

Atelier 10 : de l'énergie PLUS...

André JEAN (CLIPSOL)

Une PME engagée dans l'énergie solaire

Les énergies renouvelables créent beaucoup plus d'emploi que les énergies non renouvelables. Cet avantage, en période de chômage grave, a été mis en avant par les promoteurs des différentes filières. Il s'est d'ailleurs parfois retourné contre eux (1).

Je pense que, quand on avance de tels arguments, il faut se méfier des chiffres, car on peut leur faire dire tout et son contraire. Il est alors impératif d'effectuer un calcul objectif, en identifiant bien les hypothèses de départ et la démarche suivie.

Essai de quantification en emplois du solaire thermique

Différentes études, notamment de l'ESIF et du Cabinet TECSOL permettent un chiffrage plus ou moins précis.

CHIFFRAGE N° 1

- de 1980 à 1990 : 3 millions de m² ont été installés en Europe
- L'industrie du solaire employait environ 3000 salariés
- Ces 3 millions de m² économisaient environ 450 000 TEP/an
- Le ratio est donc :

$$\frac{3000}{450\,000} \times 1000 = 6,66 \text{ emplois pour } 1000 \text{ TEP/an}$$

(1) par exemple, les élus d'un syndicat intercommunal de Savoie ont voté un projet de chaufferie bois parce qu'ils auraient été obligés de recruter quelqu'un !

CHIFFRAGE N° 2

En Europe, l'industrie du solaire emploie environ 15000 salariés. Le marché annuel est de l'ordre de 1 000 000 m² ; chaque m² économise environ 400 kWh/an (0,10 TEP) . En estimant sa durée de vie à 20 ans, on obtient le ratio :

$$\frac{15000 \times 1000}{1000.000 \times 0,10 \times 20} = 7,5 \text{ emplois pour } 1000 \text{ TEP/an}$$

CHIFFRAGE N°3

La société CLIPSOL en tant que fabricant emploie 25 salariés sa production annuelle est de 3200 m² par an.

La même règle de trois aboutit au ratio :

$$\frac{25 \times 1000}{3200 \times 0,10 \times 20} \approx 4 \text{ emplois pour } 1000 \text{ TEP/an auxquels il faut}$$

ajouter environ 3 emplois pour la commercialisation
externe et la pose sur chantier .

les calculs étant fondés sur les mêmes hypothèses de départ, il n'est pas étonnant qu'ils aboutissent à des résultats sensiblement identiques .

On sait que le ratio est de 1 à 3 emplois pour 1000 TEP dans les industries du pétrole, du gaz, de l'électricité.

Le gain net est donc de 3 à 7 emplois pour 1000 TEP quand on remplace ces énergies par du solaire thermique.

Remarques

- une fois détaillée la méthode, on mesure ce qu'elle a de hasardeux ! si on multiplie la durée vie du capteur par deux, le ratio s'écroule
- par contre, ce ratio ne concerne que la production au sens strict . Il faudrait aussi intégrer, le bureaux d'études, les associatifs et tous les emplois "induits"
- autrement dit, on aboutit à un calcul qui n'a guère de sens, que d'autres pourtant ne se privent pas de mettre en avant, mais que, pour ma part, je n'aime pas.

Témoignage personnel

Lorsque en 1979, j'ai démissionné d'un poste de direction d'usine dans une entreprise de chaudronnerie classique pour créer CLIPSOL, j'étais loin d'imaginer les écueils que j'allais devoir surmonter

A l'époque le pétrole était cher, mon produit était original, j'étais certain de me lancer dans une aventure passionnante - sur ce plan je n'ai pas été déçu.

Aujourd'hui, quels sont les freins pour que le solaire participe pleinement au développement local, comme il réussit à le faire en Autriche , en Allemagne par exemple ?

