

Table ronde 1 - Mercredi 26 juin 2024 - 10h45

## LES CIRCUITS COURTS DE L'ÉNERGIE, UN OUTIL DE DÉCARBONATION DES TERRITOIRES

## INTERVENANTS

Animation par Olivier ZANETTA

**Julien BARRETEAU**

Directeur général délégué développement, Enercoop

**Anne CHANCROGNE**

Directrice adjointe Bâtiment performant, Ville de Lyon

**David CLAUSSE**

Directeur général du Syndicat départemental d'énergie d'Ille-et-Vilaine

**Frédéric DEVIEILHE**

Directeur clients publics, Engie

**Sylvain GODINOT**2<sup>e</sup> adjoint au maire délégué à la transition écologique et au patrimoine, Ville de Lyon**Antonin MARCAULT**

Directeur général, Alterna

**Olivier ZANETTA**

Bonjour et bienvenue à tous autour de cette table ronde consacrée aux circuits courts de l'énergie au service des territoires. Comme vous le savez, l'autoconsommation en France se développe rapidement : le nombre de consommateurs a été multiplié par deux en un an selon les données d'Enedis. Quelles motivations poussent les collectivités et les entreprises vers l'autoconsommation collective ? Comment financer et rentabiliser l'énergie renouvelable locale ? Existe-t-il des modèles économiques viables de circuits courts ? Je vous propose d'aborder ces questions avec les intervenants ici présents.

Tout d'abord, **David CLAUSSE**, Directeur général du Syndicat départemental d'énergie d'Ille-et-Vilaine, qui a contribué à la création de plusieurs boucles locales opérationnelles, nous partagera son expérience des projets d'autoconsommation collective en Ille-et-Vilaine.

Avec nous, également, **Sylvain GODINOT**, deuxième Adjoint au Maire délégué à la transition écologique et au patrimoine de la Ville de Lyon, qui nous fera part des stratégies élaborées par la ville pour maîtriser sa consommation.

**Anne CHANCROGNE**, Directrice adjointe du Bâtiment performant de la Ville de Lyon présentera les contrats spécifiques qui permettront à la ville de Lyon de concrétiser ses objectifs et les défis juridiques qui leur sont associés.

**Julien BARRETEAU**, Directeur général d'Enercoop, **Frédéric DEVIEILHE**, Directeur clients publics chez Engie, et enfin **Antonin MARCAULT**, Directeur général d'Alterna présenteront les PPA (Power Purchase Agreement), ces contrats qui permettent de sécuriser les approvisionnements énergétiques tout en développant les énergies renouvelables locales.

Cette table ronde se déroulera en trois temps : la dynamique d'autoconsommation collective, la réglementation et les PPA, et enfin seront donnés quelques conseils pour favoriser la réussite des projets en circuit courts.

## Olivier ZANETTA

TOUT D'ABORD, L'ADEME ET ENEDIS AYANT OBSERVÉ UNE DYNAMIQUE DES OPÉRATIONS DE CONSOMMATION COLLECTIVE BIEN PLUS FORTE QUE CE QUI A ÉTÉ IMAGINÉ LORS DE L'ÉLABORATION DE LA DERNIÈRE PPE, NOUS NOUS DEMANDERONS AVEC JULIEN BARRETEAU, À QUELLE ASPIRATION RÉPOND LE DÉVELOPPEMENT DE CES PROJETS SUR LES TERRITOIRES.

## Julien BARRETEAU



Bonjour à tous. Tout d'abord, je souhaite rappeler qu'Enercoop représente un réseau de onze coopératives sur le territoire. Fournisseurs d'énergie 100 % renouvelable depuis 2007, nous sommes installés à Besançon depuis quelques mois et développons depuis quelques années la production de projets renouvelables dans les territoires, et proposons des services pour la maîtrise de l'énergie, notamment en accompagnant les opérations d'autoconsommation collective. En effet, une appétence pour l'autoconsommation collective portée par les collectivités se développe dans les territoires. L'autoconsommation collective, qui permet de relier les projets de production d'un territoire collectivement à la facture d'un particulier, d'une entreprise ou d'une collectivité, donne un sens à la transition énergétique. La volonté des collectivités de se montrer actives dans l'organisation de l'offre et de la demande dans leurs territoires favorise non seulement l'acceptabilité des projets à venir, mais représente aussi une véritable possibilité de gain économique notamment sur des projets au sol, et à moindre échelle sur des projets de toiture ou des ombrières.

## Olivier ZANETTA

MERCI JULIEN BARRETEAU. DAVID CLAUSSE, DIRECTEUR GÉNÉRAL DU SDE 35 POURRIEZ-VOUS NOUS EXPLIQUER LA VOCATION DES PROJETS QUE VOUS VOYEZ ÉMERGER.

## David CLAUSSE



Bonjour, je suis Directeur du Syndicat d'Énergie d'Ille-et-Vilaine, membre du Pôle énergie Bretagne. En Ille-et-Vilaine, la première boucle d'autoconsommation collective est née voici presque cinq ans. Constituée d'un petit groupe d'habitants, cette petite installation de 15 kWh a permis de lever les freins économiques et juridiques. Par la suite, un constructeur de bâtiments neufs a également souhaité mettre en place une boucle dans la copropriété, puis d'autres initiatives ont suivi dans le département, notamment une coopérative citoyenne à Rennes, soutenue par la Région. Les projets, qui à l'origine, s'inscrivaient dans un cadre quasiment militant, entrent dans une phase de massification. La volonté du SDE 35 est de stabiliser les factures d'électricité et responsabiliser les consommateurs qui entrent dans le cadre d'une consommation locale, sans pour autant fragiliser le modèle économique de la production d'électricité dans la mesure où la taxe réseau est maintenue.

À l'avenir, il est même envisageable que ces modèles de production puissent apporter des services au réseau.

## Olivier ZANETTA

### LE CODE DE L'ÉNERGIE STIPULANT QUE PRODUCTEUR ET CONSOMMATEUR DOIVENT ÊTRE RÉUNIS AU SEIN D'UNE MÊME ENTITÉ JURIDIQUE, UNE PERSONNE MORALE ORGANISATRICE (PMO), COMMENT VOS PROJETS ONT-ILS ÉTÉ MONTÉS ?

