

Voltaia develops a solar farm without subsidies in France (in french)

December 6, 2021

Voltaia développe un parc solaire sans subvention en France

Le producteur s'est allié à la banque LCL pour proposer de l'électricité verte directement à onze sociétés. Un contrat de fourniture d'électricité à prix garanti, sur vingt ans, c'est précieux par ces temps de flambée des prix du kilowattheure sur les marchés de gros. Le producteur Voltaia et la banque LCL ont annoncé lundi avoir signé un tel contrat avec 11 entreprises. Une centrale solaire de 56 mégawatts (un vingtième de réacteur nucléaire) sera construite en Occitanie pour les approvisionner.

Les entreprises sont de plus en plus friandes de ce type de contrats directs avec les producteurs d'énergie renouvelable, qui se négocient aux alentours de 45 euros le mégawattheure pour de l'éolien et de 55 euros pour le solaire. Habituellement, ce type d'offre est réservé aux grandes sociétés, qui présentent suffisamment de garanties pour contractualiser sur une durée de dix, voire vingt ans. Cette fois, ce format multiclients, une première en Europe, « permet à des entreprises de différentes tailles de devenir des acteurs engagés dans la transition énergétique », explique Sébastien Clerc, directeur général de Voltaia.

Parmi les clients figurent des grandes entreprises comme Air France, Bonduelle ou Paprec, mais aussi des PME, comme le fabricant de fruits sec Darco Bello. Cette opération est rendue possible grâce à la présence de LCL. Celle-ci « apportera le mécanisme de garanties et de règles communes permettant d'assurer la solvabilité et le bon fonctionnement de ce groupement, sur toute la durée du projet »

La cherté des prix de l'énergie aujourd'hui (le mégawattheure pour livraison en 2022 s'achète actuellement à 183 euros, près de quatre fois plus cher qu'habituellement) renforce l'attrait pour ce type de contrat de long terme pour les entreprises consommatrices. « C'est plus facile en ce moment pour les responsables des achats de proposer à leur patron ce type de contrat, habituellement un peu plus cher qu'un contrat de fourniture classique », témoigne un bon connaisseur du secteur.

Toutefois, aller chercher un contrat d'approvisionnement de long terme ne constitue pas une réponse de court terme pour échapper à la flambée des cours de l'électron. « Il faut au minimum six mois pour le négocier et le signer », note Franck Roubanovitch, président du CLEEE (association de grands consommateurs industriels et tertiaires français d'électricité et de gaz). Cela prend d'autant plus de temps qu'il faut trouver un projet de centrale solaire ou éolienne à la bonne taille, voire localisée au bon endroit,

quand l'entreprise cherche une énergie produite proche de chez elle.

La France moins attractive

Côté producteur, les contrats directs de long terme sont à mettre en balance avec un autre débouché très attractif, les appels d'offres organisés par la puissance publique, bénéficiant d'un tarif d'achat garanti. Mais les contrats avec des entreprises présentent toutefois une diversification appréciée face à la versatilité de l'État. Les producteurs ont été échaudés à l'automne dernier par la révision unilatérale à la baisse des tarifs publics accordés aux centrales solaires pré-2011. Un client privé ne peut pas, lui, imposer une telle remise en cause.

Reste que la France n'est pas le marché le plus actif en termes de contrats directs. Signer un contrat long terme de fourniture en énergies renouvelables dans un pays où le mix électrique est polluant permet un « gain » comparatif plus important que dans un pays plus vertueux. « Pour améliorer leur bilan carbone, les entreprises multinationales préfèrent en signer en Pologne pour ne plus dépendre des centrales au charbon, plutôt qu'en France où le nucléaire offre par défaut une électricité très faiblement émettrice en CO

directement sur le réseau national »,explique Alexis Gazzo, associé au cabinet EY.

<https://www.lefigaro.fr/conjoncture/votalia-developpe-un-parc-solaire-sans-subvention-en-france-20211206>