



Dossier de presse

Contact presse

40 degrés sur la banquise – Yaëlle Bourdeaux
46, place Jules Ferry – 92120 Montrouge
Tél. : 01 40 92 70 82 – Fax : 01 40 92 95 33
Courriel : yaelle@banquise.com

Contact Soleil en tête

Soleil en tête – Philippe Darricarrère
72, route des Marais - ZAE Findrol – 74250 Fillinges
Tél. : 04 50 95 53 52 – Portable : 06 83 97 72 32
Courriel : philippe.darricarrere@soleilentete.com
www.soleilentete.com

Soleil en tête, spécialiste des énergies renouvelables	1
Produits et services Soleil en tête	3
Le marché français des énergies renouvelables	5
Le franchiseur	8
Le franchisé	9
Les dirigeants : des hommes convaincus et engagés	10
Témoignages et réalisations	11



Soleil en tête, premier réseau spécialisé dans les énergies renouvelables

Soleil en tête propose aux particuliers des solutions spécifiques et personnalisées leur permettant de diminuer leur dépendance énergétique, d'investir à long terme dans des énergies propres et renouvelables, tout en diminuant significativement leurs dépenses. Soleil en tête est la première société spécialisée dans les énergies renouvelables en France, à entamer un développement en franchise.

Les missions de Soleil en tête

L'objectif premier de Soleil en tête est de permettre une prise de conscience collective : les coûts de l'énergie suivent une courbe exponentielle irréversible. Il est donc nécessaire pour chacun d'investir sur le long terme dans des énergies renouvelables et diminuer ainsi sa dépendance vis-à-vis des énergies fossiles dont la consommation est en hausse constante ces dernières années.

Soleil en tête veut permettre à ses clients d'investir sereinement et durablement dans des énergies propres, contribuer à réduire l'impact sur l'environnement, préserver la planète, réaliser des économies substantielles et préserver leur pouvoir d'achat actuel et futur.

A qui s'adresse l'offre Soleil en tête ?

Soleil en tête s'adresse aux particuliers, propriétaires de leur résidence principale, vivant majoritairement en habitat individuel de type pavillonnaire. C'est une clientèle plutôt aisée ou libérée du remboursement de l'emprunt pour l'achat de leur résidence principale.

Motivations d'achat dominantes :

- Une réduction de la facture énergétique,
- L'opportunité de changer ou de rénover son système de chauffage ou encore d'en programmer l'installation initiale pour un logement neuf,
- La prise de conscience des enjeux environnementaux,
- La préservation de l'environnement et le choix des énergies renouvelables,
- Un dispositif fiscal incitatif.

Soleil en tête : un conseiller personnel pour des solutions spécifiques et adaptées

Vis-à-vis de son client, le franchisé Soleil en tête intervient comme un conseiller personnel, actif dans toutes les étapes de sa prestation.

Pour déterminer le produit le mieux adapté, il procède à une analyse détaillée du foyer concerné afin d'appréhender au mieux le mode de vie et les habitudes en termes de consommation d'énergie. A partir de ces éléments, il dresse un diagnostic énergétique spécifique. Il assiste le client dans le choix des différentes solutions possibles et le conseille sur les moyens de tirer le meilleur parti du dispositif fiscal. Il concrétise ainsi un objectif majeur de Soleil en tête : aider les particuliers à bâtir leur « assurance-énergie » dans la sérénité.

Soleil en tête : une entreprise engagée

Conscients depuis toujours de l'intérêt des énergies renouvelables, Eric Laborde et Thierry Chaix, créent en février 2004 la société Episol (SARL), sur les bassins d'Annemasse et de St Julien en Genevois (Haute-Savoie). Episol est le premier site pilote du réseau Soleil en tête.

Après avoir expérimenté la commercialisation de chaudières bois et de systèmes de géothermie, Episol se spécialise exclusivement dans la vente et l'installation de solutions de production d'énergies solaires renouvelables.

En 4 ans, la société réalise plus de 125 chauffe-eau solaires, 50 installations de chauffage et 225 toits photovoltaïques, devenant ainsi l'un des acteurs les plus dynamiques de sa région.

