

# PHOTOVOLTAÏQUE En attente de la baisse du coût des équipements

Le courant étant vendu moins cher, les opérateurs misent sur le recul du prix des panneaux et de leur pose pour maintenir la rentabilité des opérations.

Une réponse au terrain : les entreprises publiques locales (EPL) deviennent opérateurs photovoltaïques, se substituant aux communes, trop désargentées pour investir, ainsi qu'aux départements et régions, exclus de la vente d'électricité à EDF jusqu'à la loi « Grenelle 2 » d'août 2010 – dont les décrets sont en attente. Certaines ont l'expérience des énergies renouvelables : c'est le cas de Sergies,



**TÉMOIGNAGE** Frédéric Cauvin, directeur d'Energies du Sud, filiale de la société d'économie mixte d'équipement de la région montpelliéraine (Languedoc-Roussillon)

## « Les perspectives de croissance restent solides »

« C'est moins l'évolution des tarifs d'achat de l'électricité qui pose problème que l'inconstance de l'Etat, qui brouille la visibilité des investisseurs. Ces derniers attendaient, depuis quinze mois, la baisse intervenue en janvier. Celle-ci devait s'appliquer jusqu'à fin 2011. Or, début septembre, l'Etat l'a modifiée sans préavis. Ces deux reculs tarifaires ont éliminé les projets spéculatifs ou peu sérieux. La viabilité des opérations est maintenue, car la diminution des prix des équipements suit classiquement celle des tarifs d'achat. Les perspectives de croissance restent solides, notamment grâce à la réglementation thermique 2012 : les promoteurs d'immeubles tertiaires et d'habitation intègrent la photovoltaïque dans leurs projets énergétiques, pour respecter le label "bâtiment basse consommation". »

dans la Vienne, et, en Languedoc-Roussillon, d'Energies du Sud, filiale de la société d'économie mixte d'équipement de la région montpelliéraine, dont 60 % de l'activité relève de l'énergie. Pour son homologue de Haute-Savoie, le photovoltaïque est une diversification, suggérée par les élus locaux. « A leur échelle, l'investissement est trop lourd, même avec la garantie de vendre l'électricité durant vingt ans : à court terme, la dépense concurrence celle pour l'assainissement ou la construction d'une salle des fêtes. Le temps politique rivalise avec le temps économique », observe Philippe Gouyou-Beauchamps, directeur de la société d'équipement du département de la Haute-Savoie (SED 74). Dans les Landes, la tempête Klaus de janvier 2009 est « l'acte fondateur de l'EPL départementale », selon son directeur, Laurent Civel. Enerlandes se spécialise dans la réhabilitation du patrimoine public et la solarisation de ses toitures.

**Loyers variés.** Les EPL interviennent comme tiers investisseurs sur les bâtiments publics et, parfois, privés (SED 74, Energies du Sud, Sergies) : elles livrent une prestation clés en main, des études préalables à la maintenance des installations, et se rémunèrent sur la vente de courant. Le loyer qu'elles versent aux propriétaires de toitures varie selon les cieux. Il est symbolique dans le Maine-et-Loire : « C'est la façon dont les collectivités participent au développement de la filière », justifie Jean-François Gruau, responsable opérationnel d'Anjou Energies renouvelables. Enerlandes applique aussi un faible barème (1 euro/an/m<sup>2</sup>). « Le loyer est sanctuarisé, déconnecté de la profitabilité du

### Reculs des tarifs

- 14 janvier 2010 : refonte de la structure des tarifs, stables depuis 2006. Pour les bâtiments scolaires et des établissements de santé de plus de deux ans, le barème ne baisse que de 60 à 58 centimes/kWh pour les panneaux intégrés aux toitures.
- 1<sup>er</sup> septembre 2010 : recul de 12% de tous les tarifs (hormis ceux appliqués aux particuliers) afin de contenir « l'emballlement » de la filière, que les projets placent sur une trajectoire dépassant les objectifs du Grenelle (500 MW par an), selon le gouvernement.

site, dans un esprit de mutualisation, explique Laurent Civel. C'est parce que l'on rénove à moindre coût un toit à l'origine couvert de tuiles que l'on peut, par ailleurs, traiter un bâtiment amianté. » Dans la Vienne, le loyer est calé sur la vente d'électricité, au taux uniforme de 3 % des recettes. Energies du Sud applique cette même logique, avec nuance. « Une fois atteint notre objectif – modéré – de rentabilité, l'excédent de recettes alimente le loyer, qui peut excéder 10 % du chiffre d'affaires lié à la vente de courant », explique son directeur, Frédéric Cauvin (lire son témoignage).