## David CLAUSSE

En effet, la PMO responsable de la signature du contrat avec Enedis doit être une entité juridique indépendante, ni productrice ni consommatrice. La première boucle d'autoconsommation, qui était de très petite taille et n'avait pas le volume suffisant pour la pérennité, a donc été créée sous un statut associatif.

La deuxième boucle d'autoconsommation qui s'est appuyée sur une Société d'Economie Mixte (SEM) constituée d'acteurs publics et privés, a été déclarée comme PME, bien que ce statut s'éloigne quelque peu de l'esprit de la loi. La possibilité de nommer le syndicat d'énergie représentant de la PMO a été exclue, car elle aurait limité la représentation aux membres connus. Il a donc été décidé de créer en novembre 2023 une association départementale regroupant en tant que membres fondateurs, le Syndicat d'énergie et la SEM, et comprenant un collège producteur, un collège consommateur et un collège partenaire. Le but étant de permettre à d'autres membres de bénéficier à terme des services de cette PMO mutualisée, dans la mesure où la loi ne précise pas s'il faut une PMO par groupe d'autoconsommation collective. Dans un premier temps, cette PMO mutualisée est devenue fonctionnelle par la rédaction de conventions entre partenaires, producteurs et consommateurs et la PMO, qui établissent à l'échelle de chaque groupe, les modalités et les prix de l'échange et de la consommation de l'énergie. Ont également été établies des conventions d'échange d'énergie entre producteur et consommateur, l'association rendant notamment un service de collecte et de reversement afin que le consommateur puisse bénéficier des services de la PMO tout en conservant son fournisseur. La PMO se rémunère sur les échanges d'énergie, en essayant d'atteindre un équilibre avec les charges, dans le cadre du statut associatif dont le but, qui est d'apporter un service public local d'échange d'énergie, n'a pas de vocation lucrative. La valeur est créée par les kilowatts du côté du producteur, et par la stabilisa-

tion du prix du côté du consommateur. En conclusion, le but du syndicat d'énergie était de faciliter l'autoconsommation collective. Il s'agit de fournir une boîte à outils pour favoriser la transition énergétique des territoires. Pour terminer, signalons qu'un projet visant à flécher une éolienne destinée à l'autoconsommation collective au sein d'un parc éolien sera mis en œuvre en janvier 2025. La réalisation de ce projet constituera un véritable facteur d'acceptation des éoliennes comme fournisseur d'énergie en quantité suffisante et à un prix stable.

## Olivier ZANETTA

### LA VILLE DE LYON SOUHAITE S'ENGAGER DANS UN PROJET D'AUTOCONSOMMATION COLLECTIVE. POUVEZ-VOUS NOUS DIRE, SYLVAIN GODINOT, QUEL EST L'OBJECTIF QUE POURSUIT LA VILLE ET QUELLE EST SON AMBITION CONCRÈTE DANS LES ÉNERGIES RENOUVELABLES ?

## Sylvain GODINOT



La Ville de Lyon s'est fixé l'objectif très ambitieux d'atteindre la neutralité climatique du territoire de 500 000 habitants en 2030, à l'instar des neuf autres villes appartenant au réseau des cent villes climatiquement neutres en France. Cet objectif territorial, qui consiste à fédérer la centaine d'acteurs engagés dans ces démarches, s'inscrit dans une stratégie de « transition écologique du patrimoine ». Le plan de sobriété mis en œuvre en 2022 lors de la crise en Ukraine dans la plupart des communes a permis d'agir à court terme sur le recadrage des températures par exemple, tandis que le deuxième axe de la stratégie repose sur les « travaux d'efficacité énergétique », avec une démarche de massification des petits travaux de régulation et de rénovation des bâtiments à basse consommation.

## Sylvain GODINOT

Le développement des énergies renouvelables repose sur deux axes : d'une part, renforcer la production sur le parc de la ville, principalement en raccordant le réseau de chaleur, en développant les toitures photovoltaïques citoyennes ou en propre et les pompes à chaleur, et d'autre part, pour ce qui concerne l'achat d'énergie de ne plus acheter de combustibles et de carburants fossiles. Pour la Ville de Lyon, Anne CHANCROGNE s'occupe de passer par les marchés classiques d'achat d'énergie. L'achat de l'électricité 100 % renouvelable par le système des garanties d'origine européenne n'ayant pas donné satisfaction, un nouveau marché a été conclu en 2024 avec Énergie d'Ici qui est certifié VertVolt, soit l'offre la plus qualitative selon l'ADEME. 25 % du gaz est acheté en gaz renouvelable depuis le début du mandat, avec bien sûr pour objectif d'atteindre 100 %. Pour pouvoir expliquer d'où vient l'énergie consommée, une réflexion a été ouverte sur l'autoconsommation collective et les achats par des PPA, dans le but de rapprocher l'utilisateur du producteur.

## Olivier ZANETTA

**VOUS FIXEZ PLUSIEURS OBJECTIFS DANS LA MAÎTRISE DE LA CONSOMMATION. EST-CE ÉGALEMENT LE CAS EN TERMES D'OPTIMISATION DES PRIX ?**

## Sylvain GODINOT

La collectivité acheteuse a les mêmes objectifs que tout acheteur : avoir de la visibilité à moyen terme (ce n'est plus envisageable à long terme), sur des contrats de quatre ans, la maîtrise et l'optimisation des prix, la qualité de service, dont le but est de garantir une facturation correcte (difficile à obtenir comme le prouve encore cette année la pénalité qui a dû être infligée à notre fournisseur pourtant expérimenté), et enfin la continuité d'approvisionnement. Aujourd'hui, au-delà de ces objectifs habituels, l'objectif spécifique est de pouvoir garantir l'origine renouvelable de l'électricité consommée.

