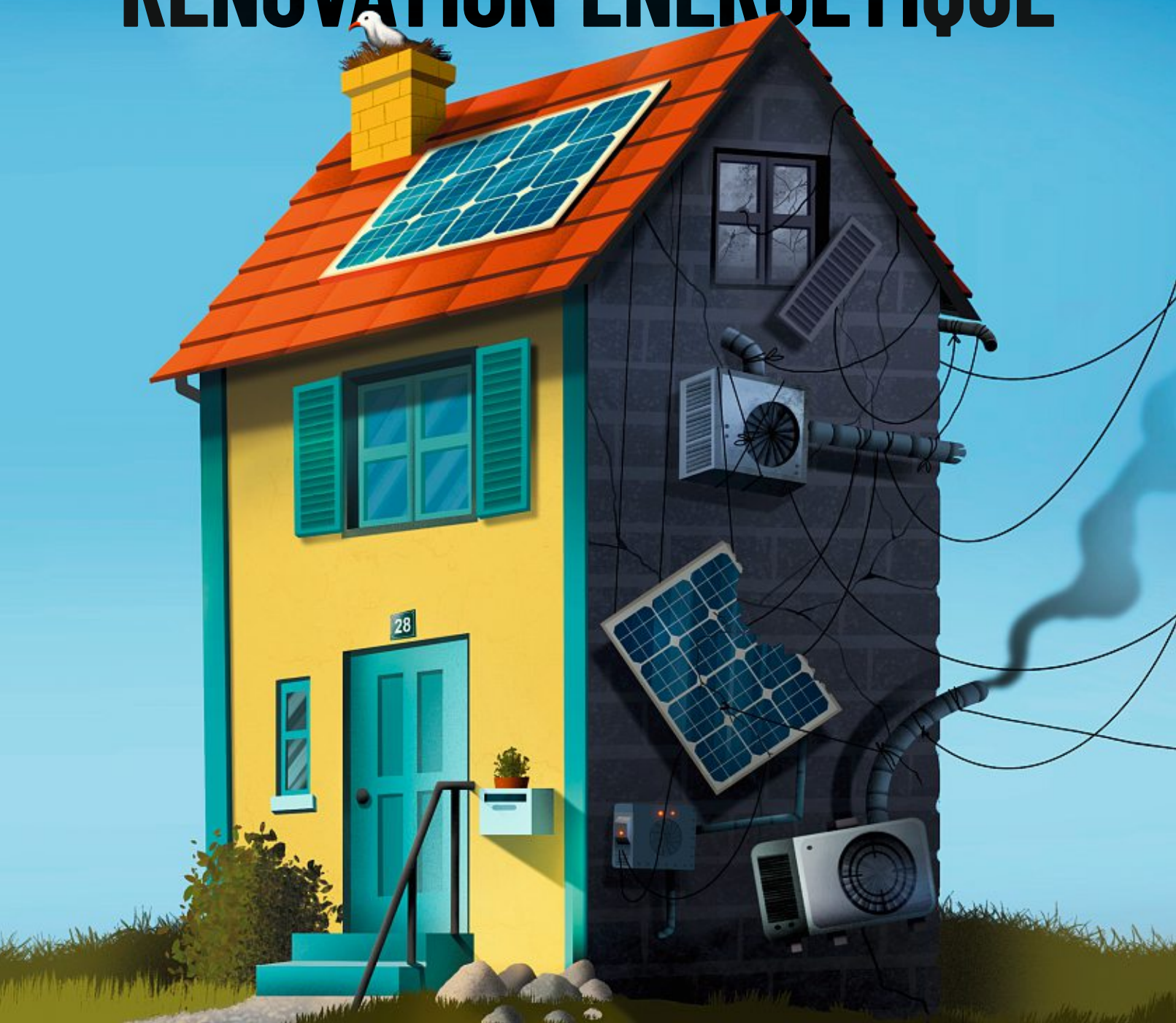


LA FACE SOMBRE DE LA RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE





An illustration of a man with dark hair and a blue shirt looking upwards in a jungle setting. Green vines with large leaves are draped around him. In the upper left, two solar panels are shown, one partially obscured by a vine. In the bottom right, there is a small illustration of a green circular device, possibly a fan or a sensor, next to a grey rectangular object. The background is a mix of light blue and yellow, suggesting a bright, sunny day.

Dans la jungle des rénovations énergétiques

Depuis quelques mois, des entreprises du secteur des énergies renouvelables tirent la prise. Après une envolée impressionnante post-Covid et le début de la guerre en Ukraine, plusieurs facteurs sont venus freiner la bonne marche des affaires: des entreprises peu scrupuleuses ternissent l'image du secteur, entachant sa réputation, tandis que des décisions politiques ont provoqué une incertitude rendant frileux les

investisseurs. Par Lucie Monnat Illustrations: Marius Guiet pour Bilan

L'âge d'or des énergies renouvelables plombé par l'avidité de profiteurs

Le secteur de la rénovation énergétique traverse une période difficile, entre crise de confiance des clients et ralentissement du marché. Par Lucie Monnat

En avril, l'énergéticien fribourgeois Groupe E, qui emploie 2600 personnes dans toute la Suisse, annonçait une vague de licenciements de 188 salariés. Cette décision «très difficile» a été prise à la suite du «manque de rentabilité sur les très grands chantiers et à une nette baisse des ventes de pompes à chaleur et du photovoltaïque», a précisé l'entreprise.