Forts du succès rencontré par Episol, Eric Laborde et Thierry Chaix décident de donner une nouvelle orientation à leur société en amorçant le développement de leur concept en franchise, devenant ainsi le premier réseau spécialisé dans les énergies renouvelables. Soleil en tête est créé en décembre 2007. Cette même année, Soleil en tête signe son premier contrat de franchise et ouvre sa première agence à Bourg-en-Bresse, dans l'Ain.

Pourquoi « Soleil en tête » ?

Représentative d'un grand courant de pensée respectueux du développement durable, d'un nouveau mode de vie souhaité pour soi et pour la préservation de l'environnement ainsi qu'une nouvelle approche de la consommation, l'activité de Soleil en tête possède en elle-même un positionnement culturel fort.

Par son nom, Soleil en tête veut afficher la conviction des membres du réseau d'un engagement concret dans le respect de l'environnement et le développement durable, grâce à l'utilisation de l'énergie solaire. Ce nom symbolise aussi la réflexion menée sur ces sujets novateurs et l'inventivité du concept.

Le logo Soleil en tête illustre également la préoccupation des dirigeants de transmettre aux générations futures un environnement préservé.

Enfin, il évoque la dimension pédagogique, l'écoute vis-à-vis du public et la nécessité d'une communication pédagogique sans relâche afin que de plus en plus de foyers soient équipés.

Les valeurs défendues par Soleil en tête

- le développement durable, l'écologie et le respect de l'environnement
- la qualité du service et des produits, la durée d'usage
- l'innovation, l'inventivité
- la pédagogie, l'ouverture d'esprit, l'écoute

Objectifs de développement

Soleil en tête a pour objectif en 2008 l'ouverture de ses 10 premiers franchisés. Il vise la création d'un réseau national de 100 franchisés opérationnels à l'horizon 2012 avec un chiffre d'affaires estimé à 180 millions d'euros.

Pourquoi utiliser des énergies renouvelables ?

Les énergies renouvelables (hydraulique, éolien, photovoltaïque, solaire thermique, géothermie, biomasse, biogaz et pile à combustible) sont l'enjeu depuis plusieurs années d'un débat médiatique et politique important.

Leur caractéristique principale est de n'émettre que peu ou pas du tout de rejets polluants durant leur phase d'exploitation.

Les services Soleil en tête

Soleil en tête offre à ses clients des études personnalisées de qualité.

Les conseillers accompagnent et conseillent les particuliers tout au long du processus d'installation d'un produit Soleil en tête. Ils offrent des études personnalisées de qualité, suivent les démarches administratives et de demande de subventions et réalisent l'installation.

Pour chaque installation, une maintenance est également proposée au client, pour leur garantir une sécurité et un confort optimum.

Les 3 technologies approuvées et proposées par Soleil en tête

A l'écoute permanente des évolutions et des innovations du secteur des énergies propres, Eric Laborde, dirigeant du réseau est impliqué depuis plusieurs années dans le milieu européen des Energies Renouvelables (EnR). Avec son équipe, il a sélectionné les technologies les plus en pointe, développées spécifiquement par des sociétés spécialisées, leaders sur leur marché, pour équiper les clients Soleil en tête.

1. Solaire thermique

Définition : Des capteurs absorbent le rayonnement solaire et le transforment en chaleur. Celle-ci est ensuite stockée pour être restituée selon les besoins. Dès que le soleil est absent ou caché, un appoint traditionnel couvre la demande thermique.



Capteur solaire à tubes sous vide à très haut rendement

Les chauffe-eau solaires ou les systèmes de chauffages à tubes sous vides utilisés par Soleil en tête utilisent des matériels de très haute qualité pour des performances exceptionnelles. Ils sont adaptés à tous les climats, y compris les plus froids. Ils produisent de l'énergie même au cœur de l'hiver.

