

« Il faut sensibiliser les particuliers aux avantages du solaire thermique »

Joseph Terrible, entreprise Neowatt



L'ENTREPRISE

Nom : Neowatt
 Ville : Le Perreux-sur-Marne
 Région : Île-de-France
 Date de création : novembre 2006
 Activité principale : installations de systèmes liés aux énergies renouvelables
 Appellations : Qualisol depuis 2005, Club Qualisol combi et QualiPV Elec depuis 2008

Qu'est-ce qui vous a incité à vous orienter vers la filière des EnR ?

Mes voyages dans divers pays m'ont fait comprendre que la France avait du retard en matière d'énergies renouvelables, mais un retard qui pouvait se combler. D'ailleurs, le salon des EnR à Lyon, en 2005, a été un vrai déclic pour moi. Il m'a incité à ouvrir ma propre entreprise. Mais il était impensable de me lancer dans le solaire thermique sans acquérir les compétences propres à ce type d'installations. Je me suis donc tout naturellement orienté vers la formation Qualisol qui m'a permis de m'approprier les points essentiels de la mise en œuvre d'une installation comme le calcul du gisement solaire ou le mode d'intégration des panneaux.

Comment ressentez-vous le marché du solaire thermique aujourd'hui ?

Bien que la demande en solaire thermique ait connu un vrai décollage il y a deux ans, aujourd'hui elle subit un ralentissement lié, à mon sens, à la baisse momentanée du coût des énergies fossiles. En effet, dès que le prix des énergies traditionnelles baisse, les particuliers ont tendance à reporter leur projet d'installation EnR. C'est pour cela que je suis favorable à la hausse des prix des énergies conventionnelles ! Cela incite les particuliers à revoir leur mode de consommation énergétique et redonne donc du souffle au marché des énergies renouvelables. Les efforts doivent absolument se poursui-

vre pour développer le solaire thermique ! Un exemple d'action concrète : l'obligation d'installer un chauffe-eau solaire dans toute construction neuve serait un bon moyen de relancer ce marché.

Quant à l'éco-PTZ, je pense que c'est un bon levier. Je regrette simplement qu'il ait été mis en place tardivement car cela m'a fait perdre des commandes au début de l'année. Normalement, la majorité de mes demandes d'installations solaires thermiques a lieu pendant la période mars-avril. Cette année, elles n'ont débuté qu'en juin... Cependant il reste un moyen efficace de « booster » le marché solaire thermique notamment grâce au système du bouquet de travaux qui incite les particuliers, qui n'avaient pas prévu au départ pour profiter de l'enveloppe de l'éco-prêt, à s'équiper d'un chauffe-eau solaire.

Quelles sont les attentes des particuliers et comment y répondez-vous ?

Beaucoup de particuliers sont principalement attirés par les EnR du fait des économies qu'elles génèrent, ce qui est louable. Mais je pense qu'il faut continuer à sensibiliser le client sur le « plus » environnemental ! En tant qu'installateurs, nous avons notre rôle à jouer, nous devons être pédagogiques en rappelant, par exemple, la différence entre le solaire thermique et le solaire photovoltaïque, ce qui n'est pas clair pour une grande partie des particuliers.

Par ailleurs, étant en région parisienne, j'ai souvent l'argument que le solaire ne fonctionne que dans le Sud. Lorsqu'un particulier hésite à installer un chauffe-eau solaire alors que son habitation le permet, je lui donne l'exemple de l'Allemagne qui compte un nombre de chauffe-eau solaires bien plus important que la France malgré un gisement solaire inférieur !

Ensuite, le client souhaite être rassuré quant à la qualité de son installation et pour cela, je mise sur la transparence. J'effectue des devis clairs et détaillés, en donnant un maximum de détails sur mon installation, en rappelant notamment les particularités du site, le besoin du client, en précisant le type et les caractéristiques du matériel installé. Je propose systématiquement un contrat d'entretien, précisant les opérations à effectuer...

Vous avez été audité par Qualit'EnR ?

Oui, et même deux fois ! Sur un CESI en début d'année, et récemment sur un système solaire combiné. Ces audits se sont bien déroulés, aucun défaut n'a été constaté sur les installations. D'ailleurs la fiche qualité autocontrôle m'a été d'une grande aide et je l'utilise toujours pour vérifier si je n'ai pas omis certains points. Je conseille vivement à tous les installateurs d'y avoir recours car elle rassure et est une base de vérification efficace de l'installation. Quant à l'audit en lui-même, je pense que c'est vraiment un incontournable de la démarche qualité. ▶



« En tant qu'installateurs, nous avons notre rôle à jouer, nous devons être pédagogiques »