Taranis

L'EnR citoyenne en pratique

Cette publication est réalisée en partenariat avec le SDE35, soutien des démarches d'énergie citoyenne

SDE35 ACTEUR PUBLIC DES ÉNERGIES

Comment organiser efficacement un groupement d'achat de kits photovoltaïques ?

Les kits Plug & Play connaissent un succès grandissant auprès du grand public. Ils sont de bons leviers pour accompagner le déploiement des énergies citoyennes et pour sensibiliser les citoyen·nes aux enjeux énergétiques. Depuis 2023, les opérateurs coopératifs ou citoyens ont permis l'installation de 2 300 kits, soit environ 1 000 kWc de puissance développée sur le territoire breton.

Ce guide présente l'organisation d'achats groupés, une démarche qui renforce les dynamiques collectives de territoire à partir de motivations individuelles.

Sommaire

page 1. L'intérêt des kits solaires Plug & Play

page 2. Pourquoi organiser un groupement d'achat ?

page 2. Le portage d'un groupement d'achat

page 4. Les rôles de chacun

page 6. Aller plus loin dans la démarche

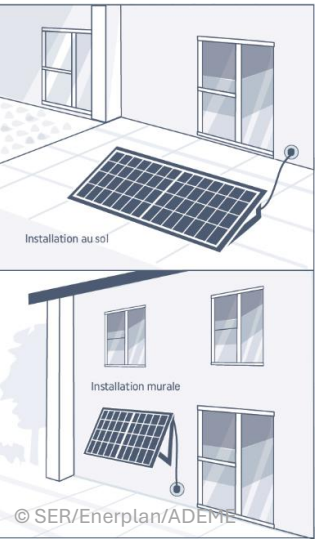
page 7. Comparatif des opérateurs

page 10. Ressources

1. L'INTÉRÊT DES KITS SOLAIRES PLUG & PLAY

Les actions individuelles accessibles aux citoyen·nes pour développer et promouvoir les énergies renouvelables sont peu nombreuses :

- choisir un fournisseur d'électricité proposant une offre de consommation d'énergie renouvelable (EnR), idéalement produite en France ;
- posséder des équipements permettant une production individuelle de chaleur, d'eau chaude sanitaire voire d'électricité non issue d'énergie fossile ou nucléaire. Ils peuvent être onéreux, complexes à installer et nécessitent l'intervention d'artisans qualifiés. Mais il y a une exception !



Les kits solaires Plug & Play

Ce sont des équipements prêts à l'usage. Ils sont équipés d'un ou plusieurs panneaux photovoltaïques, d'un micro-onduleur, d'un câble de connexion AC et généralement d'un support. Les kits se branchent directement sur une prise électrique standard.

Leur production est autoconsommée instantanément (vente de surplus d'électricité impossible). Afin de réaliser des économies financières, il est donc essentiel de dimensionner son kit au regard du talon de consommation (également appelé *bruit de fond*) : c'est la consommation énergétique de tous les équipements électriques qui fonctionnent en continue dans le logement (réfrigérateur, ventilation, congélateur, appareils en veille...)

Même si la massification des kits solaires Plug & Play ne contribue que d'une façon très limitée aux objectifs de développement des énergies renouvelables, cet équipement demeure un outil de sensibilisation à l'usage des appareils électriques et à la maîtrise de la consommation d'électricité du particulier. C'est également un moyen de démocratiser les EnR auprès d'un large public et de s'impliquer dans une démarche de soutien à la filière.

Important

- L'installation d'un kit solaire Plug & Play doit respecter les normes électriques en vigueur d'une habitation (NF C15-100).
- Toute installation doit être déclarée auprès du gestionnaire de réseau Enedis (démarche gratuite).
- Il est nécessaire de posséder un compteur Linky pour installer un kit Plug & Play.