Groupe E est loin d'être l'unique entreprise du marché du renouvelable à passer par une mauvaise passe. Les débâcles d'autres entreprises du secteur se sont également multipliées au cours des derniers mois, tandis que celles qui tiennent le choc enregistrent un chiffre d'affaires en nette baisse.

Les pompes à chaleur (PAC) ont enregistré une baisse de près de 30% sur 2024. «Pour les fournisseurs qui ne travaillent qu'avec elles, l'année a été compliquée, confirme Philippe Ranc, responsable de l'antenne romande du Groupement professionnel suisse pour les pompes à chaleur (GSP). Il y a eu des licenciements, ainsi que du chômage partiel.»

Le secteur des panneaux solaires s'attend à une baisse de près de 15% en

2025, communique Swissolar, l'association suisse des professionnels de l'énergie solaire. Les propriétaires de maisons individuelles en sont les principaux responsables, avec un recul de 3% dans ce secteur. Selon le dernier rapport du programme de subventions Pronovo, le nombre de demandes ne cesse de baisser depuis le début de l'année (-20%).

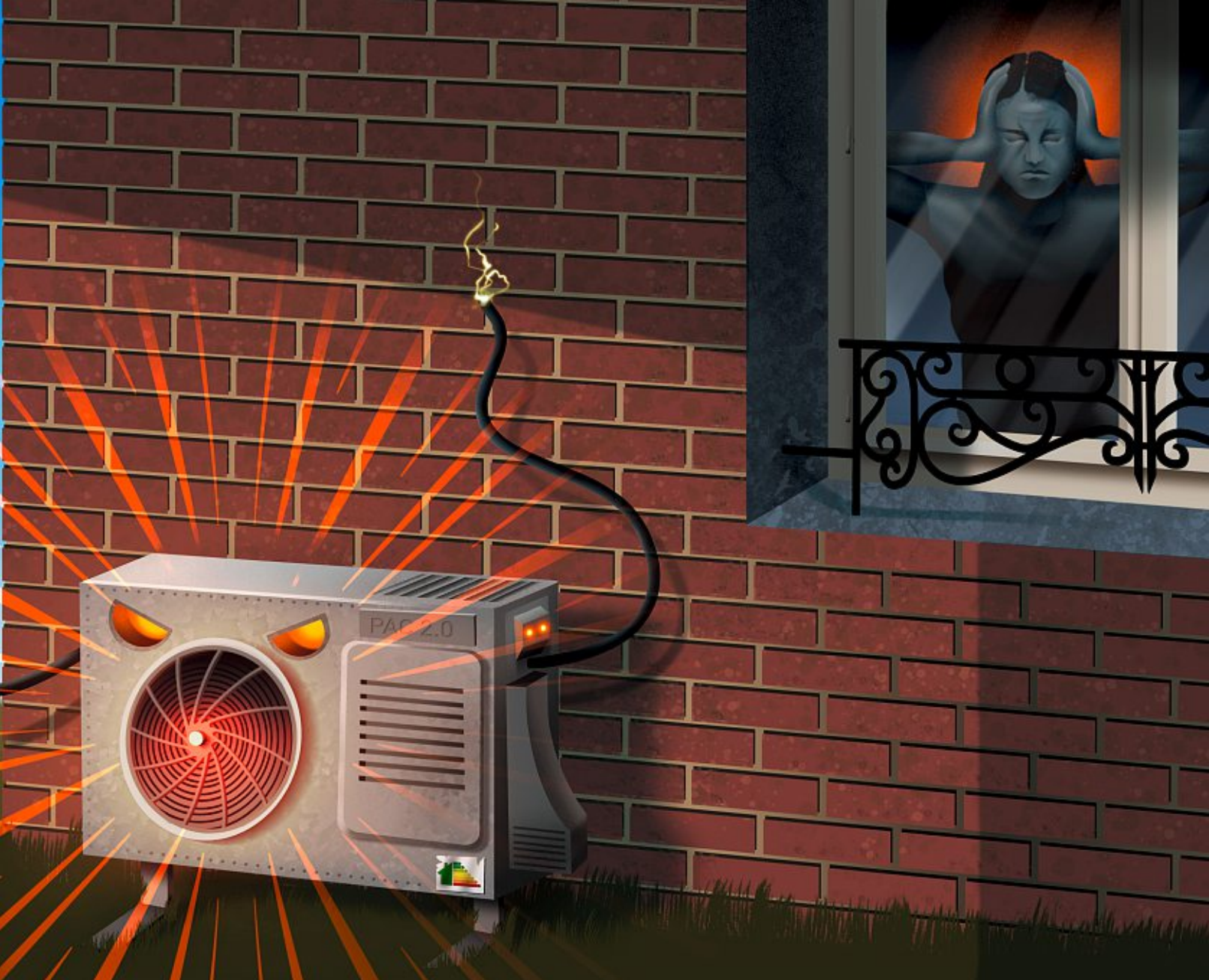
EXPLOSION POST-COVID

La période post-Covid a constitué un véritable âge d'or pour les énergies renouvelables en Suisse. Déjà parce que la pandémie, et le quasi-arrêt de l'économie qui en a découlé, a permis aux gens de mettre de l'argent de côté. Puis, la guerre en Ukraine et la crise énergétique ont éclaté. «L'annonce que le gaz allait manquer a entraîné une crainte extraordinaire, ce qui a été un formidable accélérateur de prix», explique Yannick Pillard, conseiller chez le fournisseur de pompes à chaleur alpha innotec.