Les tubes sous vide assurent un très haut rendement : la surface de panneaux nécessaire est réduite de moitié par rapport au capteur plan. Ils permettent de produire gratuitement jusqu'à 80 % de l'eau chaude sanitaire d'un foyer. Contrairement à tous les autres capteurs solaires sur le marché, celui-ci est auto-protégé contre la surchauffe en été, ce qui prolonge sa durée de vie

Le capteur sous vide est recommandé pour les chauffages solaires ou les chauffe-eau de grosse capacité car son auto-protection contre la surchauffe estivale permet d'éviter l'installation d'une boucle de décharge souvent coûteuse.

Capteur solaire classique – capteur plan

Très fiable dans le temps, le capteur plan classique est recommandé pour les chauffe-eau de petites dimensions, avec des surfaces de capteurs faibles, l'incidence des surchauffes estivales étant très faibles sur ces produits.

2. Solaire photovoltaïque



Définition : Communément appelé PV, les panneaux solaires photovoltaïques convertissent la lumière en électricité, grâce à des capteurs de silicium. Les panneaux sont constitués d'un ensemble de cellules photovoltaïques reliées entre elles électriquement. L'énergie captée par un module dépend de la surface du panneau mais également de la latitude et de l'ensoleillement. Un panneau photovoltaïque ne génère aucun déchet de fonctionnement ; sa durée de vie est supérieure à 20 ans.

Le capteur solaire

Avec une très large gamme de niveaux de puissance et d'options (intégration, surimposé, terrasse, auvent, brise soleil, vérandas), Soleil en tête propose des modules de 12W à 230W utilisant la dernière génération de cellules polycristallines à haut rendement. Ces modules sont fabriqués à partir de matériaux spécifiquement sélectionnés et garantissent 25 ans de performance, tout en répondant aux normes internationales les plus exigeantes en matière de qualité et de sécurité.

3. La pompe à chaleur (PAC)

Définition : Les pompes à chaleur prélèvent la chaleur présente dans l'environnement (air, eau ou sol) et la transfère à un niveau de température plus élevé dans le logement. Les pompes à chaleur utilisent un principe thermodynamique qui permet de produire plus d'énergie sous forme de chaleur qu'il n'en faut pour la faire fonctionner.

Photo de pompe à chaleur

En plus des fonctions de chauffage, l'utilisation d'une pompe à chaleur réversible permet de couvrir les besoins de confort en été pour produire de l'air frais. Les produits Soleil en tête peuvent se substituer à une chaudière de chauffage central.

La pompe à chaleur air/eau

La pompe à chaleur proposée par Soleil en tête est de type air/eau : elle pompe les calories dans l'air extérieur et chauffe l'eau qui circule dans le plancher chauffant. Elle est capable de chauffer une habitation, quel que soit votre système de distribution (radiateur, plancher chauffant, ventilo-convecteur).

Elle représente le compromis idéal entre les économies d'énergie et la simplicité et rapidité d'installation. Les travaux peuvent s'effectuer même en hiver, le temps d'arrêt du chauffage n'excédant pas plus d'une journée.



Les avantages des énergies renouvelables Soleil en tête

- Pouvoir couvrir une partie des dépenses d'énergie annuelles (électricité et autres) en utilisant des capteurs solaires ;
- Bénéficier d'un tarif d'achat attractif de l'électricité produite par le solaire photovoltaïque avec EDF (jusqu'à 0,55 €/kWh) ;
- Bénéficier des subventions de la Région ;
- Réaliser des économies d'impôt sur l'année de l'investissement (50 % sur le matériel) ;
- Pour les habitations de plus de 15 ans : bénéficier d'aides de l'ANAH (Agence nationale pour l'amélioration de l'habitat), sous conditions de ressources pour les propriétaires occupants ;
- Investir pour développer son autonomie financière ;
- Réaliser un acte civique en contribuant à l'effort national pour la réduction des émissions de gaz à effet de serre ;
- Réduire sa consommation d'énergie : il a été prouvé que la grande majorité des personnes ayant investi dans des systèmes d'énergies nouvelles s'est également impliquée dans une maîtrise de sa consommation énergétique (utilisation d'appareils électriques de classe A, d'ampoules basses consommations, coupure des veilles, etc.) ;
- Bénéficier d'un accompagnement dans toutes les démarches liées aux subventions en vue de l'installation des panneaux solaires ;
- Obtenir une étude personnalisée et objective.



