

Jeudi 7 Février 2013

Solaire : pourquoi une marque commune ?

La situation est sérieuse, mais pas désespérée. Si l'industrie photovoltaïque en France ne comptait plus que 18 000 emplois en 2012, contre 32 500 deux ans plus tôt, les pouvoirs publics et les entreprises du solaire, membres du Syndicat des énergies renouvelables (SER), ont décidé de réagir ensemble.

C'est ainsi que, sous l'égide du SER, la marque commune French Solar Industry (FSI) a été lancée officiellement à Paris, le 9 janvier, en présence de pas moins de trois ministres (Écologie, Commerce extérieur, Développement) et des représentants de la quasi-totalité des ministères et organismes publics impliqués dans la filière. C'est que le temps presse. Le marché est porteur : le marché mondial du solaire a connu depuis 2008 « des taux de croissance supérieurs à 60 % », souligne-t-on à Bercy. Pour l'ensemble des énergies renouvelables, il est passé de 22 milliards de dollars en 2004 à 267 milliards en 2011, dont « 100 milliards dans le photovoltaïque » selon le SER.

La Chine règne en maître sur le marché du photovoltaïque, produisant, selon les professionnels, à perte. Même l'Allemagne souffre. La France, pour sa part, accumule les retards. Une de ses faiblesses est le manque de dynamisme de son marché domestique. Son parc photovoltaïque ne dépassait ainsi pas 9 320 mégawatts (MW) fin septembre 2012 quand l'Allemagne dispose à ce jour de 32 400 MW. Or, « pour travailler à l'export et développer notre crédibilité à l'international, nous avons besoin de nous appuyer sur un marché national fort », rappelait le président du SER, Jean-Louis Bal.

Sans référence en France, « on peut difficilement être retenu par des donneurs d'ordre à l'étranger », convenaient à leur tour plusieurs dirigeants de PME, présents dans la salle. « J'ai des références en France. J'ai travaillé au Pérou ou au Burkina Faso. Donc, ma société peut travailler en Arabie Saoudite où le ticket d'entrée est, pourtant, élevé. Pour des projets de centrales, la capacité à installer n'y est pas inférieure à 100 MW », expliquait ainsi Xavier Daval, qui préside KiloWattsol, une entreprise lyonnaise de 12 personnes, spécialisée dans l'évaluation, le calcul et le suivi de la production de centrales photovoltaïques.



Les pouvoirs publics et les entreprises du solaire, membres du Syndicat des énergies renouvelables (SER), ont décidé de réagir ensemble.

En revanche, faute de développer un savoir-faire suffisant dans le solaire thermodynamique (conversion du rayonnement en chaleur puis en électricité), la France a du mal à se placer. Elle n'était ainsi pas du tout représentée lors de l'appel d'offres passé pour la grande centrale marocaine de Ouarzazate (160 MW) dans le cadre du Plan solaire méditerranéen (PSM), lancée en 2008 dans le cadre de l'Union pour la Méditerranée (UpM). Le contractant retenu a finalement été le Saoudien Acwa Power, qui a composé pour la construction de l'ouvrage un consortium de sociétés espagnoles. « Un marché de un milliard de dollars », rappelle, un peu déçu, René Pujol, président de la commission solaire thermodynamique du SER.

Le label France sera important sur un marché d'appels d'offres et de gré à gré

Au ministère de l'Écologie, du développement et de l'énergie durable, Philippe Lorec, au sein de la direction générale de l'Énergie et du climat, conseille le directeur général du Plan solaire méditerranéen. Selon lui, « tous les pays ont concocté des programmes d'énergie renouvelables. Il y aura beaucoup d'appels d'offres mais aussi du gré à gré sur des marchés de niche ». Et les autorités nationales de ces pays vont s'entourer d'experts internationaux. « Le label France sera donc très important, comme le respect scrupuleux du cahier des charges et l'intégration dans l'offre d'une part locale et de partenaires du pays », martèle Philippe Lorec. « Les marchés de proximité » que sont l'Algérie, le Maroc, la Tunisie et l'Égypte doivent être suivis de près, estime, de son côté, Nicole Bricq. Mais, selon elle, il ne faut pas oublier non plus la Turquie et la Chine. « Dans le XIIe plan chinois, de nombreux projets d'énergie renouvelable figurent », rappelle la ministre du Commerce extérieur. Enfin, « plus loin », il y a notamment « l'Arabie Saoudite qui se pose la question de l'après pétrole », observe-t-elle. Des appels d'offres sont déjà lancés ou vont l'être dans ce pays, au Qatar et dans les Émirats Arabes Unis entre autres. « Bien sûr, compte tenu de leur taille, ils s'adressent essentiellement à de grandes entreprises. Mais il y a toujours la possibilité pour des PME de se regrouper et, de toute façon, les grands devront s'appuyer sur les PME », assure Philippe Lorec. « Les géants n'imposent plus leur loi, renchérit Marc Benmarraze, le PDG de Solar Euromed, un spécialiste du solaire thermodynamique à Dijon. Selon le patron de cette société de 25 salariés, Israël a montré l'exemple. « Les PME innovantes y ont essaimé. En France, il faut simplement trouver les « bonnes formules de coopération financière et industrielle ».

François Pargny

Tous droits réservés : Le Moci
8C7055A08690D50EB1355D23830031022DC68B96653C12F35DDB699

Diff. 9 278 ex. (source OJD)

[Retour Sommaire](#)