2. POURQUOI ORGANISER UN GROUPEMENT D'ACHAT ?

Devenir un tiers de confiance

La multiplication des démarchages et publicités associés à l'autonomie énergétique des kits solaires impactent souvent négativement l'intérêt initial de ces derniers. Ainsi, lorsqu'un groupement d'achat est organisé par un acteur public ou citoyen, cet acteur doit adopter une posture pédagogique et de tiers de confiance pour les particuliers, afin de les encourager à faire le premier pas.

Encourager les collaborations territoriales

L'organisation d'un groupement d'achat permet également la rencontre de plusieurs acteurs, au bénéfice du territoire : collectivité, collectif citoyen et habitant·es. Pour les collectifs citoyens, les avantages de ces collaborations sont nombreux.

Émergence ou consolidation d'une **dynamique collective locale**	Montée en **compétence** et en **autonomie**	Potentiel non négligeable de **production énergétique solaire** en plus des productions d'installations EnR classiques
Public touché moins impliqué et averti, habituellement éloigné des projets menés par les coopératives	**Sensibilisation** à la consommation énergétique, réponses aux questions des habitant·es sur l'énergie solaire photovoltaïque (permet de démêler le vrai du faux)	

La proposition d'initier un groupement d'achat provient généralement de deux acteurs : collectif citoyen ou collectivité. Dans la plupart des cas, ces derniers collaborent directement afin de valoriser leurs compétences et leurs ressources. Selon l'initiateur, le cadre de réalisation du groupement d'achat sera différent, notamment concernant la sélection de l'opérateur des kits.

Une rémunération pour les collectifs porteurs

Un collectif citoyen peut valoriser financièrement le temps passé à l'organisation d'un groupement d'achat de kits solaires Plug & Play. Selon les modalités d'implication, cette rémunération permet d'envisager la création d'un poste salarié ainsi qu'un nouvel angle de développement de la structure. Cet apport économique se matérialise de deux façons :

- par une marge financière à chaque vente de kit, lorsque le collectif porte le groupement d'achat de A à Z : commande, paiement et livraison du matériel, suivi logistique, distribution des kits et animation d'ateliers, service après-vente et relation contractuelle avec les participant·es ;
- par une rétribution financière de la part d'un opérateur pour l'aide au portage en local.

3. LE PORTAGE DU GROUPEMENT D'ACHAT

Comme évoqué en amont, l'initiateur du groupement d'achat devra mobiliser différentes ressources pour mener son action (a minima de l'énergie et des moyens), dans l'objectif de :

- toucher un maximum de personnes ;
- organiser la ou les réunions publiques ;

- préparer une présentation claire et synthétique de l'opération et des éléments techniques ;
- trouver un local pour stocker le matériel et effectuer les ateliers et la distribution des kits.

Ces ressources matérielles, logistiques, de communication et d'animation sont généralement accessibles en « interne » (porteur du projet) ou à solliciter auprès des partenaires de l'action (collectivité, opérateur, citoyen·nes).

Des rôles à déterminer collectivement

La collectivité

Elle peut intervenir en soutien au collectif citoyen, en particulier concernant la logistique et la communication. Elle peut également initier l'achat groupé, et déléguer au collectif l'animation pédagogique. Selon ses ressources et ses objectifs, la collectivité coanime chaque étape avec le collectif, voire avec l'opérateur. Dans le cas où elle est le porteur de projet, elle peut si elle le souhaite sélectionner l'opérateur via un appel à manifestation d'intérêt (AMI).

Le collectif citoyen

Il peut intervenir à toutes les étapes du groupement et décider de faire appel à un opérateur ou non. Selon ses ressources et ses objectifs, il coanime chaque étape avec la collectivité, voire avec l'opérateur. Si le collectif est le porteur du projet, le soutien de la collectivité locale est toujours un avantage (a minima pour le soutien logistique et la communication).

L'opérateur

Il gère les modalités de la commande et les réclamations après-vente. Il présente les capacités et spécificités techniques de son matériel. Chaque opérateur peut proposer des options et des services qui lui sont propres.

