

SESSION 2012

CAPLP
CONCOURS EXTERNE
ET CAFEP

Section : ÉCONOMIE ET GESTION

Option : COMMERCE ET VENTE

ÉPREUVE DE GESTION

Durée : 5 heures

Calculatrice électronique de poche - y compris calculatrice programmable, alphanumérique ou à écran graphique – à fonctionnement autonome, non imprimante, autorisée conformément à la circulaire n° 99-186 du 16 novembre 1999.

L'usage de tout ouvrage de référence, de tout dictionnaire et de tout autre matériel électronique est rigoureusement interdit.

Dans le cas où un(e) candidat(e) repère ce qui lui semble être une erreur d'énoncé, il (elle) le signale très lisiblement sur sa copie, propose la correction et poursuit l'épreuve en conséquence.

De même, si cela vous conduit à formuler une ou plusieurs hypothèses, il vous est demandé de la (ou les) mentionner explicitement.

NB : Hormis l'en-tête détachable, la copie que vous rendrez ne devra, conformément au principe d'anonymat, comporter aucun signe distinctif, tel que nom, signature, origine, etc. Si le travail qui vous est demandé comporte notamment la rédaction d'un projet ou d'une note, vous devrez impérativement vous abstenir de signer ou de l'identifier.

Tournez la page S.V.P.

Documents remis au candidat :

Le sujet comporte 16 pages, dont celle-ci.

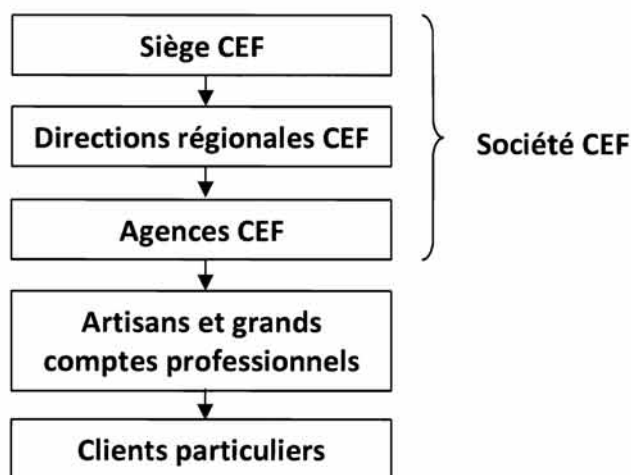
Pour des raisons de confidentialité, certains chiffres émanant de l'entreprise ont été modifiés.

Barème indicatif :

Dossier 1 : Étudier l'activité ENR photovoltaïque	25 points
Dossier 2 : Informer les responsables d'agence	25 points
Dossier 3 : Soutenir l'activité des vendeurs en agence et des clients de CEF	40 points
Dossier 4 : Appréhender les risques en agence	25 points
Forme	<u>5 points</u>
TOTAL	120 points



Le COMPTOIR ÉLECTRIQUE FRANÇAIS (CEF), créé en 1974, distribue du matériel électrique auprès d'artisans installateurs ou d'entreprises du bâtiment et de l'industrie (grands comptes). Le siège s'appuie sur 32 directions régionales. Ces dernières ont pour vocation de manager 280 points de vente implantés partout en France.



CEF apporte un réel service de proximité à ses clients professionnels et garantit réactivité, compréhension et écoute sur le terrain.

Dans son développement, CEF a décidé de mettre les énergies renouvelables (ENR) au centre de son nouveau projet d'entreprise et a chargé ses 32 directions régionales de mettre en œuvre un plan d'actions commerciales.

Vous êtes rattaché(e) à la Direction Régionale de l'Ouest, dirigée par Adrien CLÉMENT. Il vous demande de participer à la réflexion relative aux ENR.

Il vous confie, à cette fin, les quatre dossiers suivants :

Dossier 1 - Étudier l'activité ENR photovoltaïque

Dossier 2 - Informer les responsables d'agence

Dossier 3 - Soutenir l'activité des vendeurs en agence et des clients de CEF

Dossier 4 - Appréhender les risques en agence

DOSSIER 1 : Étudier l'activité ENR photovoltaïque

L'entreprise CEF s'interroge sur la pertinence de développer une activité spécifique dans le secteur des ENR (énergies renouvelables).