Résultat, la demande a explosé. «À l'époque, nous n'avions

« Il y a eu des investissements massifs dans des usines, qu'il faut maintenant amortir en produisant des machines qui se vendent moins bien. »

»
Philippe Ranc,
responsable de l'antenne romande du GSP



carrément plus de machines disponibles. C'était incroyable, car le matériel manquait, mais on continuait à nous en demander encore plus que d'habitude.»

Un an plus tard, le prix du gaz se stabilise – bien plus haut qu'auparavant, mais il cesse de grimper grâce aux mesures prises par les gouvernements européens pour sécuriser les approvisionnements. «Les gens n'étaient plus dans l'urgence de changer leur producteur de chaleur. Beaucoup ont changé d'avis», relate Philippe Ranc.

DÉMARCHAGE INTEMPESTIF

Cette croissance fulgurante, suivie par un ralentissement du marché, n'est pourtant pas sans conséquences. «Il y a eu une sorte de bulle PAC: une pro-

gression fulgurante, très intéressante pour les constructeurs, brutale pour les installateurs, car ils n'arrivaient pas à suivre. S'est ensuivie une véritable course contre la montre pour réaliser les travaux dans des délais raisonnables, explique Philippe Ranc. Il y a ainsi eu des investissements massifs dans des usines, qu'il faut maintenant amortir en produisant des machines qui se vendent moins bien.»

Les installateurs ont, eux aussi, beaucoup investi, notamment dans le personnel. Et aujourd'hui, certaines entreprises entendent bien continuer leur progression et rentabiliser leurs investissements, ralentissement du marché ou non.

Pour y parvenir, elles ont recours à des offensives marketing particuliè-

rement agressives. De nombreux propriétaires se plaignent de campagnes téléphoniques intempestives ou de visites de commerciaux coinçant la porte avec le pied pour décrocher un contrat de vente. «Certains sont assez doués pour arriver à vendre tout et n'importe quoi», souligne Philippe Ranc. Des entreprises envoient des vendeurs payés à la commission ou ont recours à des call centers basés on ne sait où, raison pour laquelle le GSP recommande toujours de choisir parmi ses membres ou des partenaires GSP certifiés.»

FAILLITES EN SÉRIE ET SOUS-TRAITANCE

En Suisse, le monde des énergies renouvelables est un petit milieu où tout le monde se connaît. Yannick Pillard possède sa liste noire des «infrequents», qui multiplient les faillites depuis plusieurs années après s'être assurés d'avoir raflé la mise au maximum. À 50 ans, fort d'une belle carrière dans le milieu, Yannick Pillard a malheureusement eu affaire avec passablement de personnes peu scrupuleuses.

L'une de ses expériences récentes concerne une entreprise ayant actuellement pignon sur rue, grâce à une stratégie marketing soigneusement étudiée. Appelé à l'aide pour redresser la barre, Yannick Pillard s'est débattu pour régler des chantiers à la prise en charge catastrophique. Au bout de trois mois, l'entreprise le remercie. «Le gars m'a dit: «Finalement, l'installation de PAC me coûte trop cher. Je vais tout sous-traiter. Comme ça, ce sont les sous-traitants qui prendront les problèmes.»

Aujourd'hui, non seulement cette société est fichée parmi les mauvais payeurs chez les entreprises de recouvrement, mais tout le protocole interne de cette entité est orienté uniquement sur la vente et l'accent mis sur le recrutement de commerciaux. «Ils ont un argumentaire à apprendre par cœur, qu'ils récitent au client», raconte Yannick Pillard. Ils ne sortent pas de chez lui sans obtenir de signature.»

UN POTENTIEL ALLÉCHANANT

Pour valider le contrat, une visite technique est nécessaire. «Il faut qu'elle se fasse dans les deux jours, sinon le client a le temps de réfléchir et de changer d'avis. Et généralement, le technicien qui passe valide tout sans problème,

poursuit Yannick Pillard. Mais la visite technique est souvent réalisée n'importe comment. Les quinze premières installations des chantiers que j'ai repris en main, j'ai dû tout faire démonter et recommencer. Notamment parce que les emplacements n'étaient pas bons, voire dangereux.»

Actuellement, l'évolution annuelle du marché des PAC est de l'ordre de 20 à 25%. «Il reste encore 400'000 installations à réaliser, avec une capacité de pose globale, pour toute la Confédération, de 32'000 installations annuelles», résume Yannick Pillard. Cela représente six, sept ans d'évolution en perspective.»

Une réalité qui aiguisé les appétits. La profession n'étant pas encadrée, n'importe qui a eu le loisir de s'engouffrer dans la brèche pour s'octroyer sa part du gâteau. La consultation du Registre du commerce révèle que des entreprises d'un tout autre secteur ont opéré une transformation radicale au cours des dernières années. On y trouve par exemple un garage, devenu grand spécialiste dans la pose de panneaux solaires.

DE LA MÉDECINE DOUCE AUX PAC

Mieux encore, une entreprise vaudoise se présente sur son site comme «spécialiste dans les pompes à chaleur depuis 2011». La société existe effectivement depuis 2011, mais elle était, jusqu'en 2020, spécialisée dans les médecines douces et le commerce de biens et produits naturels et bios. L'entreprise affiche fièrement un logo d'installateur certifié, alors qu'elle ne figure pas dans ce registre.

