

# AO solaires simplifiés : faites-vous partie du palmarès de Finergreen ? [Etude]

---

 [greenunivers.com/2016/06/ao-solaires-simplifies-faites-vous-partie-du-palmares-de-finergreen-etude-147015/](http://greenunivers.com/2016/06/ao-solaires-simplifies-faites-vous-partie-du-palmares-de-finergreen-etude-147015/)

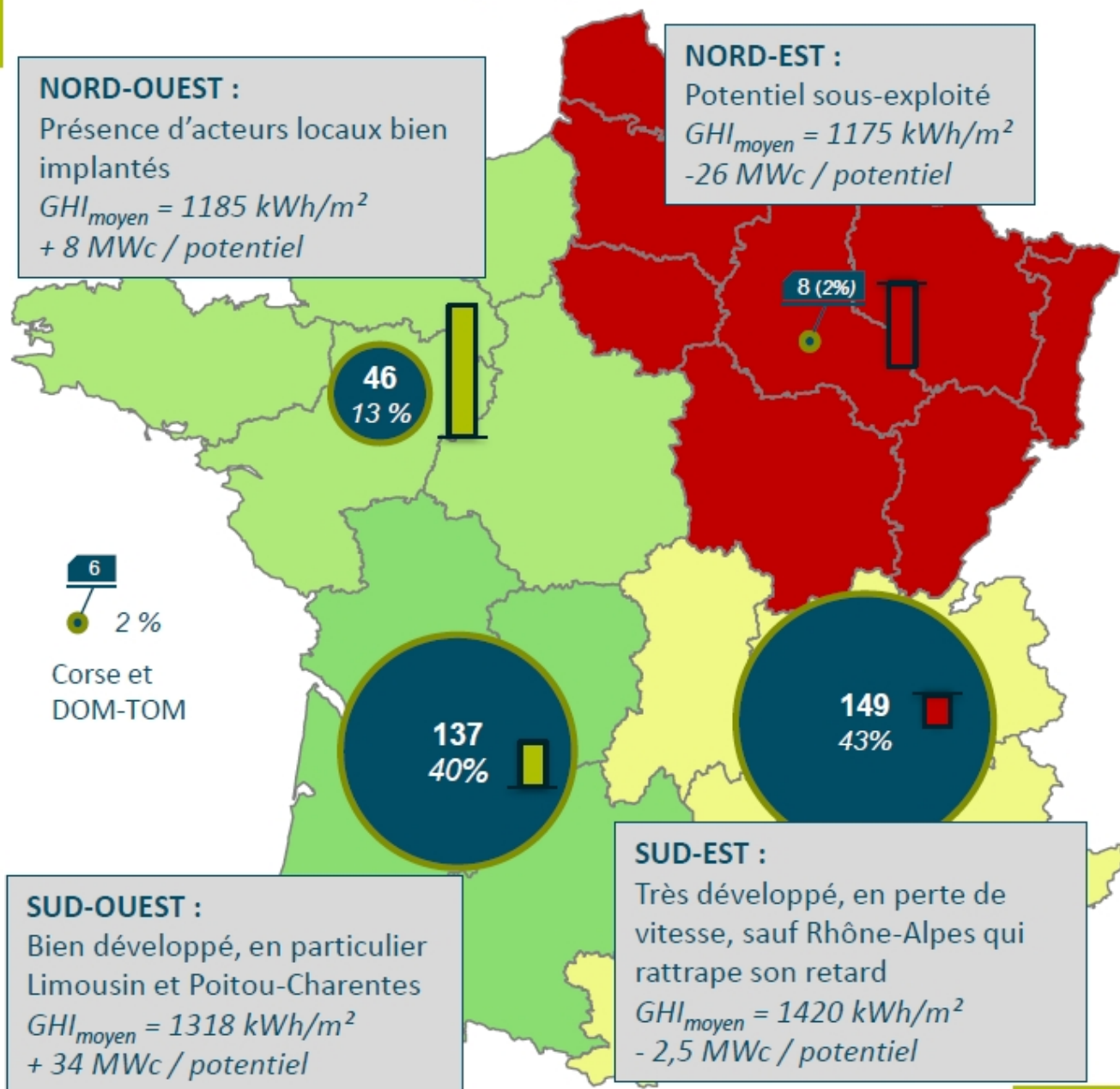
Jean-Philippe Pié

7 juin 2016

Le cabinet d'études Finergreen vient de passer au scanner [les résultats de l'appel d'offres solaire bâtiments et ombrières de parking](#) (100 à 250 kWc) publiés le 16 mars dernier et les a comparés aux éditions de 2013-2014. Il en ressort une vue originale et nouvelle sur la répartition géographique des projets, le profil des gagnants et l'évolution des prix.

« Même si son ensoleillement n'est pas optimal, le Nord-Est de la France est franchement sous-exploité. La Bourgogne possède un potentiel d'irradiation supérieure à celui de la Bretagne mais attire deux fois moins de projets », constate Damien Ricordeau, fondateur de Finergreen. C'est encore plus vrai pour Rhône-Alpes, qui ne draine que 16 MW entre 2011 et 2015, alors que son potentiel est supérieur à celui de Poitou-Charentes. A contrario, la région longtemps présidée par Ségolène Royal a concentré 11 % des projets sur quatre ans (39,4 MW) contre seulement 5% pour Rhône-Alpes.

## PUISSANCE ATTRIBUEE (MW)



Source : Finergreen

### 10 acteurs captent 50% du volume total

Pourquoi un tel déséquilibre ? « Essentiellement du fait de l'absence de développeurs sur place et d'acteurs territoriaux engagés », répond Damien Ricordeau. Dans chaque région, les appels d'offres sont en effet dominés par les acteurs locaux. Seule la parisienne Générale du Solaire parvient à tenir la dragée haute aux entreprises implantées en région. En revanche, certains développeurs régionaux arrivent à concurrencer leurs pairs sur d'autres territoires. Par exemple, le breton Langa, basé à Rennes, est numéro un en Provence-Alpes-Côte d'Azur sur les appels d'offres 2013 et 2015. Ses homologues Armorgeen et JIT ont également fait de belles percées dans le Sud de la France.

« On rencontre deux typologies d'acteurs : ceux qui se concentrent sur leur propre région, car elle est très porteuse, et ceux qui sont obligés de s'exporter pour grandir », poursuit Damien Ricordeau. Lequel effectue un autre distinguo : les développeurs lauréats à chaque AO mais collectant à chaque fois assez peu de projets et les irréguliers, avec de grosses collectes ponctuelles en revanche. La raison ? « Lorsqu'un développeur est quasiment exclu d'un tour alors qu'il dispose d'un *pipe* bien fourni, il devient très agressif





Finergreen rappelle par ailleurs cette bonne nouvelle de 2015 : la parité réseau a été atteinte en 2015 pour les toitures photovoltaïques de moins de 250 kWc, face au prix de détail de l'électricité résidentielle. Sur le segment des PME, cette parité pourrait être touchée en 2020, si les tarifs issus des appels d'offres baissent en moyenne de 5% par an.

- Consulter l'étude de Finergreen ci-dessous :
  - 1ere partie : [répartition géographique des projets \(PDF\)](#)
  - 2e partie : [Les lauréats \(PDF\)](#)
  - 3e partie : [L'évolution des prix \(PDF\)](#)

### A consulter aussi :

- [Complément de rémunération : top départ et premières critiques](#)
- [Appel d'offres national autoconsommation d'énergie : le cahier des charges...](#)
- [Générale du solaire et Arkolia lauréates de l'AAP ombrières PV...](#)