1°) Nous avons du mal à trouver du personnel ! je dénonce depuis toujours le mépris avec lequel sont traités les métiers techniques et manuels, non seulement dans les établissements scolaires, mais aussi dans les médias, "dans l'atmosphère ambiante"

2°) Nous avons du mal à faire changer les comportements : dans l'esprit de nos concitoyens : le chauffage est presque naturellement électrique

3°) La protection de l'environnement n'est pas encore suffisamment prise en compte par nos concitoyens, ni par les médias

4°) Le chauffage solaire c'est cher et ça ne peut rapporter gros

5°) Les capteurs solaires "c'est moche"

Conclusion

Je pense avoir contribué au développement local, en développant une filière originale: celle du P.S.D. Chauffage par **Plancher Solaire Direct** . Et pour accompagner la croissance de ce marché, nous emménageons dans notre usine toute neuve à AIX LES BAINS, où je compte avoir l'occasion prochainement de vous inviter pour l'inauguration.

Dans l'attente, permettez-moi de vous présenter quelques réalisations solaires de qualité.

André JEAN Clipsol - Les moliers / 73100 Trevignin Tel : 04 79 34 35 36 - E-mail : info@clipsol.com

Atelier 10 : de l'énergie PLUS...

Gérard MOYSE (*Entreprise Moyse*)

Une entreprise d'isolation par l'extérieur : expériences et perspectives

Suite à la campagne en faveur des économies d'énergie lancée par les pouvoirs publics en 1981, et notamment le concours "Service complet économie d'énergie", un groupe d'entrepreneurs de Besançon, intéressé par ce marché et son approche particulière, décide de concourir et présente un dossier qui prévoit la constitution d'une société (type SA) à vocation commerciale dont le rôle est de promouvoir et vendre les travaux et les aménagements entraînant des économies d'énergie dans l'habitat.

Après avoir été déclarés lauréates, ces 5 entreprises capables d'opérer en gros oeuvre, menuiserie, chauffage, isolation, créent une S.A., engagent un commercial et lancent une campagne de communication.

L'entreprise MOYSE, une des 5 entreprises concernées, dont le métier était la maçonnerie, voyait dans ce projet la possibilité de se lancer sur un marché de diversification - l'isolation des murs par l'extérieur dont la technicité et les moyens nécessaires sont assez proches de ceux dont disposent les entreprises de maçonnerie.

Elle recrute des hommes polyvalents du bâtiment, organise leur formation à cette technique et crée une première équipe d'isolation avec leur matériel spécifique : nettoyeur H.P., échafaudages, véhicules ...

Le marché s'avérant porteur, cette branche de l'entreprise se développe de 1981 à 1985, pour atteindre une vingtaine de campagnes, oeuvrant essentiellement sur de l'habitat collectif.

Souhaitant intervenir également sur le marché de la maison individuelle, dont le parc non isolé représentait un potentiel important, l'entreprise MOYSE s'affilie à un réseau national, qui fait en quelque sorte office de centrale d'achat et d'assistance en commercialisation.

C'est dans ce cadre qu'elle découvre et apprend à constituer, former, animer et manager une force de vente constituée de plusieurs VRP.

Elle ouvre une agence à Dijon, spécialisée dans l'isolation extérieure et l'effectif concerné est désormais d'une cinquantaine de personnes.

A partir de 1990, le marché de l'isolation par l'extérieur se réduit et l'entreprise compense la perte de chiffre d'affaires en réalisant tous les travaux se rapportant à la façade, comme le ravalement, le bardage, le nettoyage ...

Perspectives d'avenir en isolation

Une filiale de l'entreprise est constructeur de maisons individuelles, et nous essayons depuis 2 ans de promouvoir le mur-manteau en construction neuve.

Disposant du savoir-faire, nous sommes bien placés pour pratiquer cette technique, notamment dans la perspective de la nouvelle réglementation thermique.

Nous nous heurtons néanmoins à un problème économique lié au différentiel de coût non négligeable entre la technique couramment utilisée aujourd'hui (placo mur à l'intérieur et enduit monocouche à l'extérieur, et celle de l'isolation par l'extérieur).

Gérard Moyse Entreprise Moyse – 2bis chemin Mons de Bregille Haut / 25000 Besançon Tel : 03 81 61 31 82 – E-mail : moyse@cybercable.fr
--