## Olivier ZANETTA

**ANNE CHANCROGNE, JE RAPPELLE QUE VOUS ÊTES DIRECTRICE ADJOINTE DU BÂTIMENT PERFORMANT POUR LA VILLE DE LYON. POURRIEZ-VOUS NOUS DIRE COMMENT LA VILLE DE LYON ENTEND TRADUIRE SES OBJECTIFS ET CETTE STRATÉGIE DANS UN CONTRAT ?**

## Anne CHANCROGNE



En réalité, le nombre de contrats a été démultiplié et optimisé afin de s'assurer d'avoir des fournisseurs pour garantir la continuité d'approvisionnement. À partir de contrats classiques à prix fixe, nous sommes passés à des contrats d'achats dynamiques. Nous avons commencé à acheter sur les marchés pour être le moins exposé possible. Ensuite on a conclu un contrat d'achat un peu particulier avec l'un de nos fournisseurs en lui demandant de prouver qu'il avait des contrats d'achats directs appelés « contrats d'achats premium » notamment sur le gaz. L'un de nos contrats nous permet d'avoir 25 % de biométhane, on vise 50 % pour 2027. Nous testons donc l'ensemble des possibilités qui nous sont offertes par la loi et nous agissons aussi pour que la loi s'adapte et permette aux collectivités d'adopter de nouveaux outils. C'est pour pouvoir répondre à l'ensemble de ces objectifs que nous nous sommes lancés dans les contrats d'achat direct. J'ajoute que la continuité de l'approvisionnement est essentielle dans une collectivité. La qualité de service comprend donc non seulement la facturation, mais aussi la garantie de la continuité dans le temps.

Olivier ZANETTA

## JULIEN BARRETEAU VA MAINTENANT NOUS PRÉSENTER LES PPA.

### Julien BARRETEAU

Un Power Purchase Agreement est un contrat d'électricité qui diffère d'une opération d'autoconsommation collective par le fait qu'il n'est pas nécessairement local et est souvent conclu sur du long terme, au-delà souvent de 10 ans. Les modalités contractuelles sont moins encadrées, plus souples que pour l'autoconsommation collective.

Aujourd'hui, nous allons plus spécifiquement parler des Corporate Power Purchase Agreement (CPPA), c'est-à-dire que l'acheteur du PPA est un consommateur final d'énergie : une entreprise ou une collectivité. Il existe d'autres types de PPA, nommés Utility PPA, qui sont signés entre des producteurs et des agrégateurs ou des fournisseurs d'énergie comme Enercoop pour l'approvisionnement à long terme. Un PPA permet de stabiliser les coûts sur une partie de la consommation et donc se décorrélent d'un marché qui ne connaît pas de stabilité. De plus, si le PPA est bien encadré, il permet un approvisionnement renouvelable, tracé et en circuit court, minimisant les intermédiaires et offrant la possibilité d'apporter une dimension locale. Le contrat de fourniture, que ce soit dans le cadre d'une opération d'autoconsommation ou d'un PPA, reste nécessaire. Le fournisseur gère la relation, le comptage et le raccordement avec le gestionnaire de réseau pour le compte du client ainsi qu'une partie de la gestion de l'équilibrage du périmètre de consommation nommé « responsabilité d'équilibre ». Un contrat en PPA ne prend pas cela en charge. C'est pourquoi Madame CHANCROGNE évoquait précédemment la nécessaire démultiplication des contrats. L'univers des PPA étant assez complexe, je vous invite à consulter le livre blanc établi par Alterna Énergie pour approfondir le sujet. En attendant, voici un PowerPoint présentant succinctement ce qu'est un PPA, sachant que chaque PPA est différent et que le cadre juridique n'est pas stabilisé pour les collectivités.

Il est donc difficile de dire exactement ce qui est possible ou non, l'univers étant aussi complexe qu'ouvert. Je mets en exergue trois critères qui vont donner la couleur d'un contrat en PPA. Tout d'abord, du point de vue du consommateur, est-ce que le contrat sera direct ? Dans ce cas de figure, qui est celui pré-

conisé par la loi APER de 2023 pour les collectivités, c'est le producteur qui facturera l'énergie au consommateur. Il peut aussi s'agir d'un contrat intermédiaire, dans lequel le consommateur n'a pas contractualisé directement avec le producteur, mais passera par un agrégateur ou un fournisseur qui lui, pourra gérer l'équilibrage de l'énergie et la facturation. Aujourd'hui, tous les producteurs ne sont pas en capacité de générer les factures et les missions annexes vers le consommateur. Par ailleurs, vous pouvez contractualiser pour la production réelle d'un actif de production, par exemple une éolienne précise, par l'intermédiaire d'un contrat nommé Pay as Produced, qui permet de recevoir l'énergie réelle produite par cette éolienne. Le fournisseur doit donc proposer une prestation supplémentaire pour absorber l'incertitude sur la production, afin que le consommateur ne soit pas exposé à l'intermittence. Une alternative consiste à bâtir des contrats directs non pas sur la production réelle de l'actif de production, mais sur une courbe théorique qui sera plus prévisible pour le consommateur. On demande alors à un agrégateur de prendre la production de l'éolienne et de reconstituer une production proche qui est garantie pour le consommateur. En troisième point, il faut déterminer si le PPA est physique ou financier. Dans le cadre du PPA physique, l'énergie liée à votre PPA sera intégrée au périmètre d'équilibre de votre site de consommation, c'est-à-dire que votre fournisseur de complément d'énergie doit déduire cette électricité de son périmètre pour vous fournir dans le cadre d'un contrat. Dans le cadre du PPA financier, on reproduit exactement l'impact financier d'un approvisionnement à long terme qui est basé sur un actif réel, mais ça se gère uniquement par des flux financiers et cela n'a pas d'impact direct sur le contrat de fourniture. Cela permet d'avoir le même effet de stabilisation de votre approvisionnement, mais sans toucher aux contrats de fourniture.

Olivier ZANETTA

MERCI D'ÊTRE PARVENU À EXPLIQUER CES DIFFÉRENTS POINTS. VOUS ÉVOQUEZ LE LIVRE BLANC RÉDIGÉ PAR ALTERNA ÉNERGIE : DEMANDONS À ANTONIN MARCAULT QUELLE SOLUTION IL PRÉCONISE.

