

Relecture du Rapport Charpin



Les remarques du relecteur apparaissent ainsi dans le document

P3

Périmètre, méthode et calendrier

- ❑ La mission a conduit, entre avril et juillet 2010, une soixantaine d'entretiens avec :
- ❑ Elle a exploité la base de données d'EDF Obligation d'Achats

La mission base ses recommandations sur des données non contrôlables car non libre d'accès public.

P4

Récapitulatif des principales décisions proposées

Mise en place d'un système de régulation pérenne avec de la visibilité pour la filière

- Préciser la stratégie et les objectifs de la politique photovoltaïque
- Définir une cible annuelle de 300 à 500 MW/an
- Identifier trois segments de marché pertinents et répartir la cible annuelle entre ces segments (particuliers 100 à 150 MW/an, grandes toitures 100 à 200 MW/an, le sol 0 à 150 MW/an)
- Introduire de nouveaux outils de régulation pour maîtriser les quantités
 - Particuliers et grandes toitures : tarif avec dégressivité trimestrielle automatique en fonction des volumes
 - Sol : appels d'offres
- Améliorer la procédure d'instruction des demandes de rachat (déclaration d'intention, dépôt de garantie lors de la demande de raccordement, blocage du tarif lors de la proposition technique et financière de raccordement)

Contrairement au rapport du Député Poignant, aucune conclusion ni perspective positive n'apparaissent dans la synthèse. Les recommandations ne sont qu'à la contrainte et aux quotas.

Recherche et développement / Politique industrielle

- Mettre en cohérence la stratégie de R&D avec les opportunités identifiées (activités connexes au photovoltaïque et technologies émergentes)
- Maintenir les moyens sur la R&D
- Mobiliser les grands acteurs industriels susceptibles de se positionner sur le photovoltaïque et organiser la mise en réseau des acteurs à l'échelle nationale

Les PME qui ont créé le marché durant les 3 dernières années ne sont pas citées et les recommandations vont au soutien des grands Groupes et à l'alibi de la R&D

Le photovoltaïque : une source d'électricité à fort potentiel, qui représente toutefois à moyen terme en France un enjeu énergétique limité

- **Le photovoltaïque devrait connaître un développement à moyen terme, qui aboutira à un essor très rapide de la filière industrielle au niveau mondial**
 - **L'énergie photovoltaïque repose sur une ressource illimitée, bien qu'intermittente**
 - **Si cette forme d'énergie est encore coûteuse en Europe et nécessite des dispositifs publics de soutien, selon les études des professionnels, la parité réseau pourrait progressivement être atteinte dans différents pays du monde entre 2010 et 2020 pour les installations résidentielles et commerciales, en fonction du prix de détail de l'électricité et du taux d'ensoleillement des pays concernés**
 - **Une fois la parité réseau atteinte, le secteur connaîtra une phase de déploiement à grande échelle. En effet, tous les consommateurs d'électricité auront progressivement intérêt économiquement à investir**
 - **Les spécificités françaises (coût faible de l'électricité, taux d'ensoleillement moyen) impliquent que le déploiement se produira d'abord dans d'autres pays du monde : les opportunités industrielles se situent au niveau mondial**

Durant les années 70 la France a eu deux opportunités : le nucléaire et déjà le solaire. Le nucléaire seul bénéficia des moyens de son développement.

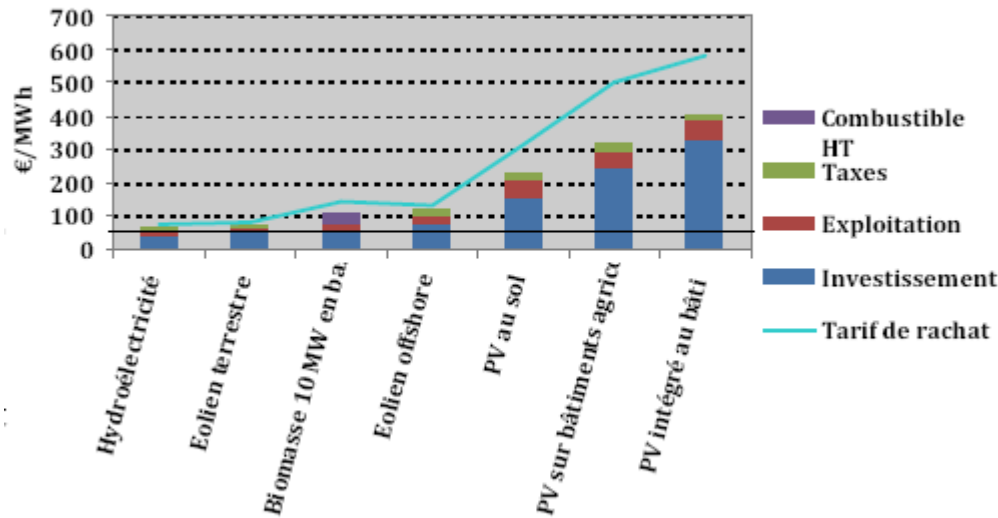
Le nucléaire est devenu un atout français majeur. 40 ans après la France est un acteur majeur du nucléaire mondial. La France peut donc diversifier ses atouts et aider au développement d'un filière solaire en France puis dans le monde. Mais, au contraire, la France laisse à croire qu'il est urgent d'attendre, de ne rien faire et de laisser les autres pays du monde (Chine, Allemagne, USA, Japon, Corée, Espagne...) prendre définitivement le pas sur le marché solaire au détriment de la France. Pourquoi le monde entier choisit cette énergie, la France serait elle le seul pays à avoir raison ou le seul pays totalement sous l'emprise d'un gourou pro nucléaire hégémonique.

Même le Président de la République a promis en son temps (il n'y a que quelques mois) au pour chaque € dans le nucléaire, il y aurait un € pour les ENR. L'idée semble loin aujourd'hui mais se met en œuvre en Allemagne où l'allongement de la durée de vie des centrales nucléaires aura comme contrepartie une taxe pour le financement du solaire.

