

7

LES CORPORATE PPAS SONT AMENÉS À SE DÉVELOPPER

COMME ALTERNATIVE CRÉDIBLE AUX OUTILS EXISTANTS POUR LE DÉVELOPPEMENT DES ÉNERGIES RENOUVELABLES



“ Les subventions attribuées aux énergies renouvelables variables étant amenées à prendre fin dans les années à venir, ces énergies doivent trouver de nouveaux débouchés pour que leur développement puisse se poursuivre. ”

Le fonctionnement actuel des marchés de l'électricité est basé sur la logique du merit order qui priorise les énergies selon leur coût marginal (principalement le prix du combustible). Or, les énergies renouvelables intermittentes, par leur coût marginal nul, se trouvent systématiquement appelées en premier pour répondre aux besoins de consommation, et tirent en même temps les prix de marché vers le bas, **créant ainsi un phénomène de cannibalisation** : plus les énergies renouvelables se développent, plus leurs revenus sont faibles et instables.

Les subventions attribuées aux énergies renouvelables variables étant amenées à prendre fin dans les années à venir, ces énergies doivent trouver de **nouveaux débouchés** pour que leur développement puisse se poursuivre.

Les « *Corporate Power Purchase Agreements* » (ou *Corporate PPAs*) consistent, pour une entreprise, à acheter directement auprès d'un développeur d'énergies renouvelables un volume d'électricité donné à un certain prix, sur une durée pouvant aller

jusqu'à 25 ans. **Ce type de dispositif d'achat d'énergie permet aux producteurs de sécuriser leurs revenus sur le long terme** pour les actifs de production.

■ **Les Corporate PPAs présentent de nouvelles opportunités pour les acheteurs d'énergie**

Un *Corporate PPA* permet de réduire l'exposition de l'entreprise à la volatilité des prix de marché (*Spot, Forward*, prix du carbone sur l'ETS). Un tel contrat constitue également une contribution significative à la stratégie RSE de l'entreprise.

À titre d'illustration, de grands groupes comme la SNCF, ADP ou Boulanger ont signé un *Corporate PPA* avec des développeurs de projets solaires photovoltaïques, permettant la construction de nouvelles capacités de production décarbonée.

■ **Le développement des Corporate PPAs transforme la stratégie d'achat d'énergie de l'entreprise**

Pour l'entreprise, un *Corporate PPA* ajoute de nouvelles complexités et de nouveaux risques à allouer, liés à l'intermittence des énergies renouvelables et à la mise en place d'un prix fixe sur le long terme :

- **Un risque de profil**, qui crée une incertitude sur la quantité d'électricité livrée chaque jour ;
- **Un risque de perte d'opportunité**, en cas de chute des prix de l'électricité sur les marchés de gros auxquels a accès l'acheteur ;
- **Un risque juridique** dans un cadre réglementaire encore instable entourant les *Corporate PPAs*.

Ces risques peuvent être atténués **en travaillant avec des acteurs de marché** comme les agrégateurs.

■ **À l'avenir, les Corporate PPAs s'appuieront sur les synergies entre acheteurs ainsi que sur les complémentarités des technologies**

Un défi important pour le développement à l'échelle des *Corporate PPAs* est de faciliter l'accès à ces nouveaux instruments par une plus grande part des entreprises en France et en Europe.

Des contrats regroupant plusieurs acheteurs permettraient de profiter de l'effet de foisonnement pour ouvrir l'accès aux *Corporate PPAs* à des acteurs de plus petite taille tout en réduisant les différents risques de profil ou de prix pour chacun.

De la même manière, **l'agrégation de plusieurs technologies de production avec un recours possible au stockage** dans un seul contrat *Corporate PPA* permet aux acheteurs **d'améliorer la couverture de leur consommation par des énergies renouvelables**. L'afflux des centrales de production permet à l'acheteur de réduire le risque de profil ou de prix et facilite donc l'accès aux *Corporate PPAs* tout en présentant de nouvelles opportunités d'optimisation entre production et consommation d'énergie.

À ce titre, plusieurs défis restent à relever car ces options prometteuses nécessitent des outils juridiques pour gérer ces contrats, dont la mise en œuvre et la gestion s'annoncent complexes.

CONTACTS

Matthieu BOISSON
matthieu.boisson@yele.fr



Youssef CHAHB
youssef.chahb@yele.fr