1.1 Distinguez les différents niveaux de décision managériale et énumérez les étapes du processus décisionnel.

1.2 Réalisez un diagnostic stratégique.

1.3 Concluez sur la décision que doit prendre le groupe CEF.

DOSSIER 2 : Informer les responsables d'agence

Le groupe CEF décide de développer son activité sur le secteur porteur des panneaux photovoltaïques. La direction nationale a chargé les directeurs régionaux de la mise en place de cette décision stratégique. À ce titre, Monsieur CLÉMENT doit informer les responsables des agences de la région ouest.

2.1. Précisez les moyens utilisables pour informer les responsables d'agence.

Un des axes retenus passe par la mise en place d'une journée technique « ENR ».

2.2. Énumérez de manière chronologique l'ensemble des étapes à mettre en œuvre pour l'organisation de cette journée.

Monsieur CLÉMENT entend utiliser l'intranet de son entreprise pour gérer les flux d'information.

2.3. Définissez la notion d'intranet, présentez ses principales fonctions et ses avantages. Identifiez son intérêt pour la société CEF.

2.4. Rappelez les principes du knowledge management (gestion de la connaissance) et son utilité pour les responsables d'agence.

DOSSIER 3 : Soutenir l'activité des vendeurs en agence et des clients de CEF

CEF souhaite aider ses vendeurs dans la commercialisation des produits photovoltaïques.

3.1. Présentez les outils d'aide à la vente utilisables par les vendeurs en agence.

3.2 Précisez les actions commerciales et managériales que CEF peut mettre en place auprès de ses clients.

Le personnel en agence doit former les clients professionnels à l'argumentation commerciale.

Pour convaincre le client final, la maîtrise du retour sur investissement et la connaissance d'arguments technico-commerciaux sont incontournables par les clients de CEF. Vous êtes chargé de concevoir des outils commerciaux à cet effet.

3.3. Calculez le retour sur investissement envisageable pour un client final.

3.4. Présentez un argumentaire de vente (vous veillerez à exposer quatre arguments).

DOSSIER 4 : Appréhender les risques en agence

L'entreprise CEF désire sensibiliser ses collaborateurs sur les différents risques auxquels sont confrontées les agences.

4.1. Présentez la démarche d'élaboration du « document unique ».

4.2. Formulez pour chacun des risques identifiés par CEF des actions de prévention à mettre en place.

4.3. Comparez les profils de clients en termes de rentabilité. Précisez le risque commercial encouru par l'entreprise.











4.4. Identifiez les moyens susceptibles d'être mis en œuvre par les agences pour se prémunir du risque de non paiement des clients.

LISTE DES ANNEXES

ANNEXES	TITRES	PAGES
1	L'offre de l'entreprise CEF	6
2	Extrait d'un entretien accordé par Adrien Clément (A.C.), Directeur Régional Ouest	7
3	Les équipements et produits photovoltaïques	8
4	Le marché des panneaux photovoltaïques	9
5	Photovoltaïque : la France passe de la 12 ^e à la 7 ^e position mondiale	10
6	Photovoltaïque : les installations vont doubler en 2010	10
7	« Baisse du prix du rachat... »	11
8	L'engouement pour les énergies solaires risque de surcharger le réseau national	11
9	La contribution des différentes sources d'énergie primaire à l'approvisionnement mondial	12
10	Les français et les ENR	13
11	Panneaux solaires esthétiques	13
12	Photovoltaïque : la colère monte chez les industriels	13
13	Données d'un client type (particulier)	14
14	Le document unique	15
15	Distinction des deux profils clients professionnels	16

Annexe 1 - L'offre de l'entreprise CEF

L'offre produits est particulièrement large et profonde. Elle se structure de la manière suivante :