Antonin MARCAULT



Je rappellerai tout d'abord qu'Alterna est un fournisseur et agrégateur d'énergie un peu atypique qui est l'émanation des collectivités locales depuis vingt ans, fédérant cinquante collectivités locales d'énergie, qui ont construit l'histoire des territoires ruraux, notamment dans l'électrification. Aujourd'hui, nous fédérons une entreprise locale d'énergie sur deux en France avec la notion de proximité territoriale. En effet, depuis quelques années un grand nombre de PPA a été contractualisé, souvent pour notre propre approvisionnement et pour pouvoir rendre cette énergie à travers des contrats de fourniture à nos clients. La tendance des acteurs à vouloir contractualiser des CPPA entre un producteur et un consommateur final est en progrès constant. On croit donc énormément au PPA qui est un outil central de souveraineté énergétique et de résilience économique pour les territoires. Aujourd'hui c'est, à ma connaissance le seul moyen de sécuriser un prix de l'énergie pour une partie de l'approvisionnement sur le long terme, à la différence de l'autoconsommation collective dont on a parlé, qui est basée sur des petits moyens de production sans réelle garantie d'un gain économique pour le client final ou l'investisseur. Il est donc préférable d'utiliser les PPA, mais encore faut-il savoir lesquels. Ce choix dépend de la stratégie car de très nombreuses formes de contrats sont possibles, certains étant plus clas-

siques que d'autres. Il est important de regarder les actifs de production, car c'est la production réalisée par un actif qui va déterminer le PPA. Il existe donc deux catégories : les PPA Greenfield et les PPA Brownfield. Les PPA Greenfield sont basés sur la mise en place et le développement d'un nouvel actif EnR dont la production doit être faite auprès d'un consommateur final, sur le temps long de la durée d'amortissement de l'actif, soit 10 à 20 ans. Le prix du PPA reflète normalement les coûts de production de l'actif. Le PPA Brownfield quant à lui est annoncé sur des actifs déjà existants et souvent déjà amortis en sortie d'obligation d'achat, de tarif garanti par l'État ou en sortie d'un contrat de complément de rémunération. Le coût du PPA est plutôt basé sur les prix de marché à moyen et long terme puisque le producteur va faire un arbitrage entre valoriser son énergie sur les marchés de l'énergie ou valoriser son énergie auprès d'un consommateur final.

Le PPA Brownfield est donc un contrat à court terme, sur des échéances allant de deux à trois ou quatre ans. Alterna propose des contrats PPA sur les deux temporalités : soit sur des actifs qui vont sortir de terre, soit sur des actifs déjà existants.

La deuxième chose importante est de prêter attention à la technologie, car en tant que consommateur, vous allez acheter la courbe de production réalisée par un actif déterminé. Ainsi, sur les EnR telles que le solaire, l'éolien et l'hydraulique, les technologies sont plus ou moins intermittentes. Il faut donc réaliser une bonne phase de Matching entre la courbe de consommation et la courbe de production prévisionnelle du producteur. Si cette courbe n'est pas bien réalisée, alors il existe un risque de surproduction que le consommateur doit revaloriser à travers son agrégateur sur les marchés. Souvent, sur un PPA photovoltaïque, on enregistre une surproduction en journée que l'on n'est pas capable d'absorber, notamment en raison du prix des heures négatives. On réexpose alors économiquement les consommateurs au marché de l'énergie.

**Olivier ZANETTA**

**POUR L'INSTANT L'ESSENTIEL DES PPA EST SIGNÉ PAR DES GROUPES PRIVÉS POUR LEUR APPROVISIONNEMENT, MAIS QUASIMENT PAS PAR DES COLLECTIVITÉS. PARLONS-EN AVEC VOUS, FRÉDÉRIC DEVIEILHE D'ENGIE.**

**Frédéric DEVIEILHE**



Je suis Directeur clients publics pour Engie, pour la vente d'énergie aux clients publics. En effet Engie a déjà contracté beaucoup de PPA avec les acteurs du privé, mais cela est plus compliqué avec les acteurs publics. Ce n'est pas un problème de motivation, mais en raison de la hausse des prix, les clients cherchent naturellement un produit qui leur permet de couvrir une partie de leur approvisionnement et de développer les énergies renouvelables. Ce sont les deux attentes de nos clients, qu'ils soient publics ou privés. Les freins sont donc davantage liés à des questions de montage contractuel que de volonté. Pour les clients publics, la loi APER est plus restrictive, notamment parce que les PPA financiers ne sont pas possibles. Voici la différence entre un PPA privé et un PPA public : le client public doit d'abord lancer une première consultation pour trouver un producteur qui va mettre à disposition un actif (une ferme solaire ou un parc éolien par exemple) sur une durée longue. Ensuite, il lui faut trouver un agrégateur qui va gérer l'intermittence de la production et un fournisseur qui va acheter le complément d'électricité. Nous conseillons de regrouper ces deux prestations dans une même consultation dans la mesure où elles ont le même horizon de temps, mais il est aussi possible de réaliser trois appels d'offres différents. Lorsque l'agrégateur-fournisseur a été trouvé, en marché privé le fournisseur va racheter la production sur les trois ou quatre ans du marché et

intégrer ça dans son marché de fourniture, mais en marché public, la loi APER impose que le client reste en contrat direct avec le producteur. Nous demandons donc à nos clients d'intégrer la facture du producteur et de l'agrégateur dans la facture d'énergie. Souvent, les collectivités attendent du fournisseur qu'il regroupe tout dans la même facture. Il est possible de s'appuyer sur le Code de l'énergie qui prévoit la délégation d'un certain nombre d'obligations du producteur au fournisseur comme la collecte des CEE, des taxes et la facturation par exemple. Ainsi, la facture ressemblera à celle du TURPE (Tarif d'utilisation des réseaux publics d'électricité) avec des lignes comportant l'acheminement. On peut ainsi facturer pour le compte du producteur sur la facture d'énergie. Toute cette complexité explique pourquoi cela est allé plus vite avec des acteurs privés et pourquoi le cadre contractuel et les contraintes comptables, fiscales et juridiques ont freiné un certain nombre de clients publics.

