

Comment un industriel européen du photovoltaïque peut-il résister à la concurrence asiatique?

CS
WISMAR
FRANCE

TRIBUNE LIBRE - JANVIER 2017

« L'industrie Photovoltaïque Européenne est en difficulté »

Deux récents évènements viennent s'ajouter à la longue liste des signaux alarmants pour l'industrie photovoltaïque en Europe.

Après Photowatt en 2012, c'est au tour de **Sillia**, acteur majeur français de vaciller. La vraie/fausse annonce du 11 janvier, sur un probable dépôt de bilan, ne fait que confirmer les rumeurs qui circulent depuis longtemps, sur ses difficultés à financer son fonds de roulement.

C'est une mauvaise nouvelle pour l'industrie française, et pour ses concurrents européens. En effet voir un concurrent faire face à ce genre de problème n'est pas rassurant, sème le trouble sur le marché, et surtout, fragilise la position des acteurs européens qui souffrent déjà de la domination asiatique. Il est souhaitable pour le marché que Sillia trouve une solution pour se sortir de cette mauvaise passe.

Deuxième fait marquant, **Solarworld**, industriel majeur en Allemagne, a annoncé en décembre 2016, la réduction de sa gamme de produits. C'est là encore une conséquence pernicieuse de la pression exercée par la concurrence asiatique.

Il apparaît donc plus que jamais pertinent de créer un consortium industriel européen. Selon les termes de la proposition du SER (Syndicat des Énergies Renouvelables) dans son livre blanc, il est important de peser économiquement et industriellement sur le marché mondial pour notamment protéger notre souveraineté énergétique.



Hugues Duplantier,
Directeur Général CS Wismar France

Car à l'inverse le contexte du marché solaire n'a jamais été aussi favorable, contribuant à la structuration du marché :

Passé la phase des « pionniers » (avant 2006 et le premier tarif d'achat en France), puis celle de « l'explosion » (2008 – 2011), nous sommes maintenant en pleine phase de « structuration ».

La filière de vente et de distribution s'est organisée, les acteurs deviennent matures et compétents, les développeurs de projets sont organisés et **dimensionnés pour gagner des projets de plus en plus importants et de plus en plus ambitieux.**

Évoquons le marché des appels d'offre en France (appels d'offre CRE) qui a participé à cette structuration en donnant une visibilité, un cadre et une certaine pérennité sur les volumes. Il reste de nombreux points à adapter mais les bases sont là.

A contrario, la France est revenue sur son idée « novatrice » et « différenciatrice » en mettant bientôt un terme au très spécifique « intégré au bâti ». La France rentre donc dans la norme du « on roof », et les assureurs respirent...

« Le photovoltaïque va ainsi devenir très rapidement une commodité, et donc une énergie peu chère que tout le monde pourra installer sur son toit pour en profiter.

Le marché de l'autoproduction va exploser dans les prochaines années et ce marché aura besoin d'une offre diversifiée et de proximité.

Au niveau mondial on constate aussi une très forte croissance des volumes installés et de très belles perspectives dans de nombreux pays, potentiels donc de business à l'export pour les industriels européens. Il n'y a donc aucune raison pour que cette « commodité » ne soit pas produite en Europe ! » explique Hugues Duplantier, Directeur CS-Wismar France.

Comment un industriel européen peut-il exister sur ce marché complexe tout en offrant néanmoins une certaine visibilité?

« Il faut se différencier, être capable de s'adapter, répondre à la demande tout en restant compétitif !

Chez CS Wismar, nous avons la chance d'avoir une des plus belles usines de module d'Europe, qui de plus est hyper flexible. Nous pouvons produire tout type de modules de 48 à 72 cellules (et même s'adapter à d'autres formats si nécessaire) en technologie standard ou en bi-verre. Nous pouvons accompagner les fabricants de cellules en nous adaptant aux standards de taille de cellules, de nombre de bus bar, etc. Par ailleurs, **notre expérience de plus de 25 ans** dans le secteur, et particulièrement en France, nous permet d'être réactifs sur le marché « assez légiféré » des AO (Appels d'offre) CRE. Ainsi nous avons 6 certificats carbones pour toute notre gamme et nous pouvons proposer nos modules pour les AO CRE3 ou CRE4.



Nous avons fait le **choix de la différenciation** avec une large gamme de produit de qualité. Ainsi en plus de l'hyper standard et hyper concurrenté « module 60 cellules Poly », nous proposons du bi-verre (perçu comme le standard de demain avec des garanties supérieures), du mono, du PERC et HIT (haute puissance), et même du Bifacial !

Pour réduire les coûts, nous avons opté pour une structure légère, renforcée par une organisation et une production optimisées. Ainsi, nous livrons directement depuis l'Allemagne sur le segment des grands projets et pour le reste nous avons des accords avec la distribution. »

« Nous devons continuer de promouvoir l'industrie européenne du photovoltaïque, qui n'aura un avenir que si elle se démarque de ses concurrents, avec une offre qualitative et différenciante ! »

CONTACTS PRESSE :

Agence Bonne Réponse
 Magali Desongins
 m.desongins@bonne-reponse.fr
 04 72 40 54 10