CABLES 	ECLAIRAGE 	QUINCAILLERIE FIXATION OUTILLAGE 	CHAUFFAGE GENIE CLIMATIQUE 	APPAREILLAGE PROTECTION 
<p>Câbles, Canalisations, Chemin de câbles, Cuivre, Dérouleurs, Divers câbles, Fourreaux - TPC, Goulottes, Mise à la terre, Moules, Tubes - Gains.</p>	<p>Accessoire éclairage : transfo, Divers éclairage, Eclairage décoratif, Eclairage extérieur, Eclairage intérieur, Illuminations, Sécurité, Sources lumineuses.</p>	<p>Divers outillage, Fixations, Quincaillerie, Accessoires, Outillage à main, Outillage divers, Outillage électrique.</p>	<p>Aspiration centralisée, Chauffage industriel et tertiaire, Chauffe-eau, Climatisation, Convecteurs, Divers chauffage, Gestion de l'énergie, Panneaux rayonnants, Plancher chauffant, Cassette, Radiateur à inertie et à accumulation, Radiateurs, Sèches serviette, Sèches main, Ventilation.</p>	<p>Accessoires de sécurité, Boite dérivation, Boite encastrement, Bornes et connexions, Branchement, Conduits et accessoires, Divers - tous produits, Modulaire de commande et protection, Petit appareillage, Boite encastrement, Prise terminale/interrupteur, Tableau monte câble.</p>
COURANT FAIBLE CONTROLE DE SECURITE ET ACCES 	INDUSTRIE 	COMPOSANTS D'AUTOMATISME 	VDI CABLAGE RESEAUX INFORMATIQUE 	ENR 
<p>Alarme anti-intrusion, Alarme incendie, Antennes CATV - SMATV, Contrôle d'accès, Divers alarmes Domo, Domotique, Ouverture auto de portail, Portiers audio et vidéo, Carillon, Sonorisation, Téléphones, Talkie walkie, Vidéo surveillance.</p>	<p>Appareillage basse tension, Contrôle commande, Coffrets, Armoires, Contrôle industriel, Distribution d'énergie, Divers industrie, Moteurs, Prises et connectiques industrielles, Transformateurs et alimentation.</p>	<p>Détection, Capteurs, Divers mesure, Régulation, Instrument de mesure, Relais, Temporisation, Sécurité machine.</p>	<p>Câble pour réseaux locaux, Connexion pour fibre optique, Divers informatiques, Matériel et accessoires, Mesures et testeurs câblage, Prises fiches cordon RJ45, Produits actifs, Produits informatiques.</p>	<p>Onduleurs, Coffret AC/DC Pompes à chaleur</p>

Source : www.cef-fr.com

Annexe 2 - Extrait d'un entretien accordé par Adrien Clément (A.C.), Directeur Régional Ouest

Le groupe CEF souhaite orienter son activité vers le secteur des énergies renouvelables au travers des panneaux photovoltaïques.

Quels seraient vos avantages concurrentiels dans la distribution de ces produits ?

A.C. : « Nous étudions la possibilité de valoriser notre offre en mettant l'accent sur une approche locale : site de fabrication en France, détention d'un savoir-faire franco-français. Nous travaillons par ailleurs, avec des fournisseurs que je qualifierais d'historiques, c'est-à-dire engagés avec le groupe CEF depuis de nombreuses années. Nous certifions à nos clients la qualité des processus de fabrication et la traçabilité de nos produits. Enfin, nous envisageons de créer un réseau de couvreurs professionnels parmi nos meilleurs clients, relais qui véhicule notre sérieux, notre professionnalisme, notre proximité de par le nombre de nos agences et notre réactivité auprès des autres professionnels du secteur. »

Ce secteur est-il économiquement porteur pour vous ?

A.C. : « Notre cœur de métier n'est pas axé sur les ENR et donc les panneaux photovoltaïques. Aussi, si un taux de marge de 25 % n'est pas atteint sur ce type de produit, nous préférons ne pas nous engager et nous recentrer sur ce que nous maîtrisons parfaitement, le marché classique de la distribution de matériel électrique. Cependant, des contrats récents conclus sur de gros volumes de photovoltaïques ont montré l'impact très fort en termes de résultat et ont permis de générer des bénéfices exceptionnels en peu de temps. Faut-il encore que ce genre de contrats se renouvellent année après année et ce dans un contexte d'incertitude en termes de prix du rachat de l'électricité par l'EDF et de minimisation fiscale actuelle. »

Justement que pensez-vous de l'avenir de ce secteur ?

A.C. : « Un potentiel évident existe mais les mesures gouvernementales actuelles montrent l'incertitude dans le pilotage de ce dossier. Le curseur en matière d'incitation fiscale et de prix de rachat de l'électricité évolue régulièrement. C'est toute la complexité de dépendre d'un marché réglementé par l'État. Il faut rester prudent et ne pas se positionner exclusivement sur ce secteur pour la pérennité de nos agences. On ne peut cependant pas être absent sur un tel secteur. Tout est question d'équilibre. »

Comment envisagez-vous de vous positionner en termes de prix ?

