

Solvay Energy Services, un industriel ambitieux dans l'agrégation

 greenunivers.com/2016/11/solvay-energy-services-un-industriel-ambitieux-dans-lagrégation-153440/

Jean-Philippe Pié

Article modifié le 24 novembre 2016 –

Les développeurs ne vont pas manquer de choix lorsqu'ils décideront de contracter pour de bon avec un ou plusieurs agrégateurs, pour leurs nouveaux projets solaires et éoliens ou pour leurs actifs parvenus en fin d'obligation d'achat. Comme le prévoit Damien Ricordeau, fondateur du cabinet de conseil stratégique Finergreen, « le marché va être rapidement très liquide et concurrentiel, avec sans doute peu de marges pour les prestataires. »

La prévision, ça a du bon

Plusieurs familles d'agrégateurs se dessinent dans le paysage : les *pure players* indépendants, les filiales

d'énergéticiens, les spécialistes de la vente directe sur les marchés pionniers européens, notamment en Allemagne et dans le nord de l'Europe, les émanations de développeurs français et les filiales de groupes industriels. Se développent deux expertises bien distinctes, qui sous-tendent une bonne partie des argumentaires commerciaux. D'un côté, les spécialistes de la prévision de production pour les centrales d'énergies renouvelables, capables d'établir un programme précis de commercialisation sur l'année, de manière à éviter le plus possible les écarts entre les annonces et la réalité. La valeur se joue ici dans l'intervalle de confiance des prévisions : à titre d'exemple, une fiabilité de 90% vaudra incomparablement moins cher qu'un programme exact à 97%.

Mixer électricité intermittente et commandable

De l'autre côté, les propriétaires ou gestionnaires de gros portefeuilles, souvent issus de centrales commandables (hydroélectriques ou fossiles) et qui disposent d'un effet foisonnement intrinsèque. Le tout leur permet, à eux aussi, d'afficher théoriquement une bonne visibilité pour la vente sur les marchés ou auprès de leurs clients. Ces portefeuilles lourds et diversifiés sont précieux pour l'intégration de la production renouvelable dans le mécanisme marché + prime mais impliquent souvent, pour les développeurs, de s'allier avec des producteurs d'électricité pas verte du tout.

La société Solvay Energy Services, filiale du groupe chimique belge Solvay (12,4 Mds€ de chiffre d'affaires) acquéreur de Rhodia en 2011, présente un profil archétypique de la seconde catégorie. Son argument principal ? Le volume et le profil de la capacité de production déjà agrégée. En l'occurrence presque 800 MW, répartis en trois segments : 350 MW issus des centrales de cogénération au gaz pour les usines du groupe, 350 MW de nature similaire mais gérés pour compte de tiers et 75 MW issus de petites centrales hydroélectriques et d'incinérateurs.

« Le portefeuille bénéficie d'un équilibre naturel, du fait de sa taille, de la nature pilotable des centrales à gaz, des besoins saisonniers de consommation de nos unités industrielles », explique Philippe Guinot, responsable de la gestion des actifs de la société.



Objectif 10%

En 2010, Solvay Energy Services – à l’époque Rhodia Energy Services – s’est allié à Solairedirect et OFI Asset Management pour construire [une centrale photovoltaïque de 2 MW sur un site industriel du groupe](#), en l’occurrence Belle-Etoile, près de Lyon. Une réalisation mise en avant aujourd’hui, car la centrale a donné l’occasion à l’équipe de Solvay Energy Services de mieux comprendre le développement et le financement de projets d’énergies renouvelables. Cette connaissance contribue à nourrir une ambition forte : conquérir 10% du marché de l’agrégation en France, y compris dans la filière éolienne – à l’heure actuelle, Solvay Energy Services constate « une avalanche de demandes » de devis de la part des développeurs de ce secteur.

La qualité de la prévision et la robustesse des actifs de production de sa maison-mère permettent à Solvay Energy Services d’accepter facilement une électricité intermittente « sans exiger une instrumentation supplémentaire des centrales », prend le soin de préciser Gérard Raynor, directeur commercial. La société observe sur le marché des niveaux de prix situés entre 1,5 et 1,7 €/MWh pour les projets photovoltaïques et 1,5 €/MWh pour la petite hydroélectricité ; elle propose pour sa part des tarifs annoncés comme très compétitifs. A une réserve près : qu’ils puissent être révisés en cours de contrat. « La variabilité éventuelle est la condition de prix bas. Mais nous pouvons aussi garantir un prix ferme et définitif, un peu plus élevé », annonce Gérard Raynor, qui souhaite contractualiser sur une durée longue avec les développeurs.

Besoin de fonds = demande de sécurité

Aujourd’hui, Solvay Energy Services observe deux attentes bien distinctes chez les développeurs, corrélées en général à leurs stratégies financières : sécurité d’un côté, économies de l’autre. Les entreprises qui prévoient d’importantes levées de fonds en 2017 recherchent une prime de gestion fixe et un régime le plus proche possible de feu l’obligation d’achat. Leurs concurrentes qui ont constitué une confortable réserve pour des investissements (fonds propres, dette mezzanine, programme d’emprunt...) sont plus détendues, acceptant des tarifs révisibles. Avec une contrepartie un peu décevante pour les prestataires : [les développeurs bien dotés ne sont pas du tout pressés de contractualiser avec eux...](#) « Lorsqu’il est solide, le tandem développeur-banquier accepte une certaine prise de risque et ne cherche pas à sécuriser l’agrégation avant les appels d’offres, en tous cas pas pour l’instant », constate Philippe Guinot.

A consulter aussi :

- [Agrégation : « Tout va s’accélérer en décembre et janvier » \(Sylvie...](#)
- [Agrégation : « Notre atout ? Le foisonnement du portefeuille existant »...](#)
- [Hydronext obtient le feu vert pour gérer les contrats d’achat...](#)



