

Agrégation EnR : les raisons de l'attentisme [Enquête]

 greenunivers.com/2016/09/agregation-enr-les-raisons-de-lattentisme-enquete-151016/

Jean-Philippe Pié



Bureaux d'EDF Trading

L'arrivée du mécanisme "marché + prime", dans le solaire [et désormais l'éolien](#), conduit les développeurs à repenser leur stratégie et leur organisation. Avec une interrogation clé : faut-il déléguer la commercialisation à un tiers ou tout faire pour la maîtriser ? « Nous devons nous donner les moyens d'accéder au marché, mais aussi de ne pas en être totalement dépendant », estime Jérôme Billerey, directeur général de Quadran. Le développeur-producteur poursuit [depuis 2013 une stratégie ambitieuse](#), qui consiste à construire un groupe intégré, depuis la génération d'électricité renouvelable jusqu'à la vente aux clients, en passant par l'agrégation. Tout en conservant quand même, quand c'est possible, une logique de proximité : « Mon rêve ? Nos centrales produisent et nos consommateurs locaux consomment ! » formule Jérôme Billerey.

De la production à l'agrégation

Cette feuille de route vers l'intégration verticale explique [l'entrée au capital de l'agrégateur Hydronext en 2015](#) et le souhait d'y être rejoint, mais sans succès pour l'instant, par d'autres producteurs. « Certains acteurs réfléchissent à créer un agrégateur commun mais aucune initiative n'a pour le moment émergé. On constate au contraire une explosion d'offres sur le marché, qui va devenir vite très concurrentiel et générer sans doute peu de marges », analyse Damien Ricordeau, président du cabinet de conseil Finergreen.

La volonté d'anticiper a aussi conduit Quadran à lancer une marque de fourniture d'électricité, Energies Libres, tournée vers les collectivités et les entreprises – 2 000 clients aujourd'hui. Et l'entreprise s'est cette année rapprochée de la société informatique suisse e6group, qui travaille sur l'amélioration des prévisions de production. Mais d'autres producteurs regardent aussi de près la vente directe d'électricité et préparent de la sorte « le coup d'après », dans la plus grande discrétion. On se bornera à noter que Voltalia, [à la manoeuvre sur le marché français](#), a obtenu le 2 septembre dernier l'agrément du ministère de l'Environnement et de l'Energie pour « exercer l'activité d'achat d'électricité pour revente aux clients finals ». D'autres acteurs ont récemment décroché ce sésame.

De la vente à l'agrégation

Les grands développeurs de centrales solaires et désormais de parcs éoliens, qui devraient être soumis au complément de rémunération dès janvier prochain, ne sont pas les seuls à afficher de nouvelles ambitions. Les fournisseurs d'électricité aussi. Parti de l'autre extrémité de la chaîne de valeur, Direct Energie compte bien intégrer la compétence agrégation. « Nous souhaitons développer nos propres offres d'électricité verte, participer à la nouvelle organisation du marché français et peser à terme sur [la configuration de l'autoconsommation](#). Le tout implique de prendre position dans l'agrégation », annonce Fabien Choné, directeur général de cette société détenue par la holding de Jacques Veyrat Impala, qui est aussi actionnaire majoritaire du développeur-exploitant Neoen. Déjà actif dans le rachat de biométhane et d'hydroélectricité, l'équipe de Direct Energie Génération veut signer des accords en direct avec les producteurs photovoltaïques puis les exploitants éoliens, sans passer par le marché de gros, pour vendre aux particuliers et en *BtoB*.

Le grand groupe agrégateur

Quadran, Direct Energie : ces deux stratégies convergentes conduisent finalement leurs protagonistes vers la catégorie des groupes 100% intégrés, tels EDF et Engie. Même si pour l'instant les ordres de grandeur restent incomparables... d'autant que ces géants veulent encore grossir. Du côté d'Engie en tous cas, l'arrivée du mécanisme « marché + prime » en France est l'occasion de [se renforcer encore dans les énergies renouvelables](#), en développant justement le portefeuille d'agrégation. Aux Pays-Bas, en Belgique, en Allemagne, en Italie, au Royaume-Uni, Engie commercialise plus de 1,3 GW d'électricité verte pour compte de tiers et 300 MW en propre.