**Olivier ZANETTA**

**ANNE CHANCROGNE, QUELLES SONT LES QUESTIONS QUI SE POSENT AUJOURD'HUI AUTOUR DU PROJET DE LA VILLE DE LYON ?**

**Anne CHANCROGNE**

La Ville de Lyon a publié la semaine dernière un appel à candidatures pour un contrat d'achat direct d'électricité. Nous nous sommes demandé comment intégrer ces nouveaux contrats à la cohorte de contrats déjà mis en place dans les marchés en cours. Il y a quelques mois, nous avons commencé à travailler sur un contrat d'achat direct de gaz, car le cadre réglementaire le permettait.

Mais nous nous sommes heurtés à une difficulté : notre niveau de consommation en gaz n'étant pas stable sur l'année,

il n'était pas possible d'acheter du gaz l'été. Des solutions peuvent être envisagées soit avec le fournisseur, soit avec d'autres collectivités qui utilisent du gaz en été. Dans le cadre du contrat d'achat direct d'électricité également, la question du cadre juridique a été soulevée, dans la mesure où le PPA financier n'est pas accessible aux collectivités. Nous souhaitons passer un contrat court, soit du Brownfield, car la livraison d'électricité étant attendue au 1<sup>er</sup> janvier 2026, il est impossible de négocier un contrat de longue durée avec un actif de production qui n'est pas sorti de terre.

## Anne CHANCROGNE

Nous souhaitons accompagner le développement des énergies renouvelables en permettant à des producteurs ayant un projet de coupler leur plan de financement. Nous avons également considéré que les collectivités sont de très bonnes clientes, puisqu'elles ont une consommation sur le long terme, sans risque de faillite à vingt ans. Nous avons donc décidé de conclure un contrat de courte durée (quatre ou cinq ans) tout en préparant en parallèle à l'horizon 2028 un contrat d'achat de longue durée pour l'électricité et le gaz. Parmi les autres difficultés que nous entrevoyons, la première est la construction du prix. Nous souhaitons avoir de la visibilité et être moins soumis aux aléas des marchés financiers, tout en appliquant les règles de la commande publique. La construction du prix s'avère complexe dans la mesure où il y aura un contrat avec un producteur, un contrat avec un fournisseur, et qu'il serait souhaitable de n'avoir qu'une seule facture. Il faut donc que notre fournisseur nous garantisse une facture unique où l'ensemble des coûts est pris en charge. Par ailleurs, dans la construction du prix il faut aussi prendre en compte le complément que le fournisseur devra acheter sur les marchés, parce que nous, collectivités ne pouvons prévoir à l'avance quelle sera notre courbe de consommation. Il convient de déterminer qui porte le risque financier, et quel dispositif mettre en place pour ne pas connaître des variations de prix chaque mois. Cela signifie que, contrairement à ce que l'on souhaitait, nous restons soumis aux aléas du marché. La question qui se pose est donc de savoir si les fournisseurs seront prêts à nous accompagner et à partager le risque, afin que la collectivité ne le porte pas seule.

## Olivier ZANETTA

**LA QUESTION LEUR SERA POSÉE.  
SYLVAIN GODINOT, VOUS SOUHAITEZ REBONDIR  
SUR CE SUJET.**

## Sylvain GODINOT

Oui, il me semble qu'une confusion s'installe entre le rôle de la collectivité et le métier du fournisseur d'énergie pour la collectivité. En tant qu'élus, notre métier est d'assurer des services publics. Or, l'énergie est nécessaire pour faire fonctionner nos établissements et l'éclairage public. Le métier de la ville de Lyon n'est pas de produire de l'énergie ou de la distribuer. Derrière la complexité de ce qui

est exposé ici se pose la question des moyens humains que cela demande d'internaliser. Il semblerait qu'il faille recourir à un assistant à la maîtrise d'ouvrage (AMO) pour comprendre, car tout cela reste obscur pour le maire adjoint aux finances, pour les services des finances ainsi que pour les affaires juridiques. C'est donc très chronophage pour les services qui, pour des raisons de prudence n'accepteront pas une décision de la direction des achats d'énergie qui les exposerait à un risque certain, notamment au regard de l'importance de la facture d'énergie de la Ville de Lyon, de 20 à 40 millions d'euros par an depuis le début du mandat.

Par ailleurs, il existe un autre arbitrage : faut-il mettre les moyens (très limités) de la Ville de Lyon à disposition des achats d'énergie ou bien investir dans les économies d'énergies, pour lesquelles les travaux sont d'une grande prévisibilité? Il est en effet possible d'estimer l'économie de kWh que réaliserait une école en faisant du relamping, ou bien en changeant une chaudière à gaz pour une plus performante. Je n'écarte donc pas la possibilité d'adopter une ligne politique qui consisterait à attendre que d'autres collectivités telles que Nantes métropole, qui ont davantage de moyens à y consacrer, expérimentent ces contrats avant de nous y consacrer également, sur la base d'expériences muries, dans trois ou quatre ans. Si le but est de développer les énergies renouvelables, est-ce que le marché européen ne dispose pas déjà de suffisamment de propositions ?

Par ailleurs, d'un point de vue politique, il est important de rappeler que pour développer les énergies renouvelables, il est nécessaire de revenir aux fondamentaux de la planification énergétique, c'est-à-dire établir les documents réglementaires cadres sur le développement des renouvelables en France, donc une loi de programmation énergétique, une Programmation Pluriannuelle de l'Énergie (PPE), une Stratégie nationale bas carbone (SNBC) qui sont attendues depuis plusieurs années. Ce ne sont pas les PPA qui vont remplacer cela, et il ne faut pas attendre que des collectivités qu'elles combleront tous les manques sur ce sujet-là, car ce ne serait pas réaliste.



