

L'autoconsommation : un concept idéal rejeté par les Français

par Julien Tchernia, président et co-fondateur d'ekWateur

L'autoconsommation : concept vu pour beaucoup comme LE concept prometteur d'une transition énergétique efficace et durable. Il consiste à produire pour soi-même voire à revendre de l'énergie, principalement photovoltaïque. Et pourtant, les Français le rejettent pour des raisons variées comme par exemple le manque de crédibilité de la filière, mise en cause par les arnaques aux installations des panneaux solaires ou encore le cadre législatif. L'autoconsommation est encore loin de l'acceptation française.

Pourquoi l'autoconsommation, concept si séduisant en ces périodes de réchauffement climatique, a-t-il tant de difficulté à s'imposer en France ? Pourquoi les français ne déploient-ils pas des panneaux solaires sur leurs résidences à l'instar des allemands ou des néerlandais dont les régions sont pourtant bien moins ensoleillées ? Ainsi, selon les chiffres de RTE (Réseau de Transport d'Électricité) seuls 20 000 foyers français avaient adopté ce modèle en 2017, contre 500 000 foyers allemands. Coté production le photovoltaïque couvrait, en 2017, 2% de l'électricité consommée dans l'hexagone versus 11% en Allemagne. Si longtemps les causes de ce désintérêt furent le manque de maturité des technologies, le coût des panneaux solaires et le faible prix l'électricité du marché français depuis quelques années ; la performance des panneaux, le progrès sur les techniques de stockage de l'énergie et la baisse des prix des matériaux font de l'autoconsommation un modèle rapidement rentable. Pourquoi alors un tel désaveu ?

Retrouver la confiance par la lutte contre les méthodes frauduleuses

Premièrement, la filière. Combien de particuliers se sont fait rouler par des pseudo-professionnels du photovoltaïque qui, pour plusieurs milliers d'euros, ont installé des panneaux solaires incapables de fonctionner ? En 2016, plus de 200 plaintes de clients ont ainsi été enregistrées par la Direction Générale de la Concurrence, de la Consommation et de la Répression des Fraudes (DGCCRF). Aussi, pour lutter contre ces pratiques déloyales qui ternissent l'image de la filière, celle-ci doit à tout prix s'organiser. Pourquoi, à l'instar de ce que pratiquent déjà les assurances avec leurs plateformes d'artisans, ne pas envisager la mise en place d'une plateforme fédératrice d'installateurs de photovoltaïques ? Pourquoi ne pas déclinier le concept d'Uber au marché des panneaux solaires en permettant aux clients de noter les installateurs, la plateforme et d'encadrer les prix ? Non seulement ce modèle permettrait au marché de gagner en transparence et en crédibilité mais, également, de se développer grâce à la confiance retrouvée entre particuliers et professionnels.

Les freins d'une administration lourde et illogique

Deuxième raison du désaveu : la réglementation. En 2017, face au manque d'enthousiasme des particuliers pour l'autoconsommation, les pouvoirs publics ont fait le choix d'ouvrir à d'autres fournisseurs d'énergies que EDF, l'autorisation de racheter l'énergie produite par des tiers. Objectif : donner aux nouveaux entrants une raison économique d'inciter leurs clients à développer l'autoconsommation et la revente là où le fournisseur historique le faisait peu. Et pour cause, quel intérêt a-t-il eu à inciter ses clients à produire de l'électricité puisqu'il en produit lui-même ? Qui voudrait investir pour se créer sa propre concurrence ? C'est se couper l'herbe sous le pied. Donc en faisant entrer sur le secteur des fournisseurs d'énergies non producteurs, l'autoconsommation devait exploser. Mais une fois encore, deux plus tard, le marché n'est toujours pas au rendez-vous. Pourquoi ? Une subtilité du règlement, contraignant les particuliers à une démarche administrative longue et absurde vient enrayer le processus. De quoi s'agit-il ? Prenons l'exemple d'un particulier intéressé par la souscription d'un contrat de revente de son énergie au fournisseur X, autre qu'EDF. Ce particulier souhaitant bénéficier du tarif de rachat subventionner par l'état. Avant de pouvoir s'engager avec le fournisseur choisi, ce même particulier doit signer un contrat d'obligation d'achat avec EDF, attendre le retour de ce contrat signé par EDF. Ensuite il doit demander à EDF de le transférer au fournisseur X. A partir de là l'énergie du client sera pour le fournisseur X... à partir du 1^{er} janvier de l'année suivante. Enfin, sauf si le transfert s'est fait après le 1^{er} octobre,