La France, un marché d'avenir pour les énergies renouvelables



Le marché des énergies renouvelables est en train de naître sous nos yeux. Dans 20 ans il sera plus important que ne l'est le secteur informatique et électronique aujourd'hui.

En France, on assiste à une montée en force régulière des énergies renouvelables, 85 % des Français considérant que le développement des énergies renouvelables doit constituer une priorité¹. Pourtant les résultats actuels restent largement inférieurs au potentiel du marché.

Les niveaux de progression des énergies renouvelables en France diffèrent selon les trois systèmes proposés par Soleil en tête (solaire photovoltaïque, solaire thermique et pompes à chaleur) :

- Le marché du photovoltaïque est en croissance exponentielle dans le monde avec des taux de croissance annuelle moyenne de 30 à 40 %. Les hypothèses les plus optimistes annoncent des taux de croissance de 50% dans les 5 prochaines années. En France, le photovoltaïque a été dopé en juillet 2006 par un dispositif particulièrement attractif offrant un contrat de rachat par EDF d'une durée de 20 ans de l'électricité produite à un tarif de 0,55€/KWh, auquel s'ajoute un crédit d'impôt. Ce dispositif, bien plus attractif qu'en Allemagne (où le marché est à ce jour 300 fois celui de la France), est en train d'assurer le décollage du marché français en 2007. Le potentiel y reste énorme.
- Plus mature que le marché français du photovoltaïque, celui du solaire thermique bénéficie depuis maintenant près de 15 ans des aides de l'ADEME et des Régions. En très forte croissance, avec 16 500 CESI (Chauffe Eau Solaire Individuels) en 2005 et 25 000 en 2006, ce marché reste très en retard par rapport à celui de l'Allemagne. Le potentiel à long terme de ce secteur est très important.
- Les pompes à chaleur connaissent un retour en force en France (second marché européen après la Suède), favorisé par un crédit d'impôt et des innovations technologiques² à fort impact. Depuis l'arrivée sur le marché des compresseurs haute température en 2006, l'installation des pompes à chaleur air/eau peut être envisagée sur un chauffage classique avec radiateur. C'est un potentiel supplémentaire pour cet équipement plein d'avenir qui peut désormais être installé –entre autre- dans des maisons équipées de chaudière au fioul, permettant au client d'économiser en moyenne 30 % sur sa facture de chauffage.

¹ Source : Courrier Cadre N°1603/APEC

² L'arrivée des compresseurs à haute température rend la PAC air-eau compatible avec une installation de chauffage classique à radiateurs. Elle n'est donc plus limitée aux habitations existantes équipées d'un plancher chauffant.

Les autres énergies renouvelables

A côté des options photovoltaïques, solaires-thermiques et aérothermiques privilégiées par Soleil en tête, coexistent d'autres sources d'énergie renouvelable.

L'hydraulique : utilise l'énergie d'un fluide incompressible (huile, eau douce ou eau de mer) pour transformer la force motrice en électricité. L'énergie hydraulique peut être utilisée sous forme d'énergie mécanique (exemple : le moulin à eau) ou convertie en énergie hydroélectrique pour la production d'électricité.

L'énergie hydraulique est la première énergie renouvelable en France.

L'éolien : L'énergie éolienne tire sa force des vents grâce à un dispositif aérogénérateur comme une éolienne ou un moulin à vent. Selon les besoins, cette énergie renouvelable va :

- conserver une énergie mécanique, par exemple pour la propulsion d'un navire ou d'un char à voile.
- se transformer en énergie électrique : l'éolienne est couplée à un générateur électrique pour fabriquer du courant alternatif ou continu.

La biomasse : En termes énergétiques, la biomasse regroupe l'ensemble des matières organiques pouvant devenir des sources d'énergie. Ces matières peuvent être utilisées soit en direct (bois énergie) soit après une méthanisation de la matière organique (biogaz) ou de nouvelles transformations chimiques (biocarburant). Elles peuvent aussi servir à produire du compost.