L'électricité photovoltaïque est aujourd'hui la plus coûteuse des sources d'électricité renouvelables en l'état de la technologie

- La production d'électricité photovoltaïque au sol coûte plus de 200€/MWh contre 60€/MWh pour l'hydroélectricité ou 70€/MWh pour l'éolien terrestre (cf. étude sur les coûts de référence de la production électrique de la DGEC, 2009)

Écart entre le tarif de rachat et le coût de production pour différentes sources renouvelables d'électricité



Source : Mission, d'après MEIE/DG Trésor (note du 21 septembre 2009) et MEEDDM/DGEC, Synthèse publique de l'étude des coûts de référence de la production électrique, 2008.

Le contexte du constat est un biais à la logique d'analyse.

En 2006 lorsque les tarifs d'achat furent créés, le coût de la technologie était bien plus élevé. L'investissement était en 2006 de l'ordre de 6 €Wc dans le bâti pour être à ce jour en 2010 de moitié soit de l'ordre de 3 €Wc.

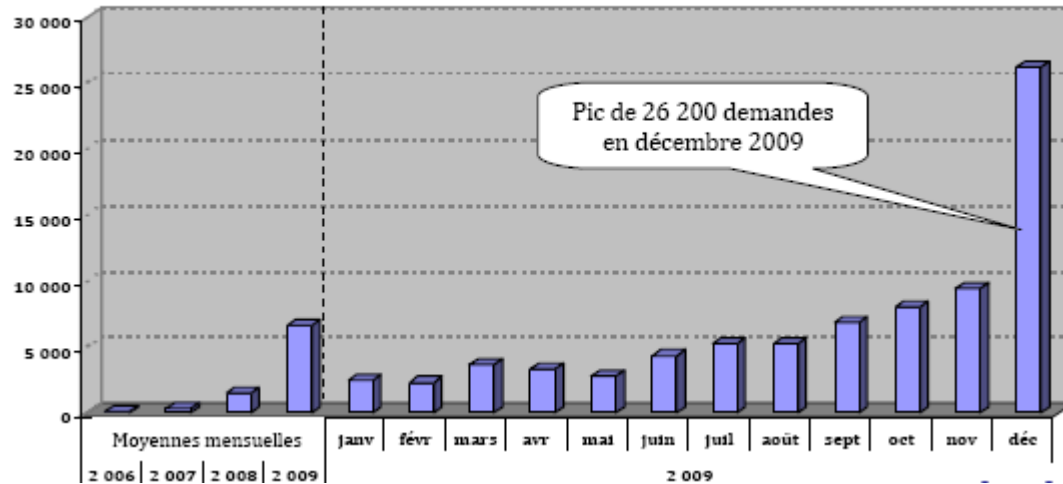
Plutôt que de se féliciter de ce gain de productivité résultat de la performance des entreprises françaises, Ce rapport tente de nous faire croire que ce constat est un échec !

L'exemple du tableau ci après laisse également perplexe. Il semblerait à sa lecture que le coût d'exploitation (en rouge dans le graphique) soit beaucoup plus faible pour une éolienne offshore que pour une centrale PV ...

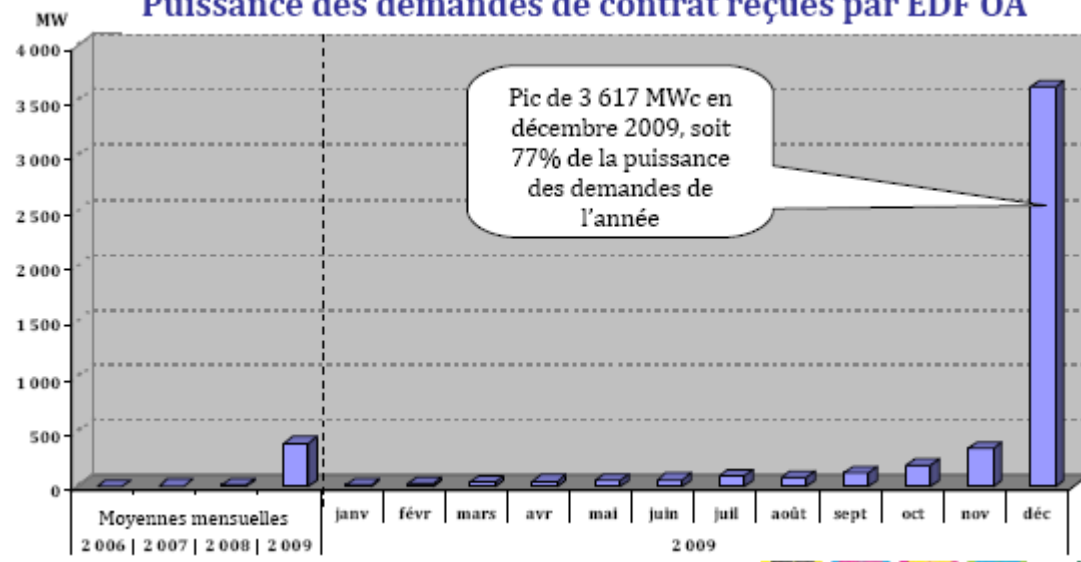
Je vous invite à ne serait ce qu'imaginer le coût et les matériels nécessaire pour intervenir en haut du mat sur une éolienne en mer (les jours ou la météo le permet). Comment peut on faire croire que cela est plus cher que sur une centrale solaire ou il y a de plus beaucoup moins de maintenance car il n'y a aucune mécanique en mouvement !

La flambée des demandes en 2009 a conduit à la création d'une « file d'attente » de demandes de contrats qui atteint 4,8 GW

Nombre de demandes de contrat reçues par EDF OA



Puissance des demandes de contrat reçues par EDF OA



Tout ce rapport repose sur un constat catastrophiste où la « file d'attente » évoquée représente la réalité, voir même une tendance lourde de l'emballement ou de la spéculation du marché. Il est à rappeler que cette file s'est créée par les tergiversations et l'action désordonnée du gouvernement et de ses services qui a annoncé ses intentions de réduction des tarifs d'achat de l'électricité et mis prêt de 6 mois à mettre en place des mesures .

