concerne l'énergie solaire, et pour atteindre réellement les objectifs visés par le Conseil Régional, il semble nécessaire à la profession de développer 5 axes :

- Soutenir un système d'information des consommateurs, efficace et réaliste notamment avec les points info énergies qui invitera les consommateurs à solliciter plusieurs devis, pour qu'ils puissent les aider à faire des choix raisonner prenant en compte prestation, cout et SAV ;
- organiser tant au plan local que régional des contacts réguliers entre les acteurs de ces structures, les professionnels et leurs représentants afin d'échanger sur la place de chacun et les évolutions techniques et le fonctionnement du marché . Ce travail pourrait s'appuyer sur un observatoire régional qui suivrait les évolutions de ce marché tant en quantité qu'en prix et qualité
- Faciliter le déclenchement de la décision du consommateur par la mise en place de prêts bonifiés avec l'aide du Conseil Régional dont la durée pourrait prendre en compte le retour sur investissement de ce type d'installation.
- Dans ce cadre favoriser les installations réalisées par des professionnels qualifiés afin de privilégier la qualité de la réalisation et d'encourager les efforts de qualification et de formation engagé depuis plusieurs années par la profession avec l'aides de la CAPEB .
- Poursuivre cet effort tant en matière de formation initiale que de formation continue afin de répondre au besoin de main d'œuvre de la profession. Ainsi il faut faciliter la prise en compte des technologies solaires par les établissements de formation initiale, et développer les actions de perfectionnement des salariés du secteur