La pile à combustible : Dans une pile à combustible, la fabrication de l'électricité se fait grâce à l'oxydation sur une électrode d'un combustible réducteur (l'hydrogène, par ex.) couplée à la réduction sur l'autre électrode d'un oxydant (par exemple l'oxygène de l'air.).



Fort du succès rencontré par la société Episol depuis sa création en 2004, Eric Laborde, président de Soleil en tête lance fin 2007 le développement du concept en franchise. Soleil en tête met son expérience au service des franchisés, des prémisses du projet jusqu'à l'ouverture de leur agence, puis à chaque étape de la croissance des franchises.

Les formations Soleil en tête

1. La formation initiale

La formation initiale est organisée en deux étapes : une première partie théorique et une seconde pratique.

La formation théorique apprend aux franchisés comment déterminer le produit le mieux adapté en fonction de la particularité des lieux et des exigences du particulier, conseiller le particulier sur les différentes options associées au produit choisi, réaliser une étude thermique et calculer les besoins énergétiques du particulier.

La formation pratique permet aux franchisés de maîtriser les techniques de vente et de recherche de prospects mises au point et éprouvées sur le site pilote d'Annemasse, les techniques d'installation et de maintenance des produits. La formation pratique sera assurée dans les locaux et sur les chantiers de la tête de réseau.

2. La formation continue

La formation continue est annuelle et obligatoire pour tous les franchisés : chaque franchisé choisit un thème dans une liste de formations pratiques proposée par le franchiseur et doit ensuite suivre, au minimum, une journée de formation théorique et une journée de formation pratique sur le thème retenu.

Les formations initiales et continues dispensées aux franchisés viennent en complément de sessions de qualification nécessaires à l'obtention des labels QualiSol – QualiPV – QualiPAC. Ces sessions sont réalisées par des organismes indépendants officiels.

L'accompagnement des franchisés

La communication franchiseur/franchisé est renforcée par un lien permanent via Internet. Le franchiseur suit de près l'évolution des ventes et la rentabilité de chaque franchise locale afin d'aider chaque franchisé à mieux piloter son unité.

Le franchiseur fait bénéficier tout son réseau des expériences de chacun des membres et de l'expertise du pilote.

L'animation réseau et suivi technique

Chaque franchisé est suivi par un animateur de réseau, véritable interface entre le franchisé et le franchiseur, et dont la mission principale est d'être un soutien et un conseil pour optimiser les résultats de chaque franchise locale.

Ce suivi se traduit par des visites chez le franchisé à fréquence régulière et par des interventions immédiates si nécessaire.

Grâce à un système d'analyse de satisfaction de clientèle piloté par le franchiseur, un suivi précis est réalisé par le franchisé, pour chaque équipe de pose.

Des installations sont visitées aléatoirement par le franchiseur pour contrôler le respect du savoir-faire transmis, base d'une qualité de prestation optimale et homogène pour le respect des normes de qualité de l'enseigne et de tous ses franchisés.

Profil type du franchisé

Le franchisé Soleil en tête est un cadre en reconversion, issu prioritairement du secteur commercial. Il a la volonté de se lancer dans une franchise au concept fort et engagé, offrant une solution pré-packagée sur un marché en très forte croissance et encore diffus.

Les points clés de la franchise Soleil en tête

- **Droit d'entrée** : 30.000 euros
- **Investissement global** : entre 80 000 et 90 000 euros
- **Apport personnel conseillé** : de 35 000 à 45.000 euros
- **Surface conseillée** : de 110 à 150 m² minimum
- **Zone d'implantation** : à proximité de zones d'habitation
- **Royalties** : 3% du CA HT, payables mensuellement
- **Redevance communication** : maximum de 1,5% du CA (mise en place lorsque le développement du réseau le justifiera)
- **Durée du contrat de franchise** : 5 ans

Avantages du franchisé à rejoindre le réseau Soleil en tête

- Une tête de réseau leader sur sa région d'implantation (Haute-Savoie),
- Des techniques de vente et d'installation éprouvées : près de 400 installations de solutions énergétiques en énergies renouvelables installées depuis 4 ans,
- Un savoir-faire pointu et un « savoir ne pas faire » synonyme de gain de temps,
- Une formation technique et commerciale mise en place dès le lancement du réseau
- Un large choix de fournisseurs et de matériels importants, fruit d'une veille technologique soutenue.
- Une politique d'achats centralisés permettant de garantir des prix très compétitifs pour les matériels d'équipement
- Une panoplie de matériels marketing adaptés et efficaces
- La crédibilité et la visibilité d'une marque nationale en pleine ascension, servie par un véritable réseau de proximité.

