

Volterres



PPA dans les territoires

ACHATS DIRECTS D'ÉNERGIE
VERTE ET LOCALE

OBSERVATOIRE 2023

Sommaire

01.

Introduction

Un contexte propice à l'essor des PPA

02.

Tour d'horizon des PPA en France

- a. Tendances
- b. Typologies
- c. Focus sur les PPA dans les Hauts de France

03.

Les PPA : pourquoi, pour qui ?

3 questions RSE à se poser sur les PPA

04.

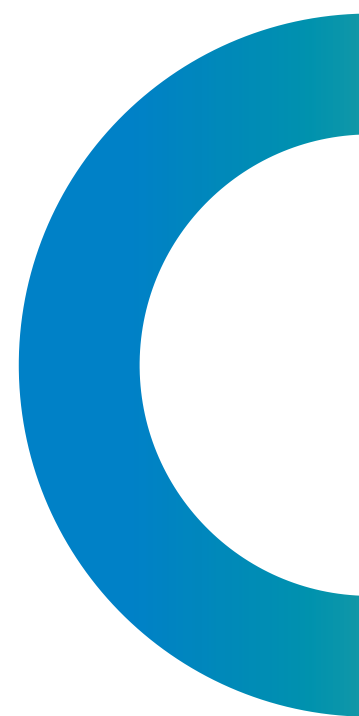
Les parties prenantes d'un PPA réussi

- a. Focus acheteurs
- b. La checklist pour réussir son PPA
- c. Côté producteurs
- d. Les conseils techniques et juridiques

05.

Étude de cas :

le 1^{er} PPA solaire des Hauts de France



Éditos croisés

L'invité

Vous avez dit « PIPHEY » ? ...

PPA : « *Power Purchase Agreement* ». L'ancrage anglais du terme retenu en France pour désigner la réalité des « contrats d'achat directs d'électricité » montre bien combien ceux-ci prennent directement leur origine dans la politique de libéralisation des marchés de l'énergie, que la Grande Bretagne a initiée dans les années 80 et qui est devenue depuis les années 90 le leitmotiv de l'Union Européenne.

Mais parce que l'énergie reste une commodité stratégique dans un marché imparfait, la libéralisation des marchés s'accompagne d'une forte réglementation, nécessaire, certes, mais qui tend parfois à réduire la notion de fluidité des marchés dont pourtant cette libéralisation se réclame.

C'est tout le paradoxe des PPA, mais aussi leur bénéfice : fruits du libéralisme économique, ils viennent au fond protéger les acteurs des excès même de ce libéralisme. A l'inverse d'une réglementation tatillonne, complexe, qui ne réussit pas toujours à minimiser les prix, ils apportent une sécurité d'approvisionnement et une visibilité de prix sur le long terme. Nous tenons là sans doute l'une des raisons profondes de leur succès en Europe.

En France leur développement tarde quelque peu : il faut dire que la décarbonation du sourcing électrique est moins ressentie comme un impératif puisque notre mix énergétique est déjà largement décarboné. La volatilité des prix de l'électricité en 2022 a fini par convaincre les industriels de la nécessité vitale des PPA pour venir sécuriser sur du long terme une part de leurs besoins électriques en termes de coût mais aussi d'approvisionnement sur des marchés de plus en plus tendus. Les PPA deviennent dès lors un moteur de la transition énergétique et répondent rapidement à certains besoins industriels. Ils sont parfois requis pour répondre à de nouveaux types d'usage, telle la production d'hydrogène, en lien avec la réglementation RED II.

Chez Pôlénergie, nous voyons clairement se démultiplier les demandes de recherche de PPA par des industriels. Ce qu'il ne faut pas oublier cependant : sans ressource électrique décarbonée, le concept de PPA n'a pas de sens aujourd'hui. C'est tout l'enjeu d'une accélération plus systématique du développement des EnR : photovoltaïque, éolien onshore ou offshore mais également valorisation électrique de la chaleur fatale par ORC, SMR. Toutes ces technologies peuvent contribuer à démultiplier les PPA.