A.C. : « Actuellement, nos analyses de coût de revient montrent que nous serions 5 à 8 % plus cher que nos concurrents mais avec une offre et une prestation de services différentes.

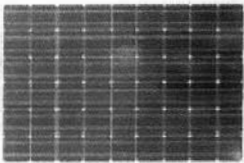
Des conseils, la personnalisation des devis et des études chiffrées, une livraison sur mesure, des horaires adaptés aux besoins du client, une grande proximité à travers plus de 280 agences, tout cela garantit réactivité, compréhension et réussite sur le terrain. »

Source : Groupe CEF - Sept. 2010

Annexe 3 - Les équipements et produits photovoltaïques

Le photovoltaïque peut se définir comme étant le procédé permettant de convertir les rayons du soleil en électricité, à l'aide de cellules contenues sur un panneau solaire photovoltaïque (ou module photovoltaïque).

Le fonctionnement de l'effet photovoltaïque peut sembler extrêmement complexe à première vue, mais il consiste simplement à utiliser l'énergie solaire pour la transformer en électricité, à l'aide des photons contenus dans les cellules d'un panneau solaire photovoltaïque, qui vont réagir au contact des rayons du soleil et ainsi produire de l'électricité destinée au chauffage électrique de la maison.



Un système photovoltaïque est composé de plusieurs éléments lui permettant d'assurer au mieux la transmission de l'énergie solaire aux panneaux.

Les différents composants d'un équipement photovoltaïque sont :

- les panneaux solaires photovoltaïques (ou modules photovoltaïques)
- les capteurs de ces panneaux, qui contiennent les cellules photovoltaïques chargées de transformer l'énergie du soleil en charge électrique.
- l'onduleur, qui permet de transformer l'énergie obtenue en courant électrique alternatif, rendant possible son utilisation domestique.
- le compteur : il est spécifique à l'installation et permet de mesurer la production d'électricité injectée sur le réseau et d'ainsi la revendre à ERDF (Électricité Réseau De France).



Source : www.solaires-energie.com

Annexe 4 - Le marché des panneaux photovoltaïques

Le photovoltaïque est une énergie propre et renouvelable, qui permet de lutter contre l'effet de serre et de sauvegarder les ressources naturelles de notre planète. Investir dans une installation photovoltaïque, c'est donc investir dans l'avenir de notre planète, mais aussi investir financièrement dans un projet qui permettra de réaliser de fortes économies à long terme :

- le client touche des revenus réguliers en vendant de l'électricité à ERDF à un tarif fixe réglementé par l'État. Ainsi, l'investissement de départ se verra remboursé, et à long terme le client gagnera même de l'argent grâce à son installation. Son panneau solaire photovoltaïque est donc rentabilisé. Mais les ministères de l'Énergie et de l'Économie ont indiqué qu'à partir du 1^{er} septembre 2010, le prix de rachat de l'électricité par ERDF baissera de 12 % pour les projets professionnels et les grosses installations mais pas pour les petites installations domestiques inférieures à 30 mètres carrés.

Le tarif d'achat photovoltaïque demeure garanti sur une durée de 20 ans.

- Il agit concrètement pour l'environnement en produisant de l'énergie propre.
- Il met en valeur son bien immobilier.

Prix photovoltaïque : vers un panneau solaire pas cher ?

Acheter un panneau solaire photovoltaïque coûte cher. Mais la tendance s'inverse et l'achat de panneaux photovoltaïques devient de plus en plus accessible. Les panneaux solaires photovoltaïques sont onéreux du fait du coût du silicium, mais le cours du silicium devrait baisser dans les années à venir. D'autre part, les subventions gouvernementales ne seront pas offertes éternellement et leur diminution tendra à faire baisser le prix des panneaux photovoltaïques.

La loi de finances pour 2005 a créé un crédit d'impôt dédié au développement durable et aux économies d'énergie. Destinée à renforcer le caractère incitatif du dispositif fiscal en faveur des équipements de l'habitation principale, cette mesure est désormais ciblée sur les équipements les plus performants au plan énergétique ainsi que sur les équipements utilisant les énergies renouvelables.