La réunion publique de lancement

Informer et rassurer les participant·es

La réunion de lancement est une étape clé de la réussite du groupement d'achat : elle déterminera si les participant·es seront assez en confiance pour se lancer. Elle se doit donc d'être claire et de présenter des informations détaillées et adaptées aux spécificités du territoire concerné. Elle favorisera également l'écoute et les échanges.

Un temps stratégique

Si cette réunion publique est sans engagement, elle est nécessaire puisqu'elle permet de lancer officiellement le groupement d'achat. L'organiser, c'est favoriser la mobilisation des habitant·es du territoire (ne pas négliger le bouche à oreille). L'achat groupé doit être considéré comme un bonus pour ce type d'événement : selon l'avancement de la dynamique de territoire, l'implication d'acteurs, la communication qui sera faite sur la soirée et le potentiel d'achat groupé, l'adhésion peut être minime comme très grande !

Les éléments essentiels à présenter

- Aspect technique des kits
- Dimensionnement de l'installation d'un kit (talon de consommation)
- Démarches administratives et réglementaires
- Tarifs des kits
- Modalités de commande, supports techniques et service après-vente
- Distribution des kits et animation d'ateliers

4. LES RÔLES DE CHACUN

	À faire	Qui ?	À préparer/anticiper	Qui ?
Avant la période d'ouverture	• Mobiliser les habitant·es. • Réserver le lieu de l'évènement. • Optionnel Décider des modalités d'inscription à l'évènement.	Porteur du groupement	**2 mois avant l'évènement** • Mobiliser des partenaires sur le territoire. *ALEC, EPCI, commune, associations…* • Commencer à anticiper le besoin d'un local pour réceptionner et sécuriser les kits reçus.	Porteur du groupement
	Communiquer sur le territoire. *Dates, infos clés, organisateurs, partenaires*	Porteur du groupement	Préparer la communication concernant les informations essentielles de l'achat groupé. *Articles dans la presse et dans les gazettes communales, flyer, affichage (commerces, mairies…)*	Porteur du groupement ET Collectivité
	Préparer le contenu de la présentation diffusée lors de la réunion publique. *Bases de l'énergie solaire, valorisation de son installation*	Porteur du groupement ET Opérateur		
Réunion publique et ouverture des commandes	Accueillir le public.	Porteur du groupement	Les dates et informations doivent être confirmées et définitives. *Plage d'ouverture du groupement, horaires et dates des visio-conférences si proposées, délai approximatif de distribution…*	Porteur du groupement ET Opérateur
	Animer la réunion publique.	Porteur du groupement ET/OU Opérateur	À cette étape, il serait idéal d'avoir confirmé le lieu de réception des kits, ou a minima la commune concernée, afin de rassurer le public. C'est aussi le moment idéal pour prendre des photos de l'évènement afin d'animer vos plateformes de communication par exemple. Important Pensez également à informer les participant·es concernant le transport du ou des panneaux. *Véhicule utilitaire (mutualisation éventuelle), couvertures de protection et sangles d'arrimage, dimensions du panneau…*	Porteur du groupement ET Collectivité
	Conseiller et informer durant la plage de commande.	Porteur du groupement ET/OU Opérateur	Définir qui s'implique à cette étape.	Porteur du groupement ET Opérateur

	À faire	Qui ?	À préparer/anticiper	Qui ?
Après la clôture des commandes	Communiquer aux participant·es une date prévisionnelle de récupération des kits.	**Porteur du groupement**	L'opérateur doit pouvoir préciser cette date prévisionnelle une fois la commande clôturée.	**Opérateur**
	• Réceptionner les kits et le matériel. • Répartir les commandes pour faciliter la distribution. • Préparer l'atelier de montage de kit.	**Porteur du groupement**	Rappel Prévoir suffisamment de place pour répartir le matériel, et faciliter la distribution et l'animation de l'atelier.	**Porteur du groupement**
	Distribuer les kits (avec ou sans support).	**Porteur du groupement ET Opérateur** (s'il anime un atelier)	Prendre des photos pour communiquer sur votre action.	**Porteur du groupement**
	Optionnel Animer une démonstration d'un montage de kit au sol.	**Porteur du groupement ET Opérateur** (s'il anime un atelier)	Trouver des ressources complémentaires. *Vidéos, tutoriels pour montage de kits au sol/sur toit…*	**Porteur du groupement**