«On n'arrive pas à bloquer ces gens-là», déplore Yannick Pillard. Rien ne leur interdit de créer une société, et la sous-traitance est complètement légale.» Certaines entreprises se présentent ainsi comme des bureaux d'études en énergie renouvelable, sans posséder aucun technicien.

Pour le cofondateur de ProSwiss-Energy Jérémie Portugais, la sous-traitance pose un réel problème pour le client, même avec les meilleures intentions du monde. «Comment pouvez-vous savoir si votre responsable tech-

«

À l'époque, nous n'avions carrément plus de machines disponibles. C'était incroyable, car le matériel manquait, mais on continuait à nous en demander encore plus que d'habitude.

»

Yannick Pillard, conseiller chez alpha innotec

nique fait bien son travail, si vous n'êtes pas en mesure de comprendre ce qu'il fait?»

MAUVAISE PUBLICITÉ

Jérémy Portugais a créé son entreprise de fournisseurs de PAC et panneaux solaires en 2021 avec son ami d'enfance Rémy Dumotier. Les deux associés se veulent à l'inverse des pratiques «d'abattage de clients» auxquelles ils ont assisté au cours de leur vie professionnelle. «Nous voulions créer une structure sans commerciaux, où nous prodiguons nos conseils et notre suivi en tant que techniciens», insiste Rémy Dumotier.

Les deux associés découvrent régulièrement chez leurs clients des installations inadaptées ou dysfonctionnelles. «Ces sociétés font beaucoup de mal au milieu, déplore Rémy Dumotier. Elles sont à l'origine d'une mauvaise publicité, qui fait beaucoup de dégâts. Mais le pire, c'est surtout pour le client. Aujourd'hui, il ne fait pas confiance et on le comprend: il n'achète pas juste une ampoule, mais il change le cœur même de sa villa.»

Les associés de ProSwissEnergy sont malgré tout optimistes. «Qui reste-t-il aujourd'hui? Les bonnes sociétés qui ont les reins solides et possèdent le savoir-faire, et les très mauvais, résume Rémy Dumotier. Ceux-là vont continuer leurs arnaques. Cela ne changera pas. Mais toutes les petites sociétés qui ont voulu surfer sur la vague des énergies renouvelables en faisant du bricolage, sans posséder ni l'expérience ni le savoir-faire, sont en train de s'autosaboter. Le marché va se remettre naturellement à l'équerre.» ■

UN CREUX AVANT LA DÉFERLANTE

La baisse du renouvelable se fait également sentir dans le secteur des immeubles de rendement. Selon Aurélien Treboux, expert en rénovation énergétique chez Naef Immobilier, celle-ci devrait cependant n'être que temporaire et s'explique par la complexification des travaux de rénovation. «Les petites rénovations ponctuelles ont laissé place aux rénovations globales. Atteindre des objectifs de baisse de consommation d'un bâtiment, qui sont bien plus complexes et ambitieux, requiert une bien meilleure technique qu'auparavant.»

Avant, une fuite sur le toit demandait uniquement une réparation. «Aujourd'hui, dans une situation similaire, nous envisageons de refaire aussi l'isolation, de poser des panneaux solaires – ce qui implique également d'intervenir sur la chaudière, explique le spécialiste. Tant que l'échafaudage est là, on envisagera également de refaire l'isolation des murs et de remplacer les fenêtres, poussés principalement par la gestion des effets induits et, par l'effet d'aubaine, aller chercher les nouvelles subventions et l'exonération fiscale inhérente à l'obtention d'un label de haute performance énergétique.»

À l'époque, donc, refaire le toit prenait le temps de trois devis et des travaux. Aujourd'hui, l'avant-projet est bien plus long, de même que les demandes d'autorisation. Ce changement de pratique fait qu'il y a actuellement peu de chantiers en cours, mais énormément de dossiers en cours d'examen. «Il y a eu une inertie de quelques années qui s'est mise en œuvre. Nous avons dû nous adapter aux nouvelles normes énergétiques et au règlement d'application de la loi sur l'énergie, explique Aurélien Treboux. Nous avons mis du temps à trouver des solutions pour répondre à ces attentes, mais nous savons désormais comment procéder, et ça ira plus vite qu'avant.»

Les propriétaires jouent le jeu. Depuis février 2024, les subventions pour atteindre des rénovations à haute performance ont doublé. Les immeubles qui respectent un standard de haute performance énergétique (HPE) ou de très haute performance énergétique (THPE) sont en outre exonérés de l'impôt immobilier complémentaire (IIC) pour une durée de vingt ans. «Sur de nombreux dossiers, cela paie carrément la différence entre une rénovation standard et une rénovation qui a atteint le label», souligne Aurélien Treboux.

Le creux actuel fait donc partie intégrante d'une phase de transition. «Je vois le travail arriver, assure-t-il. Tout le monde sait que la rénovation est inévitable. Ne serait-ce que pour pérenniser son investissement immobilier.»

Quand les projets virent au cauchemar

Depuis plusieurs mois, les témoignages de clients lésés par des installateurs se multiplient. Les conséquences sont lourdes financièrement. Par Lucie Monnat

Les témoignages de déboires de clients ayant voulu acquérir des panneaux solaires ou une pompe à chaleur se multiplient. Lorsqu'un fournisseur d'énergie travaille mal, c'est tout un foyer qui trinque. Cette propriétaire d'une villa à Plan-les-Ouates (GE) en a fait l'amère expérience.