Or nul ne peut avoir accès à ces chiffres et beaucoup de questions restent en suspend :

- Qui sont les plus gros porteurs ou dépositaires de dossiers ? Il serait incongru de constater que des filiales d'entreprises quasi publiques puissent apparaître en tête.
- Quelle est la viabilité des dossiers déposés ? La profession est prête à accepter des mesures qui permettraient de purger la file des projets théoriques ou fantaisistes.

- Les graphiques servant de bases alarmistes seraient très grandement dégonflé et les « gros » porteurs de projets factices ou réels auraient ainsi le loisir de s'expliquer.

Deux principaux facteurs expliquent la forte augmentation des demandes de contrats d'achat constatée fin 2009

- ❑ **La rentabilité du secteur photovoltaïque est devenue très attractive avec**
 - **d'une part l'augmentation des tarifs d'achat (modalités d'indexations prévues par l'arrêté tarifaire de 2006)**

La démarche fin 2009 visait à revoir à la baisse le tarif. Aucune augmentation n'a motivé cette accélération. Si cela avait été le cas tout les mois précédent aurait vu cette même « emballement ».

- **d'autre part la baisse du prix des panneaux : du côté de l'offre, baisse du prix du silicium après une période de tension, augmentation des capacités de production et baisse des coûts dans les pays émergents (Chine), outre des gains de productivité tendanciels ; du côté de la demande, réduction du marché liée à la crise économique (ex. : tarissement des sources de financement) et à l'éclatement de la « bulle espagnole »**

La profession a toujours été d'avis qu'une baisse des tarifs en fonction des réalités de marché étaient normale, acceptable et souhaitable. La baisse du tarif début 2010 est déplorable dans la méthodes chaotique de mise en œuvre, mais tout à fait acceptable et souhaitable du point de vue économique.

La baisse imposée en septembre 2010 ne peut en aucun cas relever de la même logique économique, les panneaux ayant notamment augmentés depuis la fin du second semestre 2010 pour deux raisons : la baisse de €/€ et un pic de demandes par le marché allemand.

- ❑ **Le délai entre l'annonce de la baisse des tarifs et sa réalisation en France (premières annonces en novembre 2008, présentation de nouveaux tarifs en septembre 2009, adoption de l'arrêté tarifaire en janvier 2010). Ce délai peut en partie s'expliquer par la conjonction d'une discussion sur la structure des tarifs (repenser la définition de l'intégration au bâti) et sur leur niveau**

Il est intéressant de lire entre les lignes que la totale désorganisation de l'Etat pour modifier les tarifs d'achat s'explique par la « discussion sur la structure du tarif »... Il est vrai qu'en août 2010 la discussion n'a pas pu motiver un quelconque retard, aucune discussion n'ayant eu lieu.

Des incertitudes pèsent sur le tarif, le taux et le délai de réalisation des projets de la file d'attente

- ❑ Il est difficile d'estimer la puissance aujourd'hui en file d'attente qui bénéficiera des tarifs 2006 dans le cadre de l'arrêté de mesures transitoires et qui sera mise en service :

- L'analyse des données d'EDF OA et d'ERDF indique que sur les 4,8 GWc de la file d'attente (essentiellement constituée à partir des 4,67 GWc de demandes 2009), 1 GWc (22%) relève du tarif 2006 et 1 GWc du tarif 2010
- Au-delà de ce constat, on peut faire l'hypothèse, qui apparaît réaliste, qu'1,5 GWc supplémentaire est écarté du tarif 2006 (demandes pour des installations de plus de 250 kWc déposées en novembre et décembre)
- Pour le reste, le tarif applicable n'a pu être déterminé par la mission car il dépend du croisement de plusieurs informations (données relatives à la demande de contrat, au processus de raccordement, au caractère agricole)
- Le taux de chute des projets, même lorsqu'ils relèvent des anciens tarifs sera sans doute supérieur au taux habituellement observé par ERDF (10% du fait de la précipitation dans laquelle certains ont été menés (maturité technique et financière inférieure à la moyenne)^{DC})

Alors que les conclusions du rapport en synthèse d'introduction (page 2) alertent sur l'ampleur du risque, de l'emballement de la flambée ... Tout cela n'est fondée que sur des « incertitudes, des difficultés d'estimer la réalité » des projets qui seront effectivement raccordés.

La file d'attente n'est pas un chiffre viable pour juger et décider de l'avenir de la filière !

- ❑ Il est difficile de donner une estimation des puissances et des coûts qui seront réellement installés au sein des demandes figurant dans la file d'attente
- ❑ ...mais quels que soient le taux et le rythme de réalisation de la file d'attente, on peut la considérer comme un « révélateur » du potentiel de projets susceptibles d'être réalisés dès que les conditions économiques sont favorables

Maïs, malgré l'incertitude, le rapporteur alarme que si les conditions sont favorables, des projets sont susceptibles d'être réalisés ! ?
Doit on considérer ce rapport comme partisan de la fin de la filière solaire ?

Personne ne souhaite ni ne demande de maintien ou d'augmentation de tarifs. La seule demande est une visibilité et une stabilité pour développer une activité dans « des conditions économiques favorable ». On ne peut prêcher au plus haut niveau de l'Etat la volonté de développer le modèle des PME allemandes en France et dans le même temps tenir des propos aussi consternant que de condamner un secteur de vouloir se développer car les conditions économiques sont favorables.

Pour mémoire, nous ne parlons pas d'un métiers d'une quelconque économie parallèle, mais d'une filière qui fut encouragée par un certain Grenelle de l'Environnement.

Les tarifs d'achat ont été abaissés en janvier 2010, mais la grille tarifaire reste complexe et deux échéances clés sont prévues en 2011/2012

La complexité n'est en rien un problème soulevé par la profession. Le rapport Poignant exposait en p61 que le système Allemand présentait autant de tarifs, « que la complexité du tarif n'est qu'apparente car suivant la typologie de projet, chacun connaît son tarif ».