Les systèmes solaires entrent dans le cadre de cette loi et vous permettent de bénéficier d'un crédit d'impôt de 25 % en 2011 sur le prix du matériel de chauffage. Le crédit d'impôt sur le photovoltaïque est en effet réduit depuis le 29 septembre 2010. Il passe donc de 50 % jusqu'à cette date à 25 %, ce qui représente une économie pour l'État de 150 millions d'euros et 830 millions d'euros en 2012. C'est une volonté du gouvernement de réduire certaines niches fiscales qui coûtent chaque année de plus en plus cher à l'État. Le crédit d'impôt sur le photovoltaïque en fait partie.

Installateur photovoltaïque

Il est obligatoire de faire appel à un installateur pour bénéficier des aides de l'État. Vous pouvez vous fier aux installateurs agréés. Le marché étant nouveau, il n'existe pas de société reconnue de longue date pour la qualité de ses prestations. À défaut, on peut se tourner vers les leaders français du secteur que sont EDF ENR, Evasol, Solaire Direct...

Distributeurs et installateurs de panneaux photovoltaïques sont tous les jours de plus en plus nombreux à s'implanter dans ce domaine. Une nébuleuse parfois pour le client final.

Source : L'usine Nouvelle - Le 26 janvier 2010 par Ana Lutzky

Annexe 5 - Photovoltaïque : la France passe de la 12^e à la 7^e position mondiale

Le deuxième baromètre de la filière concocté par le cabinet PricewaterhouseCoopers témoigne d'une santé tonitruante.

Les nouveaux tarifs de rachat et les changements réglementaires de ce début d'année « devraient se traduire par une croissance moindre mais plus saine », note PWC. Ce n'est qu'en 2009 que la capacité installée est passée de 105 Méga Watt (MW) à 250 MW selon les estimations des acteurs du secteur. Un sacré bond. La France progresse ainsi au classement mondial du solaire, passant « de la 12^e à la 7^e position derrière l'Italie et devant la Chine » estime le cabinet.

En 2010 et à l'avenir, PWC parie pour un déséquilibre en faveur du sud de la France sur les toitures. Sur les cinq prochaines années, le cabinet anticipe une croissance à deux chiffres pour l'ensemble du secteur. Avec la création d'emplois à la clef : 15 000 emplois directs pour la filière en 2012.

Source : L'Usine Nouvelle - Le 05 février 2010 par Ana Lutzky

Annexe 6 - Photovoltaïque : les installations vont doubler en 2010

Les installations de systèmes photovoltaïques vont monter à 13,6 Giga Watt (GW) dans le monde en 2010, soit doubler par rapport aux 7 GW de 2009.

Le marché du photovoltaïque est un bateau lancé à toute vapeur, mais qui tangue par à-coups. Après une année 2009 difficile, sous le sceau des surcapacités de production, le secteur devrait fortement repartir.

Autre donnée à prendre en compte, rappellent les Échos : l'euro affaibli par les problèmes de la Grèce. Les modules, principalement fabriqués en Chine, coûteront plus cher. De quoi rendre (un peu) plus compétitives les fabrications de modules dans l'Hexagone, et de quoi dégarnir les bourses des industriels.

Une trajectoire due à la vitalité attendue de la demande allemande, premier marché mondial avec une hausse prévue de près de 70 % des ventes et à l'effondrement du prix des modules en 2009.

La baisse des tarifs d'achats de l'électricité photovoltaïque qui sont intervenus en juillet 2010 en Allemagne, en septembre 2010 en France et en janvier 2011 pour l'Italie a accéléré le mouvement des installations avant cette date fatidique.

Autre nouvelle : la baisse des prix des panneaux se traduit désormais dans le prix des systèmes. L'incertitude pourrait néanmoins causer des goulots d'étranglement, quelques manques d'investissement et donc dans une certaine mesure limiter la croissance.

Source : L'Usine Nouvelle - Le 26 avril 2010 par Ana Lutzky

Annexe 7 – « Baisse du prix du rachat... »

Les producteurs d'électricité pensent que la baisse du prix de rachat de l'électricité est un risque pour le secteur. Le gouvernement n'y voit aucune menace et pense même être en avance par rapport aux objectifs fixés lors du Grenelle de l'environnement. « *Les projets déposés à ce jour représentent plus de 3 000 MW. La France est donc très largement en avance sur la mise en œuvre des objectifs du Grenelle de l'Environnement (1 100 MW installés fin 2012)* ».