En pleine instance de divorce, elle cherche à réduire ses frais. Lorsqu'elle reprend les affaires administratives, jusqu'alors gérées par son ex-conjoint, elle découvre les factures d'électricité exorbitantes payées aux Services industriels de Genève (SIG). Or, depuis 2023, la villa est équipée d'une pompe à chaleur (PAC). Elle est énorme et fait régulièrement un bruit désagréable, alors que le

dispositif ne doit pas émettre davantage qu'un léger vrombissement.

L'affaire était mal embouchée dès le départ. Le couple, des professionnels de la santé, se sent perdu face à la pléthore d'entreprises. Il porte son choix sur celle qui fournit «les explications les plus claires». «Ils nous ont dit: on va vous mettre quelque chose de très performant, vous payerez moins votre électricité», se souvient la propriétaire. L'installation est catastrophique, entre des mesures mal prises et des imprévus que l'entreprise refuse de prendre en charge. «Nous faisons des rénovations dans le sous-sol. J'entendais les autres ouvriers

se plaindre d'eux, dire qu'ils faisaient n'importe quoi.»

UNE RISTOURNE À LA PLACE DES SUBVENTIONS

C'est peu de le dire: au final, les factures d'eau et d'électricité sont tellement élevées que la propriétaire s'est chauffée tout l'hiver dernier au bois. Sa PAC continue de faire un bruit infernal et, en plus, ses câbles sont à nu, ce qui présente un réel danger. L'installateur, après avoir minimisé les problèmes, est désormais aux abonnés absents. La PAC, elle, n'a même pas été déclarée aux SIG, dont l'expert n'a même pas reconnu le modèle installé.

La propriétaire n'attendait de toute façon pas de subventions, et pour cause: «L'entreprise nous a fait un rabais spé-

cial en nous précisant que, comme ça, nous n'aurions pas besoin de faire les démarches pour obtenir des subventions.»

Une déclaration qui, avec le recul, aurait dû agir comme un véritable drapeau rouge. Aujourd'hui, la propriétaire étudie les mesures juridiques à entreprendre contre l'entreprise.

FOUNEX SUR LE CARREAU

La Commune de Founex (VD), très active dans le développement des énergies renouvelables, a quant à elle fait les frais de la faillite d'un installateur. En 2019, la Commune entreprend de recouvrir le toit de l'un de ses bâtiments de panneaux photovoltaïques et de remplacer la chaudière par une PAC.

Mais en juillet 2020, l'entreprise mandatée coule. Founex avait déjà payé les 80% des 194'500 francs de la facture totale. «Malheureusement, la totalité du matériel ne nous a pas été livrée et une partie du travail n'a pas été effectuée», peut-on lire dans le procès-verbal communal. Au total, la perte est estimée à 60'000 francs, et la Commune a dû voter un crédit complémentaire d'un montant de 82'500 francs pour terminer le chantier avec une autre entreprise.

«Comme nous n'étions pas dans le premier cercle de débiteurs, nous n'avons rien récupéré dans la procédure de faillite, relate la syndique, Lucie Kunz-Harris. Il s'agissait d'une importante entreprise de la place genevoise, mais nous savons désormais que cela n'est pas forcément une garantie.»

La Commune doit en effet intervenir de temps en temps dans des situations entre propriétaires et entreprises, parfois «franchement malhonnêtes». ■





Incertitudes et décisions politiques malmènent le secteur

Les rénovations énergétiques ont du plomb dans l'aile. Plusieurs décisions contradictoires refroidissent les investisseurs. Par Lucie Monnat

Après une ascension extraordinaire post-Covid, le secteur énergétique fait grise mine depuis plusieurs mois. Les statistiques du Groupement professionnel suisse pour les pompes à chaleur (GSP) révèlent que les ventes ont baissé de près de 30% en 2024. La tendance s'est poursuivie au deuxième trimestre 2025, avec -9% de ventes par rapport à l'année précédente.

Le secteur du solaire a également ralenti. Alors qu'entre 2020 et 2023, le marché suisse du photovoltaïque a enregistré une croissance annuelle moyenne de 50%, celle-ci n'était que de 10% en 2024. Swissolar, l'association suisse des professionnels de l'énergie solaire, s'attend en outre à une baisse de 15% pour 2025.

En revanche, le mazout et le gaz regagnent du terrain, occupant aujourd'hui 21% de part de marché au deuxième trimestre 2025 (16% en 2024), grâce à un bond de 60% des ventes par rapport à la même période en 2024. «L'ensemble de la baisse des énergies renouvelables n'est



«
Veut-on, oui ou non,
réaliser cette transition
énergétique?
»

Philippe Ranc, responsable
de l'antenne romande du GSP

pas compensé par une augmentation du gaz et du mazout, relativise Philippe Ranc, responsable de l'antenne romande du GSP. Il n'empêche que ce ralentissement des renouvelables soulève une question qu'il faut se poser: veut-on, oui ou non, réaliser cette transition énergétique?»

