



Union Fédérale des Consommateurs - Que Choisir
4 Place Coimbra (Avenue de Pérouse)
13090 Aix-en-Provence
<http://aixenprovence.ufcquechoisir.fr>
contact@aixenprovence.ufcquechoisir.fr

Tél. : 04 42 93 74 57 - Fax : 04 42 27 73 92

Devenir producteur d'électricité ?

Décryptage des méthodes de démarchage des sociétés de vente de panneaux photovoltaïques

Le téléphone sonne, il est onze heures du matin, l'indicatif qui s'affiche à l'écran est le vôtre 04 42, vous décrochez sans vous méfier...

- « *Bonjour Madame, j'ai le plaisir de vous informer que l'exposition de votre maison est IDEALE pour optimiser votre production d'électricité. Grâce à l'installation de panneaux photovoltaïques, vous pourrez devenir vendeur de courant et vous n'ignorez pas que dans le cadre du Grenelle de l'environnement, une telle démarche est INDISPENSABLE si l'on veut un jour enfin entrer dans l'ère de la transition énergétique.* »

L'accroche est bien rôdée, la transition énergétique est en effet urgente et en culpabilisant un peu ceux qui en ont pris conscience, le démarcheur obtient a minima votre attention. Il ne révèle pas non plus la société pour laquelle il travaille – il ne parle que d'EDF.

- « *Madame, je vous propose que l'on se rencontre, vous ne pouvez pas rester dans l'ignorance de cette technique novatrice, qui fera de vous un auto-entrepreneur de l'électricité.* »

Vous acceptez donc un premier rendez-vous, tout en vous disant qu'il sera toujours temps de renoncer si vous décelez une quelconque arnaque. Tout de même, vous trouvez étrange que cet homme vous rappelle trois fois pour s'assurer que votre époux sera bien présent lors du rendez-vous. Le rendez-vous est fixé à la semaine suivante avec un commercial, nous l'appellerons Monsieur LEROY.

Dès son arrivée donc, Monsieur LEROY se montre pour le moins agréable :

- « *Madame, Monsieur, vous avez de la chance, je rentre spécialement pour vous, je reviens tout juste de Paris d'une commission RGE* »

- « *une quoi ?* »

- « *Une Commission RGE, à l'issue de laquelle on vous délivre la qualification « Reconnu Garant de l'Environnement », je vais vous expliquer, mais avant tout, je tiens à vous remercier de votre accueil et surtout à vous rassurer, je n'ai rien à vous vendre. La raison de ma présence est très simple : je suis là uniquement pour monter un dossier de candidature.*

Il existe des aides financières qui peuvent vous libérer de vos mensualités EDF, ce serait une bonne nouvelle ça hein ? Vous n'auriez plus qu'à rembourser une installation écologique. Attention, la commission RGE ne valide en règle générale qu'un dossier sur 10.

Mais soyez tranquilles, je suis là pour vous aider à constituer un dossier en béton armé. Parlons un peu chiffres si vous le voulez bien. »

Monsieur LEROY se lance alors dans une explication où il vous noie littéralement, tout en ponctuant ses phrases de « vous voyez c'est simple », et de « vous êtes gagnants à tous les coups ! ». A partir de là, il sort de son sac une plaquette publicitaire.

Cette plaquette comprend un intercalaire en papier carbone ; sur ce même document figurent deux cases, l'une pour un devis, l'autre pour une commande.

A l'issue de sa démonstration, Monsieur LEROY vous fait remplir ce document sans cocher aucune des deux cases. Il vous demande une copie de vos cartes d'identité, d'une facture d'EDF et d'une déclaration de revenus. Une petite signature ici, et prions pour que vous soyez déclarés éligibles par la Commission RGE.

Et sans même vous en rendre compte, vous venez de vous engager sur un crédit de 30 000 € et d'en prendre pour 20 ans.

Vous l'aurez compris, cette soi-disant Commission RGE se résume à la seule société qui est en train de vous vendre des panneaux solaires. C'est un bon de commande que l'on vous fait signer, qui vous engage naturellement, n'en déplaise à Monsieur LEROY et si vous avez le malheur de lui faire remarquer que l'intercalaire n'est pas du tout un dossier de candidature mais un bon de commande, il vous rétorquera que tout de même, la commission ne va pas travailler pour rien ! Sa décision vous engage en effet !

La seule issue possible : refusez de signer. Réservez votre signature quoi qu'en dise votre vendeur, prenez conseil auprès d'une autre société de vente de panneaux photovoltaïques, faites une étude comparative, et en définitive, ne vous engagez pas sans avoir réfléchi longuement à l'investissement que vous vous apprêtez à réaliser.

Nous tenons à remercier notre adhérent, qui s'est prêté au jeu pour nous permettre de récolter toutes ces précieuses informations sur les méthodes de vente de ces sociétés de vente de panneaux photovoltaïques.

Soyez vigilants !