**Olivier ZANETTA**

## **DAVID CLAUSSE, QUEL REGARD EST PORTÉ PAR LE SYNDICAT D'ÉNERGIE SUR LES DIFFICULTÉS ÉVOQUÉES PAR SYLVAIN GODINOT ?**

**David CLAUSSE**

En effet, la même question se pose à Rennes comme à Lyon. L'intérêt des fédérations comme les nôtres est de pouvoir croiser les compétences. Il y a deux ans, nous pensions que les PPA représentaient une solution pour la stabilité des prix. L'une des difficultés rencontrées dans le cadre d'un groupement d'achat d'énergie en PPA est la nécessité qu'un très gros consommateur s'engage sur le long terme, l'autre difficulté étant que les PPA sont difficilement applicables sur des petits consommateurs comme les C5. Les communes rurales, qui constituent pourtant le gros des bataillons, ne peuvent donc pas en bénéficier. Par ailleurs, le passage au marché public pour les PPA n'est pas très sûr, car tout le monde préférerait faire des contrats directs ou avec la Société d'Économie Mixte, c'est-à-dire des contrats qui respectent le choix des populations, ce que l'on ne sait pas faire dans le cadre des marchés publics. Au vu de ces éléments, je suis d'accord avec vous sur le fait que ce n'est peut-être pas complètement mûr, notamment parce que les collectivités souhaiteraient acheter une partie d'avance, tandis que le reste sera acheté au jour le jour, de sorte que la collectivité consommatrice ne connaîtra pas sa facture au 1er janvier. En réalité, bien que l'on ne sache jamais ce que l'on va consommer, il s'agit ici d'ajouter une variable supplémentaire. C'est pourquoi dans le prochain groupement d'achats, nous allons mettre un lot en bloc + spot pour s'habituer à ce type d'achat, dans la perspective des contrats en PPA. La commande politique étant de stabiliser une partie de la facture et que les kW soient pour partie de provenance locale, nous avons fait le choix de poser l'autoconsommation collective comme une des sources d'alimentation du groupement d'achat d'énergie. Nous avons proposé aux membres du groupement d'achat d'adopter une délibération-cadre désignant les boucles d'autoconsommation collective comme l'une de leurs sources d'approvisionnement. Cela permet aussi d'informer le fournisseur du développement des boucles d'autoconsommation collective sur le groupement afin d'estimer les volumes concernés et de les intégrer aux sources d'approvisionnement, bien qu'ils soient parallèles au marché fournisseur. Bien que tous les problèmes ne soient pas résolus, cela permet d'avancer sur des mouvements de

production locaux non négligeables : il s'agit de centrales solaires de 300 ou 400 kWh qui couvrent de 20 à 25 % des besoins d'une commune de taille moyenne.

**Olivier ZANETTA**

## **DONC, VOUS PRIVILÉGIEZ LE RECOURS À L'AUTOCONSOMMATION COLLECTIVE PAR RAPPORT AUX PPA ?**

**David CLAUSSE**

C'est en effet le choix qui a été fait pour les trois ans à venir. Nous aborderons le prochain marché en 2026 avec une formule bloc + pot, qui préparera le terrain vers les PPA pour la suite, car aujourd'hui nous n'avons pas réussi à trouver le bon axe pour l'investir. C'est pourquoi les moyens ont été fléchés vers l'association pour l'autoconsommation collective.

**Olivier ZANETTA**

## **QUELLE CRITIQUE FAITES-VOUS DU POINT DE VUE DE LA RENTABILITÉ ?**

**David CLAUSSE**

L'intérêt est que le modèle juridique existe et est assez stable. Je ne suis pas partisan de le modifier bien qu'il soit limité à 3 milliards d'euros. Est-ce que 2, 10 ou 20 kms sont suffisants ? Ces questions se posent, mais aujourd'hui, ce sont des outils juridiques qui permettent d'avancer. Bien qu'ils ne soient pas parfaits, ils sont compatibles avec les marchés publics et laissent la responsabilité à chaque territoire de se doter d'outils de production.

**Olivier ZANETTA**

## **LA VILLE DE LYON A INTERPELLÉ LES FOURNISSEURS. FRÉDÉRIC DEVIEILHE, QUE PEUT-ON DIRE AUX COLLECTIVITÉS QUI S'INTERROGENT ?**

**Frédéric DEVIEILHE**

Tout d'abord, je ne poserais pas la question en termes de moyens. La décarbonation se fait par la sobriété, la flexibilité, c'est-à-dire la mise en service des outils de production de pointe qui sont les moins carbonés, et le développement des énergies. Je n'oppose pas les sujets : chaque collectivité met les moyens où elle le peut et là où se situe son expertise.

## Frédéric DEVIEILHE

Nous sommes là pour accompagner le mouvement, soit en suivant les consommations pour faire de la sobriété ou de la flexibilité, soit en accompagnant les clients qui souhaitent développer les PPA ou les CADER, (Contrat d'achat direct d'énergie renouvelable), terme français utilisé notamment par Nantes métropole. Étant donné la nouveauté du sujet, la FNCCR a adressé un courrier à l'État lui demandant de clarifier le cadre juridique pour les clients publics, de sorte à faciliter l'accès à ces montages pour les acteurs publics. Dans l'énergie, il y a toujours eu des précurseurs qui ont rédigé des cahiers des charges pour faciliter l'appropriation de nouvelles démarches. Nous sommes donc dans une phase d'amorçage, et les clients sont motivés. Sur la question du localisme, certains clients publics veulent que l'actif soit sur leur territoire. L'un des moyens de flécher un PPA sur son territoire est de mettre à disposition du foncier. Certains syndicats d'énergie regroupent dans leur groupe d'achat des communes rurales et des communes plus urbanisées, fléchant alors la construction de l'actif sur leur territoire lorsque la consultation est lancée sur le foncier. Par ailleurs, la question de la facturation est assez structurante : lorsqu'on lance sa consultation pour trouver un producteur, il faut lui expliquer s'il devra facturer lui-même ou si cette partie sera déléguée au fournisseur. Ensuite se pose la question du type d'offre puisque les clients publient quasiment toujours sous des offres à prix fixe. Or, pour intégrer des PPA, beaucoup d'agrégations se révèlent moins chères si elles sont faites dans un cadre de bloc + spot et sont aussi plus souples pour s'adapter aux contraintes de planning des chantiers de construction d'actif. Si le bloc + spot se prête donc plus facilement à ces contraintes de planning, il n'en demeure pas moins qu'il est plus complexe, et crée de l'incertitude ou de l'inquiétude sur les prix. Ces dernières années, les écarts entre les prix ont été historiquement les plus grands. Je vous conseille de demander au fournisseur de vous simuler ce que vous auriez payé avec un bloc + spot : cette estimation vous donnera la sensibilité de votre budget et permettra de rassurer les décideurs si le budget se situe dans une fenêtre de plus ou moins 5 % par rapport à ce que vous avez connu. Ce sont des chiffres qui aideront à murir la réflexion. Pour autant, il est vrai que l'existence de milliers de C5 présents chez les acteurs publics pose d'autres questions. En conclusion, il y a deux sujets importants : la facturation et le type d'offre. Par ailleurs, il est nécessaire de commencer à intégrer dès maintenant l'électricité produite dans le marché de fourniture.