Source : www.durable.com

Annexe 8 - L'engouement pour les énergies solaires risque de surcharger le réseau national

L'énergie solaire au travers des panneaux photovoltaïques est aujourd'hui victime de son succès en France et pourrait se révéler même « contre-productive ».

Ce constat étonnant, est dressé par Michelle Bellon, présidente du gestionnaire de réseau de distribution d'électricité, ERDF.

En effet selon elle, le surnombre d'installations de panneaux solaires nouvellement installées au niveau local fait courir des risques de « black-out », dû au déséquilibre entre offre et demande.

Selon Mme Bellon, les raisons de cet engouement populaire envers l'énergie solaire, serait dû à un « *effet d'aubaine assez fabuleux* », suscité par les tarifs de rachat de l'électricité verte initialement très intéressants, fixés par le gouvernement souhaitant promouvoir les énergies renouvelables dans le cadre de son Grenelle de l'Environnement.

Ainsi 45 000 panneaux photovoltaïques ont été raccordés fin 2009 et ce phénomène va en s'accéléralant : les prévisions pour 2010 se montent à 75 000 raccordements, puis 120 000 en 2011 et jusqu'à 150 000 raccordements d'installations photovoltaïques en 2012 !

Si ces prévisions s'avéraient véridiques, fin 2013, il y aurait plus de 50 000 « *producteurs décentralisés* » (particuliers détenant une installation solaire) raccordés sur le réseau électrique national !

Cet écart entre offre et demande est encore plus flagrant dans certains départements, tel celui des Landes, où les projets de raccordements des installations solaires, couvriraient cinq fois la consommation de pointe du département !

Face à cette explosion de la demande en installations solaires, Michelle Bellon tire la sonnette d'alarme pour prévenir les risques de surtension du réseau national qui menacent.

Le gouvernement semble gérer cette possible crise en ramenant le prix du rachat de l'électricité à la baisse et en diminuant le crédit d'impôt.

Source : www.bati-depot.fr (22/06/10)

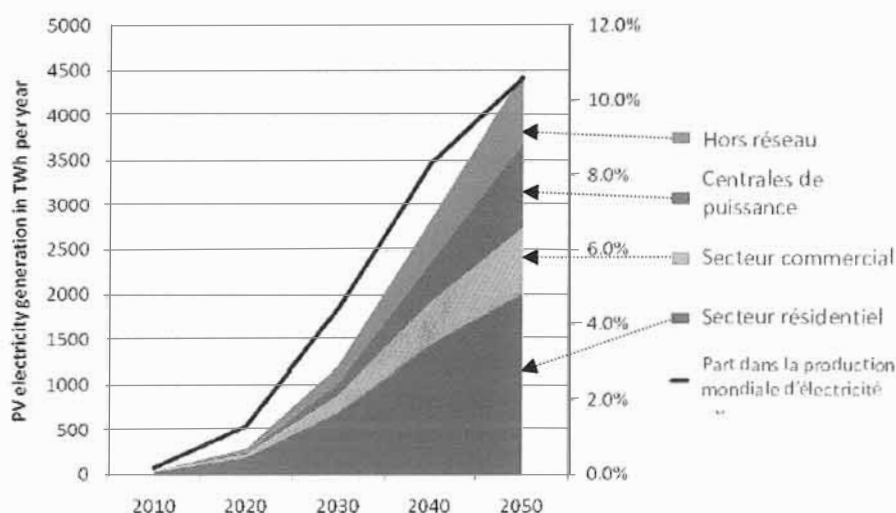
Annexe 9 - La contribution des différentes sources d'énergie primaire à l'approvisionnement mondial (exprimée en mégatonne équivalent pétrole : Mtep)

Types d'énergies	2004	Prévisions 2015	Évolution 2004 / 2015	Prévisions 2030	Évolution 2004 / 2030
Fossiles (pétrole, gaz, charbon)	9 010	11 430	+ 27 %	13 880	+ 54 %
Nucléaires	710	810	+ 11 %	860	+ 21 %
Renouvelables	1 480	1 830	+ 24 %	2 355	+ 59 %
dont hydrauliques	240	320	+ 33 %	410	+ 71 %
dont biomasse (1)	1 180	1 375	+ 16,5 %	1 645	+ 39 %
dont autres renouvelables (2)	60	135	+ 225 %	300	+ 500 %
Total	11 200	14 070	+ 25,6 %	17 095	+ 53 %

(1) Matière organique d'origine végétale ou animale : bois, biocarburants...