L'exclusivité de territoire

Le franchisé dispose d'une exclusivité de territoire. Celle-ci est étendue et définie selon deux critères :

- le potentiel mesuré en nombre de logements pouvant être équipés en solutions énergétiques proposées par l'enseigne,
- une projection de CA estimé, sur un rayon d'action défini en temps de déplacement.

Ces éléments sont le résultat d'une étude géomarketing conçue spécialement et réalisée par une société nationale de 1^{er} plan ; dès signature du franchisé, l'étude est commandée pour lui permettre d'affiner un business plan objectif.

Le potentiel estimé peut varier d'une zone d'exclusivité à l'autre. Toutefois, contrairement aux idées reçues, les conditions climatiques et la différence d'ensoleillement en France entre la zone nord et la zone sud ont peu d'incidence sur l'installation de solutions énergétiques renouvelables. Pour preuve, la Suède est le premier marché européen en pompes à chaleur, l'Allemagne le premier en solaire thermique et solaire photovoltaïque, et l'Espagne le deuxième marché européen en photovoltaïque.

Les dirigeants : des hommes convaincus et engagés

Photo d'Eric Laborde, Thierry Chaix
et Philippe Darricarrère

3 hommes sont à la tête du réseau : Eric LABORDE, Philippe DARRICARRERE et Thierry CHAIX. Ensemble, ils constituent une équipe dynamique, expérimentée, engagée pour les énergies renouvelables et consciente du rôle qu'elle doit jouer pour éveiller les consciences et permettre aux particuliers de faire le choix d'une énergie d'avenir respectueuse de l'environnement.

Eric LABORDE, Président, associé de SOLEPI et EPISOL - 48 ans, Polytechnique, Ensta, Caltech.

Après une carrière de 15 ans dans diverses industries (électroménager, packaging, chimie, sport), Eric Laborde a créé Swiss And Savoy Managers en 2001, cabinet de conseil spécialisé dans le redressement d'entreprises, le coaching de dirigeants et le montage de projets de développement. Dans ce cadre, il a redressé Photowatt Technologies, seul fabricant français de cellules photovoltaïques. Il en est le PDG depuis 2001.

Eric Laborde milite activement au sein du milieu européen des Energies Renouvelables (EnR) : il est l'un des administrateurs de l'EPIA (European Photovoltaic Industry Association), et aussi administrateur de TENEERDIS, le pôle de compétitivité EnR de la Région Rhône-Alpes.

Son analyse du secteur, des forces et des faiblesses respectives des acteurs en présence (les artisans face aux particuliers) lui a permis de développer en moins de 4 ans une société de commercialisation et d'installation d'équipements solaires, EPISOL, qui fait partie des plus fortes progressions de développement dans la Région Rhône-Alpes.

Thierry CHAIX, directeur technique de SOLEIL EN TETE et gérant d'EPISOL, associé d'Episol - 31 ans, ESIGEC.

Après des études ciblées sur l'environnement et les énergies renouvelables à l'ESIGEC, Thierry Chaix débute au CEA puis s'oriente très rapidement vers la PME artisanale. Il rejoint OPTIM'OHM en 2002, une petite société d'installation électrique et y développe la filière Energies renouvelables, avant de créer Episol avec Eric Laborde en 2004. Thierry Chaix a un profil rare « d'ingénieur artisan » ; il est aussi à l'aise sur les toits à former les nouveaux employés et demain les futurs franchisés, qu'au bureau d'études.

Philippe DARRICARRERE, directeur de réseau, associé de SOLEPI - 42 ans, ESC Pau, ICADE Madrid.