S'ajoute à cela la complexité administrative qui accompagne chaque installation d'énergie renouvelable. «C'est un ensemble qui fait qu'aujourd'hui les gens se demandent si vraiment le jeu en vaut la chandelle, et qui ne va pas dans le sens d'une accélération de la transition énergétique, regrette Philippe Ranc. Mais la stratégie 2050, c'est demain.»

UN ÉNORME CHANTIER

Pour Emanuel von Graffenried, associé au sein du groupe Bernard Nicod et directeur de BN Conseils, un cabinet d'expertise en stratégie immobilière et

spécialisé entre autres sur le sujet des rénovations énergétiques, la question ne se pose pas: les propriétaires doivent au plus vite prendre conscience de l'importance d'entreprendre ces rénovations. BN Conseils a publié ce printemps une étude sur l'impact des nouvelles lois genevoises et vaudoises en matière de rénovations énergétiques sur le patrimoine immobilier.

Les conclusions appellent à une prise de conscience urgente pour les immeubles de trois logements et plus: plus de 81% du parc immobilier locatif genevois et 76% du parc locatif vaudois devront être rénovés dans les vingt prochaines années.

Or, l'ensemble des propriétaires ne pourront pas assumer ces travaux. «Même si ces investissements sont rentables à long terme, il faut posséder la capacité financière, et surtout les liquidités, pour les lancer», souligne Emanuel von Graffenried. Les investissements nécessaires sont estimés par l'étude à 15 milliards pour Genève et 30 milliards dans le canton de Vaud.

DÉCOTE BRUNE

Les propriétaires de petits immeubles risquent en particulier de se retrouver dans une situation compliquée. Aujourd'hui, les rénovations et mises en conformité atteignent presque toujours 1 million minimum. «Il y a des frais incompressibles pour les immeubles, qu'ils valent 5 ou 10 millions, explique le spécialiste. En dessous d'une valeur vénale de l'immeuble de minimum 5 millions, la rénovation pèse généralement lourd financièrement par rapport à la valeur du bien.»

L'étude estime que jusqu'à 10% du parc pourrait être mis en vente par des propriétaires en difficulté, avec des impacts majeurs sur le marché: les immeubles non rénovés perdent de la valeur, et deviennent même difficiles à vendre. «On appelle ça la décote brune, explique Emanuel von Graffenried. Avec la prime verte, ce sont les deux nouveaux mots courants dans la finance immobilière.»

La prime verte concerne les immeubles qui aujourd'hui correspondent totalement aux stratégies ESG. «Les gens se battent pour les acheter. À l'opposé, des immeubles vétustes constituent des actifs en détresse qui subissent une décote brune. Le prix du vendeur ne correspond pas au prix des

acheteurs, car ceux-ci estiment les frais d'investissement trop élevés.»

BAISSE DES AIDES

Dernière preuve qu'un courant législatif contraignant souffle, le 18 mai, les Genevois ont approuvé un projet de loi obligeant la pose de panneaux photovoltaïques ou thermiques sur les nouveaux bâtiments et en cas de rénovation.

Or, des signaux font penser que les aides étatiques ne seront pas forcément éternelles. Le Conseil fédéral a confirmé fin juin sa volonté de lancer diverses mesures visant à réduire les finances de la Confédération de 2,4 milliards en 2027 et de 3 milliards en 2028. Parmi celles-ci, le fonds pour assainir les bâtiments de façon écologique devrait être raboté de 400 millions, entraînant notamment la suppression des subventions destinées à encourager les propriétaires à remplacer leur chauffage.

Le Conseil fédéral estime que ces subventions créent un effet d'aubaine, car elles sont destinées à des propriétaires qui entreprendront de toute façon des travaux d'assainissement. Le projet doit être examiné par le parlement. S'il passe la rampe, il serait appliqué dès 2027.

UN MILLION DE BÂTIMENTS À ASSAINIR

Une autre mesure décidée par Berne, déjà effective cette fois-ci, a également frappé le secteur: l'enveloppe fédérale prévue pour les remplacements de chauffages à mazout ou électriques, en vigueur dès 2025, a été rabotée avant même son introduction. Alors que 200 millions de francs par an pendant dix ans avaient été prévus pour aider les propriétaires, le parlement a supprimé près d'un quart de ces subventions en décembre 2024.

«C'est le bâton sans la carotte, commente Emanuel von Graffenried. La Confédération se base sur le fait que, comme les rénovations énergétiques deviennent obligatoires, ce n'est plus à l'état d'inciter la mise à l'étrier. Et c'est là où ça devient de plus en plus dangereux pour les propriétaires.»

Au niveau national, on estime qu'il reste encore près de 1 million de bâtiments à assainir dans toute la Suisse. Soit 40'000 à transformer chaque année. «On n'y arrivera pas, c'est impossible. Mais si on ralentit encore, on y arrivera encore moins, constate Philippe Ranc. Il y a une absence de clarté politique et

de décisions cohérentes par rapport à l'objectif politique que le peuple a voté.»

S'ajoutent à cela les incertitudes liées aux changements du cadre législatif. En juin 2024, par exemple, les Suisses ont plébiscité la vaste réforme visant à renforcer le développement des énergies renouvelables avec un taux d'approbation de 69%. La loi prévoit, entre autres, que 60% de la consommation d'électricité actuelle provienne de nouvelles sources renouvelables d'ici à 2035.