(2) Photovoltaïque, éolienne, géothermie, architecture bioclimatique

Production solaire photovoltaïque par secteur (en Tera Watt par heure et par an : TWh/an)



Secteur commercial : ensemble des entreprises équipées de panneaux photovoltaïques

Secteur résidentiel : ensemble des particuliers équipés de panneaux photovoltaïques.

Le photovoltaïque peut fournir 11% de la production mondiale d'électricité en 2050.

Le photovoltaïque dans les secteurs résidentiel et commercial fournira plus de la moitié de l'électricité.

Source : Agence Internationale de l'Énergie, 2009

Annexe 10 - Les français et les ENR

Selon le nouveau sondage de l'ADEME, « Les Français et les énergies renouvelables », 97 % des Français sont favorables au développement des énergies renouvelables. L'ADEME constate que les énergies renouvelables "entrent dans la maison".

En effet, les ménages manifestent toujours plus d'intérêt pour ces sources d'énergie et s'y intéressent notamment pour eux-mêmes ; ainsi le solaire, la géothermie et la biomasse ressortent fortement tandis que l'éolien et l'hydraulique, davantage perçus comme des énergies à échelle industrielle, sont relativement en retrait.

79 % des Français citent spontanément au moins une énergie renouvelable (contre 68 % en 2005). La notoriété du solaire et de l'éolien reste stable (aux alentours de 99 %).

L'acceptabilité de l'énergie solaire sur son propre toit est de 91 % (21 % en 2005). Cette énergie est aujourd'hui totalement reconnue pour un usage domestique. Le coût de l'installation prend dès lors une plus grande importance et se trouve encore cité comme un éventuel frein à l'acceptabilité de cette énergie.

Source : www.ademe.fr

Annexe 11 - Panneaux solaires esthétiques

Les panneaux photovoltaïques sur toiture font désormais partie du paysage. De nombreux toits, équipés de panneaux photovoltaïques, sont malheureusement dénaturés. Les panneaux à fines rayures noires, en revanche, ont une esthétique noble, capable de revaloriser l'aspect d'un toit ou d'une façade. Fonction et esthétique se complètent ainsi de façon quasi-parfaite.

Source : www.neosolr.com

Annexe 12 - Photovoltaïque : la colère monte chez les industriels

Les professionnels du secteur ont réagi avec vigueur à la décision du gouvernement de geler les nouveaux projets jusqu'en mars 2011.

La décision du gouvernement de geler pour une période de trois mois tout nouveau projet photovoltaïque, annoncée jeudi par la ministre de l'Environnement Nathalie Kosciusko-Morizet, suscite une vive broncha des professionnels. Pourtant, à la veille de cette annonce de moratoire, ces derniers reconnaissent le bien-fondé d'une meilleure régulation de la filière, dont l'activité a explosé ces deux dernières années au point de créer une « bulle », qui pèse lourd dans les aides publiques.

Aujourd'hui, les cris de protestations l'emportent. « Nos adhérents pensent qu'il est scélérat de vouloir une fois de plus changer la donne », a lâché vendredi Arnaud Mine, président de Soler, la branche photovoltaïque du syndicat des énergies renouvelables (SER).

Deux logiques s'affrontent. Celle du gouvernement, conscient que les aides publiques à la filière ont en partie raté leur cible et ont plus profité aux panneaux photovoltaïques chinois ou allemands qu'à l'élaboration d'une industrie photovoltaïque française

En face, toutes les entreprises du secteur, certaines très jeunes, qui, après deux années de développement rapide, craignent de voir leurs investissements dégradés, voire réduits à néant, et leurs marchés se dégonfler au point, pour certains, de devoir mettre la clef sous la porte.

Source : www.latribune.fr - 06/12/2010

Annexe 13 - Données d'un client type (particulier)

Profil client

Couple marié avec 2 enfants.