## Olivier ZANETTA

### MERCI. ANTONIN MARCAULT, DIRECTEUR GÉNÉRAL D'ALTERNA, COMMENT RÉPOND-ON À CES QUESTIONNEMENTS ET INQUIÉTUDES DES COLLECTIVITÉS?

#### Antonin MARCAULT

Notre rôle de fournisseur est précisément d'être capables d'apporter des solutions intégrées, servicielles à l'ensemble des acteurs économiques qui souhaitent intégrer le marché des PPA. Le PPA étant vu comme très complexe, nous travaillons depuis plusieurs années chez Alterna à le rendre simple, à faire preuve de pédagogie - comme l'illustre la table ronde d'aujourd'hui - afin que chacun puisse appréhender ce qu'est un PPA et les risques auxquels potentiellement une collectivité peut être exposée.

Je crois qu'il s'agit du meilleur moyen pour sécuriser un prix dans la durée, tout en bénéficiant d'une énergie traçable, tout en faisant en sorte au maximum (même si le cadre de la commande publique ne le permet pas) de favoriser des actifs qui sont sur le territoire dans le cadre d'une approche locale. Il faut aussi être conscient des risques prix, des risques volumes, des risques de contrepartie : en effet, pour les producteurs qui proposent des PPA les collectivités sont une contrepartie idéale, car elles seront toujours capables d'honorer le contrat à long terme. Mais à l'inverse, il faut aussi que les collectivités soient assurées qu'à long terme le producteur ou le fournisseur honoreront également leurs contrats. Ce risque de contrepartie sur le temps long doit être considéré dans le choix des acteurs. Le deuxième sujet est la multiplication des sources d'approvisionnement. En effet, tous les acteurs économiques publics ou privés ont besoin d'être capables, à la maille du plan de développement local, de la commune ou de l'EPCI, de donner un prix en euro du mégawattheure de leur fourniture d'énergie, dans l'éventualité où une partie est couverte par un PPA à long terme, une autre à court terme, une autre en complément de fourniture et éventuellement une autre en autoconsommation. Il faut que les fournisseurs simplifient la vie des clients sur ces thématiques, et que nous soyons capables de réconcilier l'ensemble des données.

Évidemment, étant donné qu'Alterna est très liée aux entreprises locales d'énergie qui ont développé des énergies renouvelables, nous incitons pour plus de facilité à adopter des solutions intégrées, c'est-à-dire être à la fois producteur, agrégateur et fournisseur.

## Antonin MARCAULT

Mais, dans le cadre de notre rôle de fournisseur, nous devons proposer des espaces clients, des plateformes de gestion d'énergie qui soient capables de réconcilier l'ensemble des sources d'approvisionnement et d'émettre un prix en euro du mégawattheure chaque mois, pour chaque regroupement que le client souhaite. En effet, il reste des incertitudes juridiques relatives à la commande publique s'agissant des PPA passés par les collectivités. Pourtant, certaines ont franchi le pas, comme le Syndicat d'énergie de l'Aisne qui a réalisé un PPA à court terme. Les problématiques sont plus compliquées sur le long terme, mais les CPPA sont réalisables avec les bons acteurs.

## Olivier ZANETTA

### JULIEN BARRETEAU, EST-CE QUE LES PPA RESTENT PERTINENTS POUR ENERCOOP ?

## Julien BARRETEAU

Oui bien sûr. Nous poussons à une vision à long terme de l'énergie. En effet, pour nous aussi fournisseurs, la complexité des contraintes juridiques et financières est réelle. Pour autant, il faut se retrousser les manches ; il est de notre devoir de développer une vision à long terme de l'énergie, afin de ne pas subir indéfiniment les aléas des prix de l'énergie. Nous continuons donc à essayer de faciliter le cadre juridique, donner des cadres qui apportent des garanties au consommateur et au producteur pour sécuriser ces dispositifs. Je voulais ajouter que quand une collectivité associe dès le départ un projet de production qui va démarrer sur son territoire (des projets de quelques hectares, quelques mégawatts pour faire des parcs solaires au sol par exemple), la commune est propriétaire du foncier, elle va faire un Appel à manifestation d'intérêt (AMI) pour développer un parc sur son territoire, nous proposons alors d'investir dans la gouvernance de projet et de flécher dès le début un pourcentage de l'énergie produite par ce parc vers le territoire.

En PPA ou en autoconsommation, sans connaître encore le cadre idéal qui sera choisi quand le projet sera achevé, nous posons d'emblée le principe de flécher une partie de la production sur le territoire. Des simulations sont réalisées pour voir les retombées économiques sur le territoire par rapport à un schéma classique dans lequel la collectivité recevrait un loyer pour le foncier qu'elle met à disposition, comparé à un schéma dans lequel elle s'in-

tégrerait dans une boucle d'autoconsommation ou un PPA : il s'avère que les retombées économiques sont dix fois plus élevées. Cela est donc un argument de poids pour les collectivités, notamment en territoire rural. C'est ce que portent les syndicats d'énergie et les SEM qui sont aussi intéressés par cette valorisation locale de l'électricité.

## Olivier ZANETTA

### POUR CONCLURE, DIRIEZ-VOUS DAVID CLAUSE ET SYLVAIN GODINOT QUE LES ÉNERGIES RENOUVELABLES SONT IMPORTANTES POUR DÉCARBONNER LES TERRITOIRES ?