Alors que ce oui massif devrait constituer une bonne nouvelle pour le secteur, sa mise en application pose problème: la nouvelle loi sur l'électricité est entrée en vigueur début 2025, mais seulement en partie. «Certains points ne le seront que l'année prochaine, et les décrets d'application ne sont connus que depuis février, explique le directeur adjoint de Swissolar, David Stickelberger. Cela crée beaucoup d'incertitude chez les maîtres d'ouvrage, raison pour laquelle de nombreux projets sont reportés.»

Même constats chez Naef Immobilier. «Les incertitudes liées au règlement d'application de la loi sur l'énergie ont entraîné de la frilosité de la part des investisseurs, confirme Aurélien Treboux, expert en rénovation énergétique de la régie. Et il n'y a rien de pire que l'incertitude pour eux: ils risquent de prendre une mauvaise décision, de réaliser une rénovation qui, finalement, atteindrait des objectifs qui ne seraient pas valides l'année suivante. Ce serait catastrophique.»

ÉCLAIRCIES À L'HORIZON

Au-delà du flottement qui règne actuellement, une certitude: «Ces rénovations énergétiques vont se faire, il s'agit d'une réalité inéluctable», conclut Emanuel von Graffenried.

C'est une bonne nouvelle pour les fournisseurs. Selon Swissolar, l'électrification croissante de la mobilité et du bâtiment continuera de faire augmenter la consommation en Suisse. La faitière estime que la production d'électricité solaire devra ainsi chaque année se multiplier par plus de quatre en l'espace de dix ans pour satisfaire aux besoins.

Raison pour laquelle, notamment, elle s'attend à une reprise du marché. «Nous pensons qu'il reprendra sa croissance d'ici à 2027 au plus tard», estime David Stickelberger. ■

«

L'application de la nouvelle loi sur l'électricité crée beaucoup d'incertitude chez les maîtres d'ouvrage, raison pour laquelle de nombreux projets sont reportés.

»

David Stickelberger,
directeur adjoint de Swissolar

Identifier les abus et déjouer les pièges

Le démarchage très agressif de certaines sociétés peut avoir des conséquences désastreuses. Mode d'emploi pour éviter les erreurs. Par Lucie Monnat

La Fédération romande des consommateurs (FRC) reçoit régulièrement des appels de personnes victimes du démarchage agressif de certains fournisseurs de renouvelables. Contactée par téléphone, Laurianne Altwegg, responsable du secteur Énergie de la FRC, vient à peine d'entendre parler d'un nouveau cas. «Une dame a accepté un rendez-vous avec un démarcheur particulièrement insistant. Elle a fini par signer une offre à 43'000 francs pour une pompe à chaleur, et a immédiatement regretté après avoir versé un acompte, relate la spécialiste. Malheureusement, il ne lui était pas possible de se rétracter.»

«Certains vendeurs usent de pratiques très agressives. Souvent, ils profitent de la vulnérabilité des personnes qu'ils ont en face d'eux, ou de leur manque de connaissances de la technologie, poursuit Laurianne Altwegg. Et ils ne leur laissent pas le temps de se renseigner.»

Leurs méthodes ne sont pas illégales, mais éthiquement discutables. «Ils pressent le client de façon à éviter la réflexion, notamment en faisant valoir des offres spéciales très limitées dans le temps, souligne Laurianne Altwegg. Certains parlent de subventions doublées, ou d'ondulateur offert... Mais il faut toujours garder en tête qu'une entreprise ne fait pas de cadeaux et que les subventions vous sont dues.»