Ce n'est pas le tarif ou sa complexité qui pose problème, mais la connaissance des règles présente, futures et de leurs pérennité.

Il est vrai qu'avec des règles claires, la profession souhaite se développer, atteindre une taille critique et envisager d'exporter son savoir faire à l'international.

Comment faire ce constat proche de la condamnation et dans le même rapport conclure qu'il faut soutenir les grands acteurs pour qu'ils se développent à l'export.

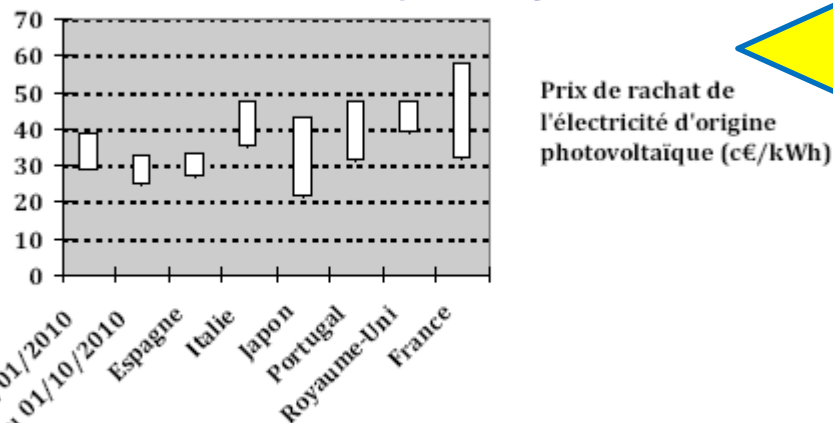
Les PME n'ont donc pas le droit de citer ni d'avoir la possibilité d'utiliser leur marché national comme assise pour aborder l'export ?

- Les acteurs de marché risquent d'anticiper ces échéances par une accélération des projets**
- Les baisses de tarifs ne sont pas à la hauteur des baisses de coûts de revient**

Aucun éléments concret et chiffré ne vient étayer cette affirmation supplémentaire. Cela vient même en contradiction de la réalité du marché qui connaît une augmentation du prix des panneaux depuis la fin du second semestre 2010.

Le tarif d'achat de l'électricité photovoltaïque en France est élevé par rapport à celui pratiqué dans d'autres pays

Niveau des tarifs de rachat de l'électricité d'origine photovoltaïque dans différents pays (tarif minimum et maximum, juin 2010)



Source : Mission, d'après étude de la Direction générale du Trésor - régulation de la filière photovoltaïque. Analyse comparative dans huit pays avec les taux de change constatés au 15 juillet 2010 de 1 £ = 1,20 € et de 1 € = 111,870 Yen.

En 2006 lors de la création des tarifs d'achat, la France a choisi de les fixer à un niveau élevé.

A ce jour la volonté politique de maintenir un tarif élevé à 58 cts pour les particuliers (cumulé au crédit d'impôt) ne doit pas fausser la lecture des tarifs français allant de 27 à 51 cts€

Il faut garder à l'esprit que le tarif français intègre 2 choses, le prix de l'énergie produite au prix du réseau (de l'ordre de 10cts €) et la bonification spécifique pour le photovoltaïque. Soit pour exemple du tarif d'intégration simplifié (septembre 2010) : 37cts = 10 + 27

En Italie, le prix présenté ne reflète que la bonification photovoltaïque.

La rentabilité des projets photovoltaïques apparaît élevée en retenant des hypothèses standards (TRI de plus de 20% pour certains projets, tarif d'achat 2010)

- **La rentabilité des projets photovoltaïques est difficile à évaluer compte tenu des asymétries d'information sur les coûts et les marges des différents segments de la chaîne de valeur. Le niveau des tarifs régulés peut d'ailleurs influencer les prix pratiqués et donc les marges dégagées. De surcroît, dans une perspective « dynamique », il est difficile d'anticiper l'évolution à court et moyen termes des coûts de revient en raison des facteurs de variations conjoncturelles (tensions ou surplus sur les matériels) et structurelles (économies d'échelle tendancielle et possibles ruptures technologiques)**

Le titre de la page du rapport annonce un TRI de plus de 20%, sans d'une part énoncé ni la méthode ni les hypothèses de calcul et d'autre part est précisé dans le premier paragraphe que « la rentabilité est difficile à évaluer » ...

- **Il est délicat d'afficher un indicateur synthétique de rentabilité des projets photovoltaïques. L'évaluation de la rentabilité dépend en effet des caractéristiques de chaque projet :**
 - Au-delà des asymétries d'information sur les coûts, les prix (matériels et installation) pratiqués par les différents acteurs du marché peuvent fortement varier (notamment pour une installation de 3 kWc sur le toit d'un particulier, la fourchette peut aller de 18 000 € à 24 000 €) ;
 - La production d'énergie électrique dépend fortement de la zone géographique, de l'orientation ou de l'inclinaison d'un toit ;
 - Des projets photovoltaïques liés à une rénovation de toiture, dans le cas de l'intégration au bâti, peuvent avoir des coûts annexes importants concernant des éléments structurels (une rénovation de toiture d'habitation est plus coûteuse - étanchéité, isolation, esthétique, confort - qu'un hangar factice) ;
 - Les modalités de financement des projets peuvent également varier (ratio entre fonds propres et endettement)...

Il n'est pas raisonnable de lire que des projets « factices » puissent être autorisés. La profession n'a pas à subir dans son ensemble des considérations liées à un laxisme local.

