



Production Kwh ou €: engagement contractuel ou paroles en l'air ?

Fiche pratique publié le 28/12/2011, vu 4835 fois, Auteur : [Greenkraft expertise](#)

Dans la grande majorité des cas, les ventes d'installations photovoltaïques se sont faites sur les "promesses" de gain de commerciaux.

Le client est alors persuadé que les chiffres avancés par le commercial seront tenus.

Il convient pourtant de demander une confirmation écrite, à en tête de la société installatrice, sur le gain annuel réalisable, car les belles paroles du commercial n'auront aucune valeur devant un Tribunal, si vous devez en arriver jusque là.

Si malheureusement vous n'avez pas pris cette précaution, et que vous vous trouviez en litige au bout d'un an ou deux à cause de la faiblesse de votre production, vous disposez toutefois d'un recours.

En effet, votre installateur, parmi les formalités administratives qu'il a accompli pour vous, a du remplir un formulaire de "demande de contrat d'achat" auprès de EDF.

Ce formulaire, entre autres informations, demande de préciser la production annuelle en kwh attendue de l'installation.

Cette valeur, portée par l'installateur, présente une double valeur contractuelle:

1/ C'est un engagement de l'installateur à votre encontre, dans la mesure où l'installateur vous a demandé mandat pour accomplir les formalités, que sa signature et son cachet figurent sur ce document. C'est donc la valeur de production à laquelle vous pouvez prétendre contractuellement.

2/ C'est un engagement de votre part, via l'installateur, à l'encontre d'EDF. Si la production annuelle prévue n'est pas au rendez vous, EDF serait en droit de mettre fin au contrat à tout instant (ou d'en modifier les conditions à son avantage) dans la mesure où vos engagements, décrits par ce formulaire, ne sont pas tenus.

Ainsi, on comprend qu'il est primordial de disposer de ce document (que généralement l'installateur ne vous a pas transmis en copie....).

[Contact pour informations complémentaires ici](#)