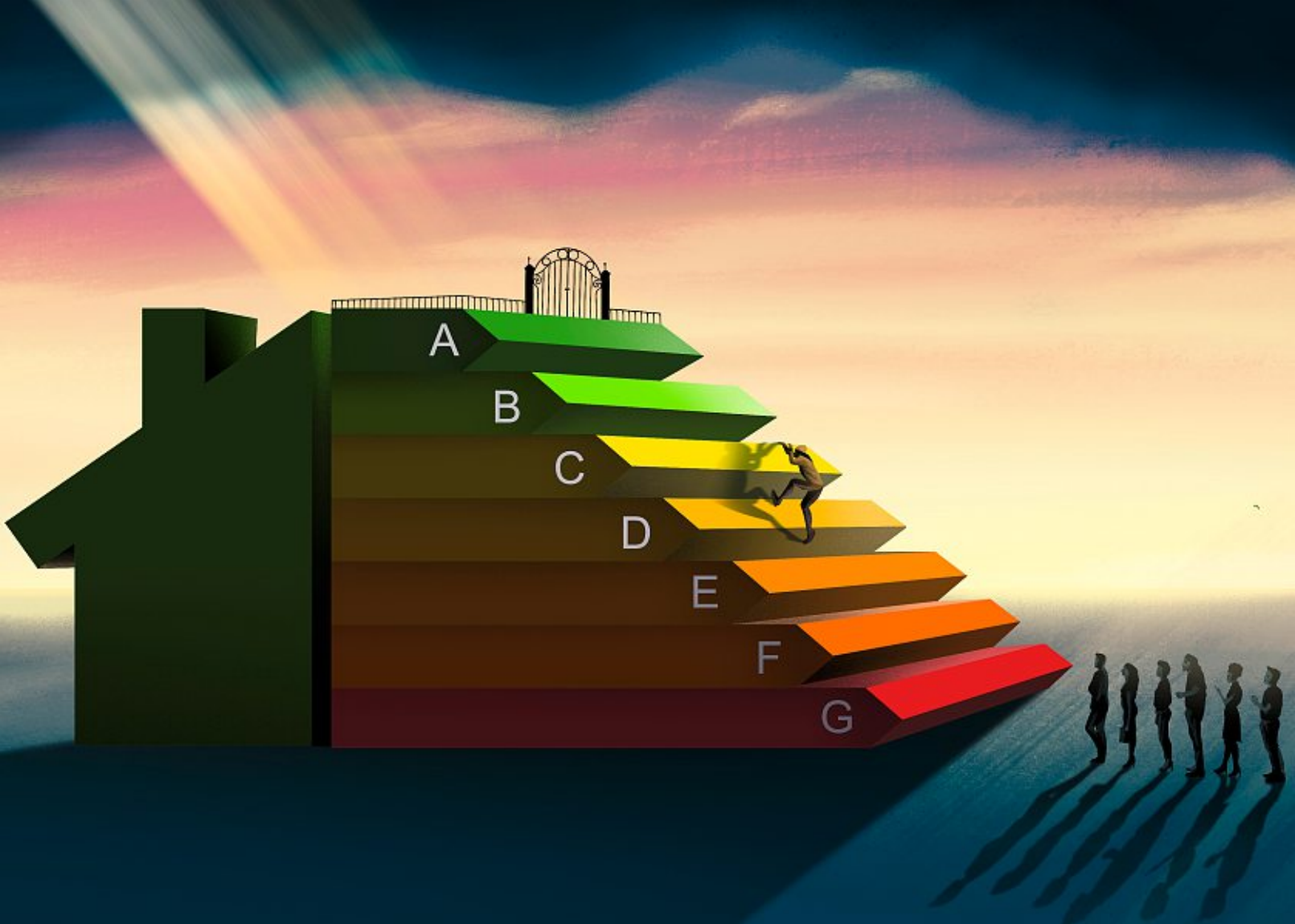
ABUS DE LABELS

Pour le profane, éviter les pièges est ainsi loin d'être une sinécure. On ne peut par exemple pas toujours se fier aux labels brandis fièrement par certaines sociétés. «Dans le domaine du solaire, il est arrivé que certaines entreprises usurpent du label Les Pros du Solaire, alors qu'elles sont simples membres de la faîtière Swissolar – voire ne le sont même pas, prévient Laurianne Altwegg. Cela signifie qu'elles paient leur cotisation à cette association, mais qu'elles n'ont pas pris d'engagement supplémentaire. En tant que membres, elles ne sont ni labellisées, ni certifiées. Ce qui n'empêche pas Swissolar d'exclure certaines entreprises lorsque des pratiques problématiques lui sont rapportées.»

La faîtière propose cependant un outil de recherche permettant de vérifier si une entreprise est certifiée Les Pros du Solaire ou non. Les sites du Groupement professionnel suisse pour les pompes à chaleur (GSP) ainsi que celui du standard suisse PAC système-module recensent quant à eux l'ensemble des entreprises employant des installateurs ayant suivi une formation complète dans le domaine.

«Sur notre site internet, nous mettons en lumière nos membres, des entreprises triées sur le volet, explique Philippe Ranc, responsable de l'antenne romande du GSP, ainsi que des partenaires GSP certifiés. Il s'agit de professionnels qui ont investi quelques milliers de francs dans plusieurs journées de formation et qui ont passé l'examen avec succès. Celui-ci demande un certain nombre d'exigences, tout le monde ne le réussit pas.»

En cas de doute, les propriétaires peuvent contacter les faîtières pour se faire conseiller. «Nous proposons d'analyser les devis reçus et de pointer



les éventuels manquements, avec un regard totalement extérieur, explique Philippe Ranc. Nous avons vraiment un rôle d'accompagnement dans cette transition, car il s'agit de gros dossiers, souvent complexes et chronophages. Les gens peuvent vite se sentir dépassés par l'ampleur de la tâche.»

SE MÉFIER DES VENDEURS TROP PRESSÉS

Yannick Pillard, conseiller chez le fournisseur de pompes à chaleur Alpha Innotec, conseille également de consulter le Registre du commerce, notamment pour vérifier l'ancienneté d'une société ou sa solidité. «Si elle a plusieurs fois changé de nom au cours des dernières années, il faut se méfier, prévient-il. De même si elle multiplie les succursales alors qu'elle vient d'être fondée, cela ne sent pas bon.»



Nous avons vraiment un rôle d'accompagnement dans cette transition, car il s'agit de gros dossiers, souvent complexes et chronophages.



Philippe Ranc, responsable de l'antenne romande du GSP

Yannick Pillard recommande aussi de se méfier des salons type «habitat et jardin», «de plus en plus envahi par des commerciaux. Méfiez-vous des termes «écoconseillers» ou autres dérivés, sous-entendus «vendeurs». Et surtout, ne signez jamais rien sur un salon.»

En règle générale, il ne faut de toute façon jamais rien signer dans la précipitation, et sans avoir réalisé au minimum trois devis comparatifs, de préférence avec au moins une entreprise locale. «Si l'on vous pousse à vous décider dans l'urgence, il faut simplement refuser, insiste Laurianne Altwegg. Il y a suffisamment d'entreprises qui font de bonnes offres pour ne pas avoir besoin à signer sur un pas-de-porte un papier qui engage à sortir plusieurs milliers de francs.» ■