Après ses études Philippe Darricarrère décide de démarrer sa carrière en Espagne. Il y restera 18 ans, tout d'abord au sein de services de communication et de marketing (produits de grande consommation, distribution GSM), puis dans la création successive de deux réseaux commerciaux de distribution de meubles haut de gamme sous régime de la concession.

Ce savoir-faire très spécifique est le complément idéal à celui plus technique des deux associés d'origine. Philippe Darricarrère a rejoint Solepi en 2007.

Monsieur Pierre Baudé à Pringy (74370)**Chauffe eau solaire (Cesi) avec tubes sous vide - Installation octobre 2007.**

« Dès le 1^{er} contact établi dans une galerie commerciale proche d'Annecy où Soleil en tête avait un stand d'information-présentation, ma perception était celle d'une société sérieuse, professionnelle. L'accueil sur le stand avait été cordial et très positif.

La société a toujours démontré son souci d'expliquer clairement les solutions recommandées, en toute objectivité ; en effet et à la différence d'autres intervenants du secteur, elle a été la seule à m'expliquer qu'il convenait de conserver un appoint en complément de l'installation de capteurs solaires sous-vide, les autres annonçant des solutions autonomes, de façon mensongère ou sans véritable connaissance du sujet.

J'avais un léger doute sur l'incidence des travaux et comment ils allaient véritablement se dérouler ; la réalité a dépassé mes espérances : ils ont commencé avec un peu d'avance avec mon accord au préalable puis ponctualité, politesse, bonne présentation, attitude exemplaire des installateurs qui en plus sont toujours à l'écoute et prennent le temps de répondre à vos questions en se souciant de ne pas perturber votre vie quotidienne.

J'ai également noté une bonne complémentarité des poseurs (électricien + chauffagiste).

9 sur 10 sans hésiter à l'équipe technique.

Le résultat final en terme d'esthétique est parfait, la descente des conduits étant très discrète depuis le toit jusqu'à la chaufferie.

En terme de performance, je manque évidemment de recul mais en plein hiver mon eau solaire atteint régulièrement 36° par beau temps ; cela me rassure en attendant les beaux jours.

Je ne manquerai pas de recommander Soleil en tête à toute personne de mon entourage intéressée par les énergies renouvelables, en toute confiance.

D'ailleurs je vais les recontacter moi-même pour une présentation complète en photovoltaïque en prévision d'un prochain projet. »

Monsieur J-Paul Etievan à Cranves Salles (74380)**Pompe à chaleur (aérothermie) - Installation en décembre 2007**

« C'est lors de ma visite à la foire de La Roche sur Foron que j'ai connu Soleil en tête ; j'avais rencontré plusieurs sociétés sur ce secteur à cette occasion et en ai reçu plusieurs à mon domicile pour mon installation.

Le devis présenté par Soleil en tête était le mieux placé tout d'abord, mais qui plus est le commercial me présentait des arguments valables et me faisait une bonne impression d'ensemble, rassurante.

La proximité a aussi constitué un critère déterminant dans ma décision en faveur de Soleil en tête ; vous savez, pour ce type de produit-installation, on apprécie toujours de savoir que l'installateur est proche et, si besoin, pourra être réactif.

L'équipe de poseurs a vraiment été super, 3 personnes impeccables. Sérieux, toujours à l'écoute et répondant à toutes mes interrogations ; ça met en confiance !

Il a bien fallu quelques réglages lors de la mise en service, mais on sent bien que ces gens savent ce qu'ils font, toujours dans une ambiance positive, en vrais coéquipiers.

Je recommanderai volontiers Soleil en tête à mes amis ; c'est d'ailleurs ce que je fais déjà puisque nombre d'entre eux se préoccupent de leur facture énergétique, surtout ceux qui ont une cuve à mazout et sont curieux de savoir comment fonctionne mon installation ; je fais un peu figure de précurseur dans mon entourage sur ce point.

Je suis dans l'ensemble très satisfait de la prestation globale. Certes, j'attends de voir l'évolution du produit dans le temps comme pour toute nouvelle installation, mais je suis clairement rassuré. »