« Déjà très actifs au Benelux, nous souhaitons occuper une place importante en Allemagne, un marché hyper disputé en ce moment, et devenir un agrégateur de référence en France », annonce Rudi Colin, en charge du développement commercial des services aux énergies renouvelables de Global Energy Management (Gem), la *business unit* d'Engie qui assure l'interface avec les marchés. Dans l'Hexagone, Gem a déjà rendu visite aux grands producteurs solaires indépendants, tout en commençant à regarder du côté des parcs éoliens en fin d'obligation d'achat. Et en se préparant aussi à la fin des tarifs d'achat pour les projets éoliens.

Comment garder son indépendance ?

A l'intérieur d'un groupe [qui intègre désormais Solairedirect](#) et [Maïa Eolis](#), Gem répond bien entendu aux appels d'offres sur l'agrégation émis par les filiales EnR, avec sans doute de raisonnables chances de succès. Elles paraissent un peu moins élevées à l'extérieur d'Engie, au moins pour le moment et sur les grands portefeuilles. « Je ne suis pas sûr que toutes les PME françaises des énergies renouvelables aient envie de communiquer leurs données de production à des tiers, estime Damien Mathon, délégué général du Syndicat des énergies renouvelables. De la même manière, toutes ne souhaitent pas non plus rogner leurs marges pour travailler avec un agrégateur spécialisé, rendant un service qu'elles sont pour certaines peut-être capables de maîtriser. Les producteurs de taille moyenne réfléchissent à cela. En revanche, les petits portefeuilles vont sans doute se tourner vers des *utilities*, ou bien passer un accord avec un *pure player* de l'agrégation, français ou européen. »

Même s'ils sont déjà fortement sollicités par les agrégateurs, les exploitants de centrales n'ont pas arrêté leurs modes opératoires et continuent à s'interroger sur cinq points essentiels. Est-il encore possible de se lancer seul dans la commercialisation ? Faut-il travailler avec un ou plusieurs agrégateurs ? Quel niveau de commission, comprenant l'accès au marché et l'équilibrage, peut-on négocier avec les opérateurs, dont les offres varient entre 1,5€ et 5€ du MWh produit, selon la taille et la qualité du portefeuille ? Que vaut la capacité à nommer la production et est-elle optimale ? Quelle durée pour la convention d'agrégation et est-il envisageable, pour un petit producteur, de la prévoir sur 20 ans, comme le recommandent certains banquiers français ?

Le tout début des grandes manoeuvres

Interrogé en juin dernier par GreenUnivers sur le choix de son agrégateur, Pierre de Froidefond, cofondateur du

développeur-exploitant solaire et biogaz Cap Vert Energie, répondait : « Il n'est pas si urgent de choisir, l'appel d'offres CRE4 nous laisse encore quelques mois. » Même réponse [du côté de la PME Langa](#), très présente dans le solaire et bientôt dans l'éolien.

Le délai commence à se resserrer mais pour l'heure, ni Direct Energie, ni Engie, ni les grands agrégateurs européens, ni les *pure players* français n'ont contractualisé avec qui que ce soit. Si les grandes manœuvres de l'agrégation ont bel et bien commencé – il suffit pour s'en convaincre de regarder les agendas communs des agrégateurs et des développeurs ou de constater l'affluence aux formations dédiées du Syndicat des énergies renouvelables –, les troupes demeurent en position d'observation. Qui franchira le premier le Rubicon ?

A consulter aussi :

- [La filière éolienne bascule dès maintenant vers le complément de...](#)
- [Solaire sur les bâtiments : l'appel d'offres est lancé](#)
- [Appels d'offres solaires : c'est parti jusqu'en 2019 !](#)