auquel cas le transfert se fera au 1^{er} janvier de l'année n+1 ! Qui peut arriver à expliquer ça à un client ? Et à cela, ajoutons que nos premières expériences chez ekWateur montrent qu'EDF met 18 mois (sic) à signer le contrat, bloquant d'autant son transfert. Résultat : si ce particulier a fait sa demande en août 2017, son contrat de revente n'est effectif chez le fournisseur qu'il a choisi qu'au 1^{er} janvier 2020. De quoi décourager plus d'un client.

Troisième frein enfin : l'abonnement au réseau de transport. Une alternative existe pourtant à ce parcours du combattant. Les particuliers peuvent faire le choix de ne pas revendre leur production d'énergie au tarif subventionné, fixé par l'état, mais directement à un autre fournisseur, à un prix souvent inférieur. Mais là encore le dispositif est défavorable au développement de l'autoconsommation car le prix de l'abonnement au réseau de distribution Enedis – initialement fixé à 11 euros par an sans revente d'énergie – passe alors à 20 euros par an pour un contrat de revente.

Au regard de cette situation, nous nageons en pleine schizophrénie. D'un côté le gouvernement soutient le développement de l'autoconsommation par des aides aux investissements réalisés par les particuliers pour l'installation de panneaux photovoltaïques, et de l'autre il met en place un cadre réglementaire tel, qu'il bride le développement de ce marché. Mais comme en toute chose il faut garder espoir, l'assainissement de la filière par le développement de plateformes et l'augmentation du prix de la production de l'électricité devraient avoir raison de cette situation. D'ici à 2020 ou 2021, 10% des résidences individuelles françaises pourraient être équipées de panneaux solaires comme le sont celles des Pays-Bas.

###

Julien Tchernia

Natif d'Aix-en-Provence, il a déjà à son actif plusieurs développements réussis de sociétés. Après un début de carrière entre la Bretagne, la Pologne, l'Italie et la Bourgogne, cet entrepreneur dans l'âme a su en Belgique, en Italie comme en France, faire croître rapidement de petites filiales à l'étroit sur des marchés très concurrentiels. C'est en 2007 qu'il se lance dans l'énergie, bien décidé à lier développement de business avec lutte contre le dérèglement climatique. Cet ingénieur télécom interrompt alors sa carrière pour un an de formation en énergie aux Mines de Paris. Il se lance dans le secteur pour le compte d'industriels mais l'appel de l'entrepreneuriat est trop fort. En novembre 2015, avec son associé Jonathan Martelli, ils investissent leurs fonds propres et fondent ekWateur. En 2019, Julien est nommé, sur proposition de l'A.N.O.D.E*, au Conseil Supérieur de l'Énergie au titre de représentant des entreprises des secteurs électrique, gazier, pétrolier, des énergies renouvelables et de l'efficacité énergétique. Cette nouvelle position vise à renforcer sa représentativité dans le secteur de l'énergie et à promouvoir les valeurs qu'il porte depuis la création d'ekWateur.

*l'Association Nationale des Opérateurs Détaillants en Energie

#

À propos d'ekWateur :

ekWateur a été créé par Jonathan Martelli et Julien Tchernia en novembre 2015. C'est après avoir travaillé ensemble dans le secteur de l'énergie qu'ils ont eu l'idée de lancer le premier concept de fournisseur de l'énergie d'après. ekWateur est une alternative aux acteurs dominants du marché français - EDF et Engie - et propose de l'énergie (gaz, électricité et bois) renouvelable aux particuliers et petits professionnels. Pour ekWateur, l'énergie d'après c'est **de l'énergie moins chère** en offrant des tarifs inférieurs aux TRV, de **l'énergie choisie** en laissant le choix de son producteur au client, et de **l'énergie collaborative** avec pour idée centrale de faire participer les consommateurs aux activités de l'entreprise en les rémunérant. Plus de deux ans après le lancement de son offre commerciale, découvrez [ici](#) comment ekWateur et sa communauté ont agi pour la planète. Plus d'informations sur : <https://ekwateur.fr>