5. ALLER PLUS LOIN DANS LA DÉMARCHE

L'exemple du défi *Déclics*

L'installation d'un kit solaire photovoltaïque dans un foyer n'est pas une fin en soi. Au contraire : c'est l'occasion de se pencher sur les consommations quotidiennes d'électricité et donc d'optimiser ces usages pour initier des changements. Dans cette perspective et pour faire vivre une communauté de *foyers photovoltaïques*, il est intéressant de s'inspirer du défi *Déclics*.

À partir d'un diagnostic initial des consommations et usages d'un foyer, ce programme mesure les économies d'énergie en kWh et en euros avant et après l'application de mesures de sobriété énergétiques, de changements de comportement et de production d'électricité au sein du foyer. Cette animation, une parmi d'autres, nécessite d'être anticipée et de prévoir des temps spécifiques avec les familles volontaires. Elle permet en outre de faire vivre le groupement d'achat au-delà de son objet initial et d'apporter une dynamique collective à une démarche initialement individuelle.

Des pistes pour mesurer l'impact du groupement d'achat

Les effets du groupement d'achat se mesurent à l'aide d'indicateurs permettant de quantifier et qualifier l'impact de la démarche. Vous trouverez ci-dessous une liste non exhaustive de quelques données intéressantes à compiler.

Indicateurs quantitatifs

- Nombre de participant·es à la réunion publique de lancement
- Nombre de contacts recueillis
- Nombre de foyers intégrant le groupement d'achat
- Nombre de panneaux vendus et puissance cumulée de ces panneaux
- Si animation d'ateliers Nombre de personnes investies dans le montage

Indicateurs qualitatifs

Ils sont souvent plus difficiles à mesurer. Un questionnaire peut être adressé aux participant·es, pour recueillir leurs impressions concernant les différentes étapes du processus : de la communication initiale aux changements induits par ce nouvel équipement dans leurs habitudes de consommation d'énergie.

Un rendez-vous un an après l'achat groupé peut également être proposé afin que les participant·es présentent leur premier bilan, et échangent sur les changements ressentis ou constatés dans leur quotidien.

De l'action individuelle à l'action collective

Tout achat groupé est l'occasion de mobiliser différents acteurs de son territoire, de créer du lien ou de consolider l'existant. La sensibilisation des particuliers à leur consommation énergétique et aux énergies renouvelables, grâce aux kits solaires photovoltaïques, peuvent également permettre une meilleure visibilité des associations ou coopératives citoyennes portant des projets EnR citoyens. C'est également le moyen d'initier un engagement citoyen vers ce modèle.

L'organisation d'un achat groupé de kits est à exploiter pour faire émerger des initiatives collectives nouvelles, valoriser des projets de production d'EnR citoyenne et mobiliser de nouveaux bénévoles ou sociétaires sur un territoire.

6. COMPARATIF DES OPÉRATEURS

Une coopérative de l'économie sociale et solidaire nationale et deux coopératives citoyennes bretonnes proposent de prendre le rôle d'opérateur d'un groupement d'achat : Solarcoop, CIREN et Kerwatt.

Cependant, un collectif citoyen pourra également décider de porter l'intégralité d'un groupement d'achat : ses modalités de paiement et son animation, jusqu'à l'approvisionnement et la distribution du matériel. Ce format lui permet de monter en compétence, de gagner en autonomie et de développer une activité permettant un revenu issu de la vente des kits et une valorisation du temps passé. CIREN propose aux collectifs cet accompagnement.