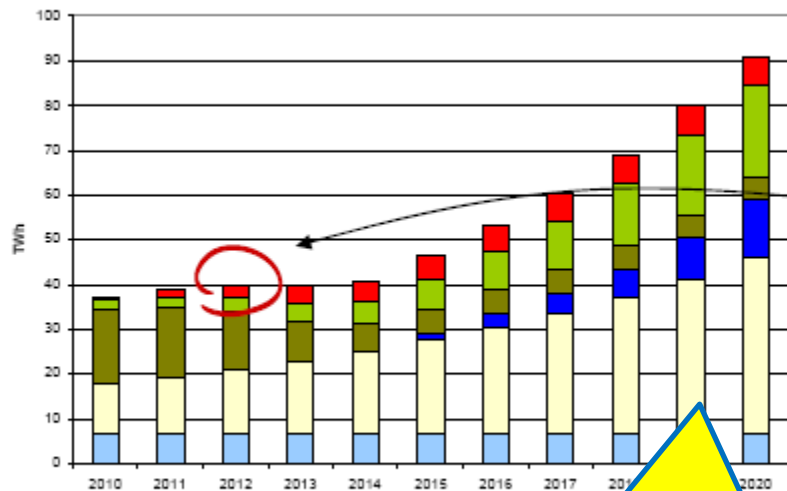
La profession demande à ce que ne soit pas autorisé de cumuler le tarif d'achat bonifié de l'énergie avec la création de société projet financée en totalité par de la défiscalisation ISF.

Cette demande n'est pas entendue par le gouvernement et nous devons en plus en supporter le reproche !

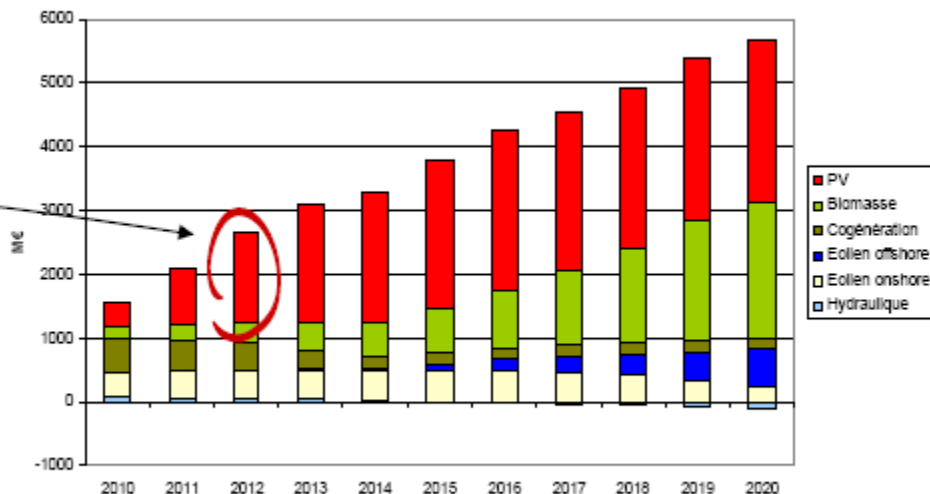
Le tarif d'achat se cumule avec d'autres instruments qui accroissent l'attractivité des investissements dans les projets photovoltaïques : CIDD pour les particuliers (intégré dans les simulations de TRI), défiscalisations ISF et IR des investissements dans des PME (non intégré ici).

L'électricité photovoltaïque entraîne des charges pour la CSPE sans proportion avec la quantité d'énergie produite

Volume des obligations d'achat



Coût des ENR dans la CSPE



Source : DGEC. Scénario 5 400 MW en décembre 2020

Il n'est pas lieu ici de commenter les chiffres du coût des ENR de la CSPE présentés dans ces graphiques (coûts dont l'élaboration méritait d'être grandement précisé)

Le point est surtout de constater que lorsqu'il s'agit « d'attaquer » le PV, l'éolien devient la solution. Ce graphique nous montre que l'éolien ONSHORE devrait croître d'un facteur 4 dans les 10 prochaines années !

L'industrie de l'éolien sera ravi de l'apprendre, mais en regard des difficultés pour monter un projet, il semblerait que cette ambition soit peu en phase avec la réalité.

La production industrielle française dans le photovoltaïque est très limitée et conduit à un déficit de la balance commerciale

□ La filière française industrielle du photovoltaïque reste peu développée

- **Les retours de la prime d'intégration au bâti en termes d'innovation et de développement des produits de niche ne sont pas à la hauteur des ambitions qui avaient conduit à la mettre en place. Les quelques produits spécifiques sont aujourd'hui fabriqués au Luxembourg (Saint-Gobain) ou en Chine (Imerys)...**

Il est nécessaire de comparer les attentes suivant l'industrie considérée. Trois années après le début du marché PV en France, les résultats « ne sont pas à la hauteur des ambitions ».

Que dire de l'industrie automobile, de l'ampleur des primes à la casse, de la délocalisation ... Ne faisons pas porter au PV des maux aussi catégoriques.

- **Quelques entreprises françaises innovantes se positionnent avec succès sur les segment des matériaux solaires (Saint-Gobain), des systèmes (Schneider) ou des équipements industriels. Elles visent un marché mondial et leur développement ne dépend pas spécifiquement du marché français**

La promotion des PME française dites « à l'allemande » semble bien loin, seuls les grands Groupes connaîtraient le succès.

- **Les créations d'emploi de la filière (~ 8 500 au total en 2009 selon l'ADEME) sont concentrées sur l'aval (développement de projet, installation, exploitation), du fait d'une rémunération excessive qui va à l'encontre de la recherche de compétitivité pour le secteur photovoltaïque**

Le marché et les emplois se sont créés par les PME; Les grands Groupe arrivent sur le marché depuis 1 an. Mais les emplois des PME n'ont pas la même valeur, ils sont le fruit d'une « rémunération excessive ». Pourquoi les emplois créés ne peuvent pas avoir la considération salutaire d'une démarche volontaire et entrepreneuriales ?!

