

Comment obtenir le label de qualité «Taqa pro»

Le marché privé des installations photovoltaïques est en pleine croissance, tiré par le pompage solaire et l'autoconsommation. Or les problèmes de qualité, souvent dus à une mauvaise installation ou à des équipements ne répondant pas aux normes, sont récurrents. Pour les installateurs, être labellisés Taqa pro est un gage de qualité et de professionnalisme pour les clients et partenaires, notamment les banques. Voici comment obtenir le label.

L'appel à candidature vient d'être lancé pour la première édition de labellisation «Taqa pro». Le dernier délai pour la réception des dossiers est le 5 février à 16 h. La session de labellisation s'effectuera du 18 au 22 février 2019, et ce, pour les 3 labels proposés : «Taqa pro pompage solaire» pour les installations dans l'agriculture, «Taqa pro PV» destiné aux installateurs de systèmes PV de petites dimensions ainsi que «Taqa pro PV+» pour les installations de plus grande taille.

Le marché privé des installations photovoltaïques est en pleine croissance, tiré par le pompage solaire et l'autoconsommation. Or les problèmes de qualité, souvent dus à une mauvaise installation ou des équipements ne répondant pas aux normes, sont récurrents. Le label «Taqa pro» représente ainsi un gage de qualité pour les installations solaires photovoltaïques. Il cible les entreprises et les auto-entrepreneurs aspirant à être reconnus pour leur professionnalisme et référencés sur ce marché très concurrentiel. Ceci afin d'assurer une performance et une fiabilité optimales pour le secteur et les utilisateurs finaux.

Comment alors se faire labelliser ? Une entreprise

ou un auto-entrepreneur doit remplir les critères d'éligibilité du label choisi avant de pouvoir suivre le programme de formation Taqa pro. Une fois le test final validé, il faudra s'engager pour le respect des critères de qualité du label en signant la charte déontologique. À noter que l'entreprise se verra proposer des dates et des lieux pour assister à la session de formation du label sous réserve de la validation de son dossier d'éligibilité et du règlement des frais. L'entreprise est représentée par la personne remplissant les critères demandés par le label. Il est possible de faire passer la session à plusieurs représentants de l'entreprise sous réserve de régler les frais pour chaque personne supplémentaire et que chacun réussisse le test final.

■ Pour Taqa pro PV, le label est réservé aux installations de systèmes photovoltaïques de puissance inférieure ou égale à 20 kilowatts. Il s'adresse aux entreprises ou auto-entrepreneurs avec une existence légale de plus de 1 an et disposant d'un effectif minimal d'un salarié ayant 2 années d'expériences dans le domaine. Les frais de la procédure de labellisation sont de 2.000 DH TTC par représentant formé. Les pièces à fournir sont une copie de la CIN du mandataire de l'entreprise ou de l'auto-entrepreneur, un extrait du Registre de commerce de la société datant de moins de 3 mois ainsi que la documentation sur les références. Pour les statuts d'auto-entrepreneurs, il est exigé une attestation d'inscription au Registre national de l'auto-entrepreneur ou une copie certifiée conforme de la carte d'auto-entrepreneur.

■ Le label Taqa pro PV+ cible les entreprises réalisant des installations de puissance comprise entre

20 kilowatts et 2 mégawatts, les systèmes pour l'autoconsommation inclus. L'entreprise candidate doit avoir une existence légale de plus de 2 ans avec un effectif minimal d'un salarié ingénieur senior ou équivalent BAC+5 dans le domaine. Et ce n'est pas tout. Il faut avoir cumulé une puissance installée minimale de 50 kilowatts pouvant être composée d'installations uniquement supérieures à 10 kilowatts (fournir des références). Outre une copie de la CIN du mandataire de l'entreprise, l'extrait du Registre de commerce et la documentation sur les références le candidat doit procurer 2 derniers bordereaux CNSS.

Pour ce label, le tarif est fixé à 5.000 DH TTC par représentant formé.

■ Pour Taqa pro Pompage Solaire, le label est proposé aux entreprises avec une existence légale de plus de 1 an et un effectif minimal d'un salarié ayant 2 années d'expériences dans le domaine des installations de systèmes de pompage photovoltaïques. Pour les pièces à fournir, ce sont les mêmes que celles demandées pour le label Taqa pro PV. Quant aux frais de la procédure de labellisation, ils s'élèvent à 2.000 DH TTC par bénéficiaire.

À noter que la validation du test final ainsi que la signature de la charte déontologique ouvriront le droit à la labellisation concernée pour une durée de 2 ans renouvelables sous conditions : l'entreprise devra déposer un dossier prouvant notamment qu'elle a effectué un nombre minimum d'installations, avec l'éventualité de repasser la formation ou le test. ■

Mouf Ben Hayoun

L'artisanat à le vent en poupe Casablanca et Marrakech réalisent 81% du chiffre d'affaires à l'export

L'artisanat marocain est en bonne forme. En 2018, ses exportations se sont accrues de 18,4% sur un an. Les produits de la dinanderie ont connu une forte demande à l'étranger. Leurs exportations ont augmenté de 84%, comparativement à 2017. En fait, trois familles de produits que sont la poterie/pierre, les vêtements traditionnels et le tapis réalisent, à elles seules, 51% de la valeur totale des exportations (20%, 16% et 15% respectivement). Vers les pays européens, les expéditions marocaines ont progressé de 14%, à la faveur essentiellement du marché français (+52%). Toutefois, ce n'est pas le marché européen qui contribue le plus au chiffre d'affaires à l'export. Ce sont les pays arabes qui conservent leur place de meilleur contributeur avec 29%, suivis par les États-Unis avec une contribution de 23%. Par ville, Tanger s'est démarquée l'année dernière, avec des expéditions qui ont explosé de 69%. Elle est suivie par Marrakech (31%) et Casablanca (30%). En termes de contribution au chiffre d'affaires à l'export, les principaux pôles exportateurs marocains restent Casablanca et Marrakech. Les deux villes contribuent à hauteur de 81% du chiffre d'affaires sur les marchés étrangers. ■

Mohamed Amine Hafidi