Modalités de financement

Le couple finance son installation selon deux modalités :

- un autofinancement correspondant au crédit d'impôt prévu,
- un emprunt bancaire amortissable sur 8 ans en annuités constantes avec un TEG (taux effectif global) de 3 %. La 1^{re} annuité interviendra en janvier 2012.

Crédit d'impôt en 2011

Le montant du crédit d'impôt correspond à 25 % des dépenses d'installation, hors pose, avec un plafond d'investissement de 16 000 €. Ce crédit d'impôt est majoré de 200 € par enfant à charge.

Devis type du revendeur

Pack installation solaire photovoltaïque de 20 m ² (16 panneaux, un onduleur, frais de raccordement par ERDF au réseau public)	19 500 €
Pose : 12 % du montant HT	2 340 €
	Montant HT 21 840 €
	TVA 5,5 % 1 201,20 €
	Total TTC 23 041,20 €
Type de paiement retenu	<input type="checkbox"/> Comptant <input checked="" type="checkbox"/> Crédit
Échelonnement du paiement	
Acompte 10 %	
Fin de pose de l'installation 60 %	
Mise en service 30 %	

Valorisation prévisionnelle

La production est rachetée en totalité par EDF, dès le 1^{er} janvier 2012.

Production prévisionnelle : 3 000 KWh/an
Rachat du KWh par EDF : 0,58 €
Revalorisation annuelle de cette valeur de rachat du KWh : 1,35 %

Source : Données de la profession

Annexe 14 - Le document unique

Extrait du décret n° 2001-1016 du 5 novembre 2001

Cadre juridique

L'évaluation des risques professionnels (EvRP) est un concept issu de la directive cadre européenne du 12 juin 1989, qui fonde les principes généraux de prévention.

En France, l'obligation générale de sécurité qui incombe à l'employeur doit le conduire à prendre toutes les mesures nécessaires pour assurer la sécurité et protéger la santé des travailleurs (article L. 4121-1 du Code du travail). Conçue comme une véritable "boîte à outils", cette disposition générale prévoit la mise en œuvre de mesures de prévention, fondées sur des principes généraux qui doivent aider et guider l'employeur dans sa démarche globale de prévention. Figurant au nombre de ces principes généraux, l'évaluation des risques constitue un élément clé de cette démarche. Elle en est le point de départ et permet, dans un environnement à évolution rapide, de choisir des actions de prévention appropriées et d'apporter, face à des risques déterminés, des réponses et des solutions complètes qui ne soient pas uniquement "techniques".

Le décret n° 2001-1016 du 5 novembre 2001 a introduit dans le Code du travail une disposition réglementaire destinée à "formaliser" cette étape cruciale de la démarche qu'est l'évaluation des risques : désormais, les résultats de cette évaluation doivent être transcrits dans un "document unique".

Source : www.legifrance.fr

Extrait du document unique d'une agence CEF

Unité de travail : agence de Vannes

Nature du risque	Identification du risque	Indicateurs	Évaluation du risque		
			Faible	Moyen	Significatif
<i>Risques électriques</i>	X				X
<i>Environnement de travail (surface de vente, réserves...)</i>	X	2 accidents en 2010			X
<i>Ambiances climatiques</i>					
<i>Chariots élévateurs</i>					
<i>Sécurité - incendies</i>					
<i>Hygiène</i>	X			X	
<i>Sécurité véhicules</i>					
<i>Stress</i>	X	Absentéisme			X

Source : Données inspirées d'un document interne CEF

Annexe 15 - Distinction des deux profils clients professionnels

Profil type du client Artisan	Profil type du client Grand compte
<p>CA moyen annuel HT avant RRR⁽¹⁾ : 90 300 €</p> <p>Conditions négociées Remise ancienneté : 5 %, remise tarif : 10 %, ristourne sur CA annuel : 4 %</p> <p>Observations Marge annuelle 2010 dégagée par CEF sur ce client : 28 000 €</p>	<p>CA moyen annuel HT avant RRR⁽¹⁾ : 170 000 €</p> <p>Conditions négociées Ristourne accordée par tranche de CA_{HT} : - jusqu'à 100 000 €, 0,5 % - puis au dessus 3 %.</p> <p>Observations CEF travaille avec un taux de marque de 18 % hors ristourne sur ce client.</p>

(1) : RRR : Rabais, remise, ristourne

Source : données CEF