Solarcoop

Solarcoop
Le solaire citoyen et solidaire

Créée en 2021 par des bénévoles des réseaux d'énergie citoyennes, la SCIC Solarcoop œuvre à l'échelle nationale et dispose aujourd'hui de 13 salarié·es (dont deux en Bretagne). Solarcoop repose sur deux types d'activités :

- l'accompagnement pour la mise en œuvre d'installations de 3 à 9 kWc ;
- la vente de kits Plug & Play par des groupements d'achat organisés avec des partenaires. Depuis 2023, Solarcoop a vendu l'équivalent de 500 KWc en Bretagne, en très large majorité via des groupements d'achat avec des sociétés citoyennes.

En savoir plus

CIREN

CIREN
COOPÉRATIVE CITOYENNE RENNAISE DE L'ÉNERGIE

Créée par l'association Énergies du Pays de Rennes (EPR), CIREN est une coopérative construite par les citoyen·nes sociétaires et des partenaires privilégiés faisant partie de l'écosystème des projets d'EPR.

Outre ses projets en photovoltaïque et boucles d'ACC, CIREN propose des ateliers de câblage et de montage de kits Plug & Play. À ce jour, elle a livré 960 kits, soit une puissance totale de 385 kWc.

CIREN propose également d'accompagner les collectifs situés hors du Pays de Rennes à devenir autonomes et à organiser eux-mêmes sur leur territoire des ateliers et un achat groupé de kits solaires Plug & Play.

En savoir plus

Kerwatt

KERWATT SAS

Kerwatt a été créée en 2020, grâce à la mutualisation des compétences de quatre associations bretonnes de la transition énergétique, dédiées à la production solaire photovoltaïque. Depuis, deux autres structures les ont rejoints et la SAS s'ouvre toujours à d'autres ralliements.

Pour dépasser la production solaire collective et répondre à une demande croissante des publics de produire de l'énergie chez soi, Kerwatt propose des groupements d'achat de kits solaires Plug & Play avec atelier de montage. À ce jour, presque 300 kits ont été vendus, soit environ 120 kWc.

En savoir plus

	Solarcoop	CIREN	Kerwatt	Collectif citoyen
Réunion publique de lancement	✓ Présentiel et visio	✓ Présentiel *dans le Pays de Rennes*	✓ Présentiel *dans les territoires des coopératives membres de Kerwatt*	✓ Présentiel au moins
Matériel et équipement	✓ Kits allant d'un à quatre panneaux	✓ Kits d'un panneau uniquement *Occasionnellement 2 si situation particulière*	✓ Kits d'un panneau uniquement *Occasionnellement 2 si situation particulière*	✓ Kits d'un panneau ou plus
	✓ Équipements complémentaires possibles *Routeur, longueur de câble…*	✗ Pas d'équipement complémentaire	✗ Pas d'équipement complémentaire	✗ Pas d'équipement complémentaire
	✓ Support en aluminium avec inclinaison fixe inclus	✗ Support non inclus	✓ Support inclus	✓ Support inclus ou non *À définir par le collectif*
Organisation du groupement d'achat	✓ L'achat se fait en ligne	✗ Pas d'achat en ligne : numérique ou par voie postale *Paiement par chèque*	✗ Pas d'achat en ligne : numérique ou par voie postale *Paiement par chèque*	✗ Pas d'achat en ligne : modalités à définir
	✓ Relation commerciale directe entre les particuliers et Solarcoop *Ligne téléphonique dédiée*	✓ Relation commerciale directe entre les particuliers et CIREN	✓ Relation commerciale directe entre les particuliers et Kerwatt	✓ Relation commerciale directe entre les particuliers et le collectif
	✓ 4 semaine minimum d'ouverture de l'achat	✓ 4 semaine minimum d'ouverture de l'achat	✓ 4 semaine minimum d'ouverture de l'achat	✓ 4 semaine minimum d'ouverture de l'achat
Réception du matériel	✓ Réception des kits sous un mois environ	✓ Réception des kits sous 2 à 4 semaines	✓ Réception des kits sous un mois environ	✓ Réception des kits sous un mois environ
	✓ Communication de la date prévisionnelle de réception des kits au porteur du groupement par Solarcoop	✓ Communication de la date prévisionnelle de réception des kits au porteur du groupement par CIREN	✓ Communication de la date prévisionnelle de réception des kits au porteur du groupement par Kerwatt	✓ Communication de la date prévisionnelle de réception des kits au porteur du groupement par le collectif
	✓ Chaque kit commandé est associé à un particulier	✗ Les kits commandés ne sont pas nominatifs	✗ Les kits commandés ne sont pas nominatifs	✗ Les kits commandés ne sont pas nominatifs