## David CLAUSE

En effet, il ne faut pas attendre que cela change d'un point de vue réglementaire, il faut s'appuyer sur les outils qui sont déjà à notre disposition. L'autoconsommation collective n'est pas réservée aux petites installations, dans la mesure où elle peut produire jusqu'à trois mégawattheures. Les modèles de documents que l'on a utilisés pour réaliser la PMO mutualisée sont disponibles. Nous avons déjà réalisé des interventions pour le compte de la FNCCR et nos collègues de Nantes Métropole ont beaucoup communiqué sur les contrats directs. Il faut réutiliser ce qui a déjà été fait.

## Sylvain GODINOT

La commande politique était de s'engager dans une démarche pour tester le PPA et l'autoconsommation collective. Nous l'avons fait, mais nous ne nous acharnerons pas sur ce mécanisme s'il ne tient pas ses promesses. Je suis en situation d'arbitrage dans des équipes qui sont très contraintes d'un point de vue humain, mais je n'oppose pas les solutions. La première contrainte de la ville de Lyon est la capacité d'affaire de ses services, c'est-à-dire le nombre de personnes multiplié par la compétence de ces personnes. Attirer des compétences aussi pointues que le nécessitent les PPA est extrêmement difficile, même pour la Ville de Lyon. Ce n'est pas possible. Nous avons pu internaliser des compétences depuis qu'Anne CHANCROGNE assume cette responsabilité, mais si l'on devait recruter demain, cela serait difficile, car les ingénieurs n'ont pas connaissance de ces contrats. Il faut prendre ce facteur en considération. En tant que collectivité, nous sommes donc obligés de faire des choix selon les moyens dont on dispose à court et moyen termes.

## Olivier ZANETTA

*Nous écoutons maintenant les témoignages ou questions des auditeurs.*

### De la salle

Je travaille chez Selfee, entreprise qui est connue de la Ville de Lyon et de Nantes et dont le Crédit Agricole est actionnaire majoritaire depuis mars 2023. Notre positionnement est d'être fournisseur-agrégateur responsable d'équilibre en circuit court, en favorisant l'électricité renouvelable et les contrats directs. Nous atteignons ces objectifs avec des collectivités de différente nature. Moi-même, je suis passé par la FNCCR et la Ville de Paris dont je connais les contraintes. En dehors des contrats où nous proposons de la simple fourniture d'électricité, nous arrivons à mettre en œuvre des contrats directs et à soutenir le développement d'actifs. Les contrats directs ne sont pas majoritaires évidemment. Souvent, les collectivités décident de mettre à disposition de leur fournisseur un actif existant sur leur territoire à un prix donné qui sécurise une partie du volume de sa consommation. Le fournisseur fournit le reste, par nécessairement avec du bloc + spot : cela peut être avec du prix fixe. Ce n'est pas plus compliqué que ça, mais le modèle le plus connu n'est pas encore orienté vers ces façons de faire. D'autres acteurs comme Alterna et Enercoop le font aussi. La spécificité de Selfee c'est l'autoconsommation territoriale, c'est-à-dire que l'on achète et vend partout en France sans limites de puissance ni de distance.

## Olivier ZANETTA

*Y a-t-il d'autres questions ?*

### Pascal CERVANTES (de la salle),

*Directeur général Energ'Isère*

Bonjour. Je me permets d'aborder un sujet qui ne l'a pas été aujourd'hui : celui du financement de ces projets. La porosité de l'autoconsommation collective où les clients peuvent entrer et sortir en fonction des prix du marché pose la question de la pérennité de ces modèles économiques et de leur financement. Merci pour la qualité des débats.

### David CLAUSSE

Nous avons priorisé les centrales solaires éligibles au S21, car elles sécurisent le producteur. Dans le cadre de l'autoconsommation, c'est le bonus au local qui est le facteur de sécurisation. Ces garanties satisfont les banques. En ce qui concerne l'entrée et la sortie des

clients dans une boucle d'autoconsommation, cela est vrai pour des particuliers, mais il est pourtant possible d'élaborer des contrats à moyen terme (pour une durée comprise entre cinq et dix ans) avec des collectivités ou des entreprises. Cela offre des contreparties suffisantes pour que les banques donnent leur accord pour l'autofinancement. Lorsque nous avons cherché à financer un parc éolien pour quatre machines, nous avons précisé lors de la consultation bancaire que l'une d'elles serait fléchée vers l'autoconsommation collective, et nous avons retenu le groupe bancaire qui s'est révélé le plus ouvert sur ce sujet. En effet, trois machines suffisaient quasiment à couvrir notre investissement, garantissant ainsi notre rentabilité. Les partenaires bancaires ne sont donc pas fermés sur ce sujet.

### Pascal CERVANTES (de la salle),

*On a appris récemment que le S21 arriverait prochainement à terme. Est-ce que cela ne va pas ajouter un facteur d'incertitude ?*

### David CLAUSSE

*En effet, sur ce sujet rien n'est garanti à long terme. Il faut accepter de vivre avec ce risque-là.*

### De la salle

*Quels sont vos retours d'expérience par rapport aux banques ?*

### Julien BARRETEAU

Les banques donnent leur accord dans la mesure où l'on peut apporter les garanties nécessaires. Évidemment, tout est plus simple lorsqu'on achète un actif EnR avec l'État pour acheteur unique, aussi faudrait-il que les banques évoluent pour pouvoir accompagner les nouveaux modèles et intégrer ces nouveaux schémas de valorisation pour l'investissement et le développement des EnR sur le territoire.

### Frédéric DEVIEILHE

Comme disait Antonin MARCAULT tout à l'heure, dès lors que l'on arrivera à conclure des PPA avec des acteurs solvables comme les clients publics (les collectivités, la Caisse des dépôts, le ministère des armées...), le terrain des possibles sera plus étendu.

## Olivier ZANETTA

*Il n'y a plus d'autres témoignages. Merci à tous.*



SERVICES PUBLICS LOCAUX  
DE L'ÉNERGIE, DE L'EAU,  
DE L'ENVIRONNEMENT ET  
DES E-COMMUNICATIONS

# 39<sup>e</sup> Congrès FNCCR

DU 26 AU 28 JUIN 2024

BESANÇON - MICROPOLIS



• Crédits photos : Philippe BARBOSA