Le développement du secteur industriel ne semble pas devoir bénéficier d'une croissance rapide du marché domestique

- ❑ **La filière « traditionnelle » du silicium cristallin, qui représente aujourd'hui 85% du marché et devrait rester prédominante, ne semble pas devoir connaître de développement industriel en France**
 - **La Chine dispose des mêmes technologies que les pays occidentaux et est plus compétitive (écart de prix de 25% ; très grandes capacités de production, développées grâce à un accès facilité aux capitaux)**

Des projets d'usines d'assemblages de modules existent en France, mais sans stabilité ni visibilité des règles personnes ne prendra de risques. A nouveau, le PV doit être l'exemple bouc émissaire d'une industrie incapable de résister à la Chine. Une comparaison avec la Chine pour de nombreux domaines industriels en ne regardant que le prix n'a pas de sens. Il serait bon également de préciser cette notion de facilité d'accès aux capitaux en Chine qui n'existerait pas en France ?

- ❑ **La filière « couches minces » offre à court terme une perspective d'implantation industrielle et surtout l'émergence possible à moyen terme d'un acteur français**
 - **Une technologie éprouvée (tellurure de cadmium : CdTe), maîtrisée par le seul américain First Solar, pourrait faire l'objet d'une implantation industrielle à Blanquefort (Gironde) générant 400 emplois pour une production de 120 MW/an**

L'avis du Rapport Poignant va à l'encontre de cette recommandation : (en page 33-34 du rapport Poignant) :
- « Votre rapporteur incline seulement en défaveur du tellurure de cadmium qui cumule à ses yeux trop de handicaps : danger pour la santé humaine, rareté, faible potentiel de développement et domination de marché exercé par une entreprise étrangère »

- **la filière française n'a pas émergé.**

La conclusion est fausse. La filière existe malgré des turbulences fortes pour la déstabilisée !

P26

Les difficultés que rencontre la politique du photovoltaïque doivent amener à reconstruire la vision stratégique du secteur

- Le besoin de renforcement du réseau pourrait constituer un frein

L'Allemagne raccordera plus de 5 GWc en 2010, et dispose déjà à fin 2009 d'une puissance cumulée totale de 10 GWc. Il est donc surprenant que la France tire déjà le signal d'alarme concernant d'éventuelles conséquences sur le réseau avec aussi peu de puissance installée

P27

Une vision stratégique pour le photovoltaïque : positionner les entreprises françaises sur l'un des secteurs clés de la « croissance verte » et des ENR

Le secteur photovoltaïque

- ❑ Le photovoltaïque est amené à connaître un développement rapide dans le parc énergétique mondial : atouts très forts (ressource illimitée, électricité déconcentrée, coûts en baisse) malgré un inconvénient, son intermittence, qui en fait aujourd'hui une énergie nécessairement minoritaire
- ❑ Ce développement se fera d'abord dans les pays où l'électricité « traditionnelle » est chère et l'ensoleillement fort, et où le photovoltaïque deviendra économiquement pertinent le plus tôt... c'est-à-dire hors de France (sauf DOM)

Tant que les PME n'auront pas de stabilité pour s'appuyer sur un marché national, l'export ne sera pas envisageable

Les entreprises françaises

- ❑ Des leaders dans des secteurs industriels liés au photovoltaïque (électronique, verre, gaz, micro-électronique)
- ❑ Des leaders dans le domaine des *utilities* (électricité, gaz, eau, services aux collectivités), avec un positionnement mondial
- ❑ Un accès facilité au premier marché mondial aujourd'hui l'Europe
- ❑ Une capacité à s'appuyer sur une R&D dynamique et tournée vers les partenariats industriels

Il n'y a aucune reconnaissance de l'existence des PME françaises. Tout reposerait sur les « leader », soit une fois encore les grands Groupes

Supprimer le bénéfice du CIDD et du dispositif ISF-PME pour les projets photovoltaïques dans le prochain projet de loi de finances

- ❑ **Les projets photovoltaïques pourraient être exclus du dispositif d'exonération ISF-PME**
 - **Un investissement dans une holding « ISF PME » peut permettre d'obtenir un TRI de plus de 35% (hypothèses : investissement de 100k€, taux de défiscalisation de 75% au titre de l'ISF, rentabilité intrinsèque de l'investissement de 4%)**
 - **Les projets photovoltaïques sont recherchés pour ce type d'investissement, compte tenu de leurs caractéristiques risques/rentabilité avantageuses (cf. prospectus commerciaux)**
 - **La mission propose d'exclure du dispositif de défiscalisation ISF-PME les investissements dans des entreprises dont l'objet principal porte sur des projets bénéficiant des tarifs des rachats prévus par l'article 8 de la loi du 10 février 2000 relative au service public de l'électricité, sans stigmatiser spécifiquement l'électricité photovoltaïque.**
 - **Pour mémoire, le ministre chargé de l'économie a confié à l'Inspection générale des finances une mission relative aux dispositifs d'incitation au capital risque qui est notamment amenée à traiter de cette question**

Il est logique de supprimer le cumul d'avantages que le sont le bénéfice du tarif d'achat de l'énergie et l'exonération ISF PME. Toutefois il faut faire une réelle différence entre une société projet composée uniquement des centrales de production solaire et une PME dont l'activité est l'énergie solaire, qui elle compte des employés.

Les TRI abusif précédemment évoqué existent pour des sociétés projets, vides d'employés, dont les capitaux ne proviennent que de l'exonération ISF. Cette pratique doit être interdite pour laisser au marché une logique de rentabilité économique industrielle normale et éviter que les acteurs purement financiers et opportunistes.

Les PME créatrice d'emplois n'ont quant à elle aucune raison de subir cela.

- ❑ **Indépendamment de l'opportunité de ces mesures, la mission considère que la priorité doit être donnée aux mesures d'ajustement des tarifs**

Pourquoi ne rien faire sur l'ISF comme évoqué dans le paragraphe précédent !