	Solarcoop	CIREN	Kerwatt	Collectif citoyen
Animation	✗ Montage de kits	✓ Montage de kits *Atelier avec câblage et connexion entre le panneau et le matériel*	✓ Montage de kits *Atelier avec câblage et connexion entre le panneau et le matériel*	✓ Selon la volonté du collectif, tout est possible !
	✗ Création de supports de panneaux pour les kits	✓ Option Création de supports de panneaux pour les kits	✓ Option Création de supports de panneaux pour les kits	
	✓ Les informations essentielles sont accessibles sur le site internet de Solarcoop	✓ Les informations essentielles sont accessibles sur le site internet de CIREN	✓ Les informations essentielles sont accessibles sur le site internet de Kerwatt	
	✓ Formation des collectifs sur la maîtrise des kits	✓ Formation des collectifs qui souhaitent être autonomes	✗ Pas de formation des collectifs	
Service après-vente	✓ Réponse aux questions techniques et suivi après la réception	✓ Réponse aux questions techniques et suivi après la réception	✗ Pas de SAV	✓ Réponse aux questions techniques et suivi après la réception sont réalisés par le collectif ou par le fournisseur de l'équipement
	✓ C'est Solarcoop qui s'engage dans la contractualisation financière ou le SAV	✓ C'est CIREN qui s'engage dans la contractualisation financière ou le SAV	✓ C'est Kerwatt qui s'engage dans la contractualisation financière ou le SAV	✗ Le collectif gère lui-même la contractualisation financière ou le SAV avec les participant·es
Valorisation financière	✓ Rétribution financière possible	✗ Pas de valorisation *Accompagnement possible des collectifs à devenir autonomes*	✗ Pas de valorisation	✓ Marge financière possible

7. RESSOURCES

À consulter avant de se lancer

À lire

Le guide *Kit photovoltaïque autoconsommation Plug & Play*, proposé par le syndicat des professionnels de l'énergie solaire (ENERPLAN), le syndicat des énergies renouvelables (SER) et l'ADEME présente le cadre normatif et réglementaire ainsi que les caractéristiques techniques d'un kit solaire photovoltaïque. C'est un **document indispensable à consulter pour sécuriser toute installation d'un kit.**

Guide kit photovoltaïque autoconsommation Plug & Play

À voir

Le 12 juin 2025, le réseau Taranis dédiait un webinaire à l'organisation d'un groupement d'achat de kits PV. Ce présent guide et la boîte à outils associée y étaient également présentés. Visionnez-le en replay !

Replay du webinaire du 12 juin

Contacts

CIREN

contact@ciren-sas.fr

Solarcoop

contact@solarcoop.fr

Kerwatt

kerwatt.bzh

Les outils essentiels pour mettre en place votre groupement d'achat

Le réseau Taranis met à votre disposition une boîte à outils complète, vous permettant de disposer des ressources essentielles pour mettre en place un groupement d'achat.

