



Eco-Terre

Solaire disponible en rayons

énergie. Des panneaux photovoltaïques sur son toit ? En voilà une bonne idée. Mais un peu ardue à concrétiser... Des PME se sont lancées sur le marché balbutiant du solaire clé en main.

G. LA

QUOTIDIEN : mercredi 2 avril 2008

Mais alors ça marche l'électricité solaire ? Assez, en tout cas, pour qu'une jeune PME comme Solaire Direct embauche dix personnes par mois et prévoit une progression de son chiffre d'affaires de 1,7 million d'euros en 2007 à 50 millions en 2008 et 190 en 2009... Longtemps cantonné au rang de parent pauvre des énergies renouvelables - «les rendements sont nuls, ça ne fonctionne pas la nuit», entend-on couramment... -, le solaire commence à attirer les investisseurs et le grand public.

Entre un coût de l'énergie qui flambe, une technologie qui s'améliore et les obligations européennes en matière de renouvelables, l'horizon s'éclaircit pour la filière. Et un coup d'œil aux pays voisins, Allemagne en tête, permet de mesurer le retard français. En 2007, en France, le marché du photovoltaïque a grimpé de 200 %. Facile quand on part de pas grand-chose. Et les projets se multiplient. Dernier en date, GDF a lancé la semaine dernière une offre de services sur l'énergie solaire avec proposition de diagnostic gratuit et conseils de mise en œuvre.

Zéro euro au départ. Car la complexité de l'installation (travaux, démarches) et son coût freinent souvent les bonnes volontés. C'est justement la carte de la simplification que joue Solaire Direct, qui se présente comme «le premier opérateur d'électricité photovoltaïque en France» : «*En plus de l'installation, nous nous occupons du financement et de l'exploitation*, vante son président Thierry Lepercq. *L'objectif, c'est que l'électricité solaire soit accessible à tous, que ce qui est un parcours du combattant ne le soit plus et que ce soit une bonne affaire.*» Développé en partenariat avec la Caisse d'épargne, le package est en effet alléchant : zéro euro à déboursier au départ et un revenu net dès la première année.

Par quel tour de passe-passe ? Pour une installation de 18 000 euros, Solaire Direct négocie le prêt, calqué sur la durée du contrat, en général quinze ans. Au bout d'un an, le crédit d'impôt en rembourse une partie (de 4 000 à 8 000 euros). Ensuite, le système génère en principe 1 800 euros par an (dans le Sud de la France), en revendant l'électricité à EDF. Là-dessus, 700 euros remboursent le prêt et 400 paient les frais de gestion et d'assurance. Restent 700 euros, soit à peu près une facture d'électricité annuelle. «*Une sorte de microfinancement*», résume Solaire Direct qui se paie sur le prix de l'équipement et sur les frais d'exploitation.

Région moins ensoleillée. Réglementation oblige, le particulier reste client d'un fournisseur d'électricité traditionnel : 100 % de l'électricité produite par vos panneaux solaires est revendue à EDF, à un «tarif de rachat» bien supérieur au prix du marché (55 centimes du kwh). Et vous rachetez ensuite 100 % de votre électricité à un fournisseur (EDF ou un de ses concurrents), au prix normal (11 centimes du kwh en moyenne). D'où la culbute...

Solaire Direct, qui n'a pour l'instant lancé son offre que dans le Sud-Est, concède que la rentabilité du système peut être réduite d'au moins un tiers en Ile-de-France, moins ensoleillée. Et ne veut pas à terme rester dépendant de ces tarifs de rachat réglementés : «*Notre objectif, c'est de faire du kilowattheure à prix de marché dans le sud de la France en 2011*», avance Thierry Lepercq. La société, dont le capital appartient pour un tiers aux fondateurs et deux tiers à des actionnaires (Caisse des dépôts, Schneider Electric, TechFund), annonce en ce moment 120 dossiers par mois. Vu la jeunesse de l'offre et le temps d'installation, démarches comprises (cinq mois en moyenne pour un dossier), il est encore un peu tôt pour évaluer les résultats sur le terrain. En tout cas, voyant les géants du secteur fondre sur ce marché en devenir, le patron de Solaire Direct espère que son modèle lui assurera sa place au soleil : «*Le fait d'avoir de l'avance nous donne une légitimité.*»

http://www.liberation.fr/actualite/economie_terre/318871.FR.php

© Libération