La mission propose d'afficher de nouveaux objectifs quantitatifs concernant les flux annuels d'installations photovoltaïques

□ Propositions d'objectifs quantitatifs annuels variant entre :

■ 500MW/an

- Rythme envisagé par le Grenelle de l'environnement et la PPI
- Correspondant au niveau espagnol (500MW/an)
- Cohérent avec le flux d'installations de 200 MW en France en 2009
- Cohérent avec la capacité de production de panneaux en France (200MW par an en 2009, elle devrait atteindre 300MW/an fin 2010 avec la réalisation de projets en cours -principalement des « assembleurs », Photowatt, seul intégré sur toute la chaîne du silicium produit 70MW/an)

■ et 300 MW/an, en affichant une perspective de progressivité de la trajectoire (par exemple en réduisant fortement les centrales au sol)

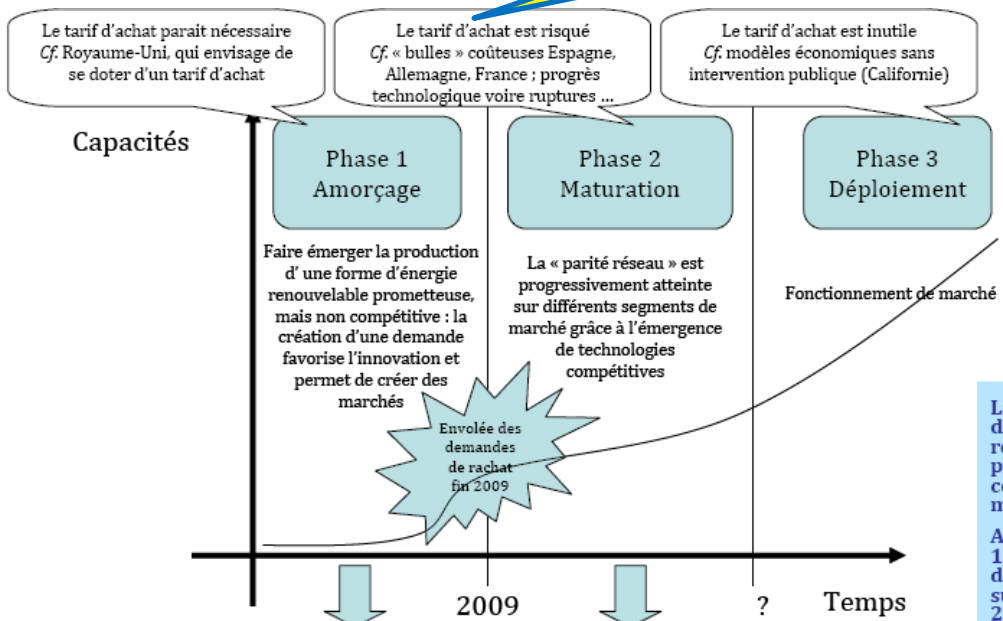
L'Allemagne raccorde plus de 10 fois cela en une année ! Où est l'ambition de la France pour être un acteur de ce marché ?

□ Ne pas en faire trop aujourd'hui permet de se donner des marges de manœuvre pour pouvoir en faire davantage demain avec des technologies moins onéreuses, plus efficaces et plus propres

La France choisirait ainsi d'adopter une position de suiveur, mais sans marché national fort l'export n'existe pas. Le seul pari de la R&D n'est pas crédible pour aborder l'avenir en regard des autres acteurs mondiaux qui en plus de la R&D dispose des retours d'expérience de leurs matériels déjà en place.

La courbe de maturité de l'électricité photovoltaïque dépend non seulement du développement technologique mais aussi de la situation de chaque pays

Il n'est pas objectif de mettre ces trois pays sur le même plan pour illustrer « le risque d'une bulle coûteuse » alors que l'antériorité, la puissance installée et les conditions de marché ou de contrôle sont sans commune mesure.



La phase 1 a été particulièrement brève en France (2006-2009), compte tenu du retard au démarrage par rapport à d'autres pays (Allemagne, Espagne...)

La phase 2 pourrait être particulièrement longue en France, compte tenu du prix de marché bas de l'électricité (~60€/MWh) et du niveau d'ensoleillement (~1 200h/an)

La France doit se doter des bons outils de régulation de la filière photovoltaïque pour cette phase de maturation

Avec deux objectifs :

- 1/ maîtriser le volume des capacités subventionnées
- 2/ orienter le marché vers des produits comportant des externalités positives pour la collectivité nationale (débouchés pour la R&D, industrie, emploi...)

Répetons aux mêmes arguments les mêmes réponses :

Il n'y a aucune reconnaissance de l'existence des PME françaises. Tout reposerait sur les « leader », soit une fois encore les grands Groupes

La parité réseau ne doit pas être comparée au prix de revient mais sur le prix de vente de l'énergie.

L'affirmation de longueur de la phase 2 en France nécessite pour être crédible de donner une projection ou un indice d'indexation du prix de l'énergie.

P45

-
P47

-
P49

Pour le segment des grandes toitures, la mission préconise un recours aux tarifs dégressifs et une simplification de la grille

- **Comme pour le segment des particuliers, la mission propose que la dégressivité soit calibrée en fonction du volume des demandes afin de conserver une marge d'anticipation et de retenir un dépôt de garantie au stade de la demande (par exemple 10 c€ / Wc)**

Le dépôt de garantie peut être un outil de régulation à l'encombrement de la file d'attente par des projets ayant peu de chance d'être réellement mis en œuvre.

* La mission propose que le niveau de tarif dépende de la date de la signature de la proposition technique et financière (PTF) : ainsi un porteur de projet qui a déposé sa demande au trimestre n et qui reçoit la PTF au trimestre n+1 verra le tarif revu à la baisse par rapport au moment où il a déposé son projet

Il n'est pas concevable ni acceptable de cumuler les contraintes. Le dépôt de garantie envisagé ci avant a pour motivation de limiter le dépôt de projets « sérieux ».

Cet effort financier de dépôt doit être contrebalancé par la connaissance et l'assurance du tarif de vente lors du dépôt de la PTF et non lors de sa signature.