Accéder à la boîte à outils

A. Communication

A1-Magazine Horizon_CCCrozon.pdf
Article dédié au groupement d'achat 2024 de la Communauté de Commune de la Presqu'île de Crozon-Aulne Maritime (CC PCAM), dans leur magazine Horizon

A2-Facebook_CCCrozon_AGroupé_automne2024.png
Exemple de publication Facebook de la CC PCAM, dédiée au groupement d'achat 2024

A3-Communiqué_Ener'gence_CCPCAM_AGroupé_automne2024.pdf
Communiqué de presse d'Ener'gence et de la CC PCAM dédié au groupement d'achat 2024

A4-Affiche Kit PV SEIN_Solarcoop.pdf
Affiche d'information Solarcoop sur la réunion publique Île de Sein 2023

A5-Solarcoop_exemples de communication.pdf
Présentation de plusieurs supports de communication de la coopérative Solarcoop

A6-Kerwatt_Affiche-Soiree-photovoltaique-octobre-2024-v2.pdf
Affiche d'information Kerwatt sur l'achat groupé de Châteauneuf-du-Faou

A7-Kerwatt_Base_Communication_achat_groupé_CCHC.pdf
Contenus pour communication d'un futur achat groupé CC Haute Cornouaille

A8-BREST ENERGIE CITOYENNE-extraits-Internet_AGroupé.pdf
Extrait d'un article posté sur le site internet de BEC pour l'achat groupé de kits photovoltaïques

A9-Article_LANNION - Achat groupé de kits solaires.pdf
Article de presse pour promotion de l'achat groupé à Lannion (Kerwatt)

B. AMI pour les collectivités

B1-AMI_LANNION- AGroupé_KITSPV.pdf
Appel à Manifestation d'Intérêt de Lannion

B2-AMI_PENVENAN_AGroupé_KITSPV.pdf
Appel à Manifestation d'Intérêt de Penvénan

C. Exemples de présentations

C1-BEC-Solarcoop 2023.pdf
Support de présentation de l'achat groupé lors de la réunion publique

C2-Citoyens Climat Crozon-Solarcoop 2024.pdf
Support de présentation de l'achat groupé lors de la réunion publique

D. Ressources des opérateurs

D1-Solarcoop-dimensionnement des kitsPV.pdf
Aide à la compréhension et au calcul du talon de consommation pour dimensionner son installation

D2-Solarcoop-Guide-declarationCACSI-ENEDIS.pdf
Les étapes pour déclarer une installation solaire auprès du gestionnaire de réseau Enedis

D3-Solarcoop-Note - évolution de la norme NFC15-100.pdf
Note sur l'obligation de respect de la norme électrique NFC15-100 pour les kits solaires

D4-Solarcoop-Note information achat groupé kits.pdf
Informations clés pour organiser un achat groupé (de la préparation à la livraison) avec Solarcoop

D5-Solarcoop-Securité électrique des kits.pdf
Les points essentiels pour comprendre et sécuriser électriquement un kit solaire

D6-CIREN-Livret ressources kits PV Plug&Play.pdf
Ressources administratives et techniques pour le kit proposé par CIREN

E. Ressources Taranis et partenaires

E1-Taranis-Bilan_AGroupé_kitsPV_CC PCAM 2024.pdf
Retours des participant·es à l'achat groupé organisé au sein de la CC PCAM en 2024

E2-Taranis-KitsPV_Inter ALEC_juin2024.pdf
Présentation des intérêts et limites des kits solaires PV auprès des Agences Locales de l'Énergie et Climat de Bretagne

E3-Taranis-Calcul_talon_consommation_kits.pdf
Quelques astuces pour calculer le talon de consommation

E4-Article Quechoisir_KitsSolaires_2024.pdf
Comparatif et éléments de compréhension de kits solaires par le magazine *UFC Que Choisir*

E5-Guide Enerplan et SER - kit PV Plug and Play_Autoconsommation.pdf
Guide d'ENERPLAN et du SER (soutien de l'ADEME) pour comprendre les caractéristiques techniques et la sécurité électrique d'une installation de kit solaire