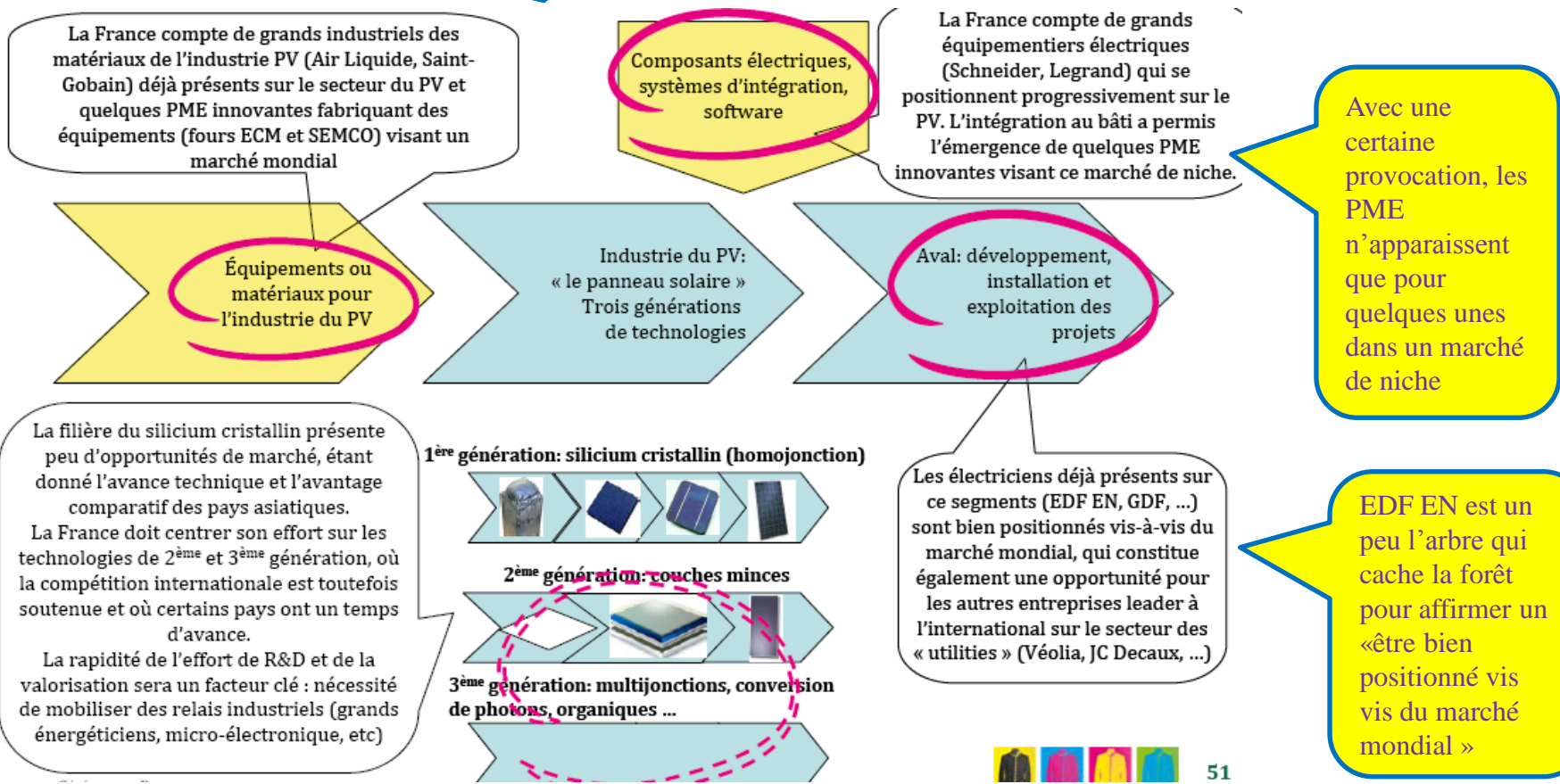
Il est à rappeler que le calendrier de réalisation d'un projet est celui du monde du bâtiment, à savoir long. Un permis de construire purgé s'obtient en 5 mois. Le dépôt de PTF arrive donc tardivement dans le process.

Il ne peut pas être envisageable d'ajouter à cela le temps administratif de traitement de la PTF par ERDF pour attendre le moment de la signature de celle-ci pour bloquer un tarif.

Les opportunités pour les entreprises françaises ne se limitent pas au « panneau », mais sont aussi (et surtout) dans le secteur des équipements et des services pour l'amont et l'aval de la filière

Répetons aux mêmes arguments les mêmes réponses :

Il n'y a aucune reconnaissance de l'existence des PME françaises. Tout reposerait sur les « leader », soit une fois encore les grands Groupes



Mobiliser les grands acteurs industriels susceptibles de se positionner sur le photovoltaïque et organiser la mise en réseau des petits, moyens et grands acteurs à l'échelle nationale

Le soutien aux grands acteurs est affirmé et l'auteur de ce rapport tant à nous faire croire que l'Etat peut avoir une quelconque influence pour « organiser la mise en réseau petits, moyens et grands acteurs à l'échelle nationale ».

- **La développement d'une industrie du photovoltaïque peut suivre deux types de modèles :**
 - L'émergence de « pure players » (modèle américain, qui repose sur l'efficacité du capital-risque ou modèle allemand du « mittelstand »)
 - Le développement d'industriels existants sur ce segment, par croissance interne ou externe (modèle japonais)
 - Les caractéristiques de l'industrie française laissent penser que la deuxième voie est la plus adaptée... mais les grands industriels français se sont peu mobilisés pour le photovoltaïque à ce stade, à l'exception d'EDF EN (investissement dans Nexcis ou Apollon Solar, partenariat avec First Solar)

- **Il apparaît donc nécessaire que le Gouvernement mobilise, à un niveau politique, les grands acteurs français de l'énergie (EDF, Total, GDF-Suez) ou des industries connexes au PV (STMicroelectronics, Saint-Gobain, etc.) et use de sa capacité d'influence pour les inciter à investir dans le secteur du PV**
 - Sans cela, il est peu probable que l'effort de R&D se traduise par un développement industriel
 - L'investissement des grands groupes privés devrait être parallèle à l'effort de la collectivité en faveur du marché domestique et de la R&D
 - Dans tous les cas, le positionnement des industriels français sur le secteur ne se traduira pas par une création d'emploi 100% française (stratégie internationale pour conquérir un marché international)