**Jean
GRAVELLIER**
Directeur
général
de Polénergie

Le mot du Président



Un PPA *made in chez vous*

PPA, ou *Power Purchase Agreement*. Derrière ce sigle et cet anglicisme un peu barbare se cache un principe simple et vertueux : la possibilité d'acheter son électricité verte sans intermédiaire. L'option de pouvoir participer à la naissance d'un projet d'énergie renouvelable, de choisir son producteur d'énergie, de signer avec lui un contrat d'achat/vente d'électricité de gré à gré et de définir conjointement les termes et engagements qui les lieront tous les deux sur plusieurs années.

Son essor est lié au contexte d'incertitudes du marché, mais de ces contraintes naissent une opportunité et un nouvel outil pour développer le localisme des énergies vertes.

C'est une tendance de fond au-delà de nos frontières et une pratique naissante en France que nous ne pouvons qu'encourager. Avec Volterres, dont la mission est de « développer la fourniture d'électricité renouvelables en circuits courts afin de rapprocher et mettre en lien producteurs et consommateurs », nous accompagnerons nos clients et partenaires producteurs dans leurs démarches et projets de PPA. Avec deux maîtres mots : innovation et transparence.

Nous adressons nos sincères remerciements à Pôlénergie, REV3, la Communauté d'Agglomération de Cambrai et au Groupe Lesaffre pour leurs contributions actives à ce premier Observatoire des PPA dans les territoires.

**Antoine
NOGIER**
Président
de Volterres

01.

Introduction

Un contexte propice à l'essor des PPA

Matures dans d'autres géographies, notamment dans les pays nordiques et l'Espagne, les PPA sont sur une rampe de lancement en France.

Le développement des PPA est lié à de multiples facteurs accélérateurs :

- La compétitivité des énergies renouvelables face aux énergies conventionnelles
- La hausse et la volatilité des prix de l'électricité sur les marchés
- La montée des enjeux RSE
- La recherche de résilience et d'autonomie énergétique
- Le mix énergétique national

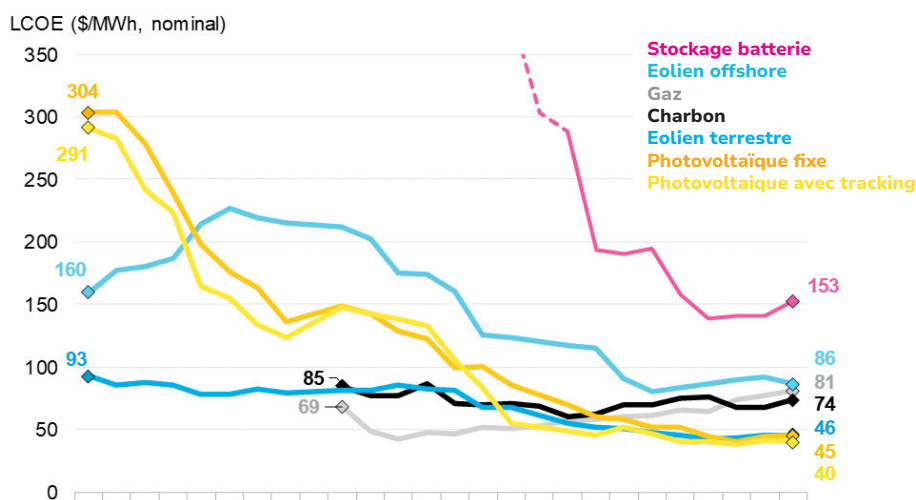
a) La compétitivité des énergies renouvelables s'améliore

La compétitivité d'une énergie se mesure à l'ensemble des coûts et productions durant la durée de vie de l'équipement, ou coûts actualisés du Kwh (*Levelized Cost of Energy* ou LCOE en anglais). Au niveau mondial, le LCOE des énergies renouvelables est globalement en baisse continue, malgré un rebond conjoncturel lié à la crise ukrainienne. Il atteint pour certaines technologies un coût de production comparable aux énergies conventionnelles.



BENCHMARK DU COÛT GLOBAL ACTUALISÉ DE L'ÉLECTRICITÉ (2009-2022)

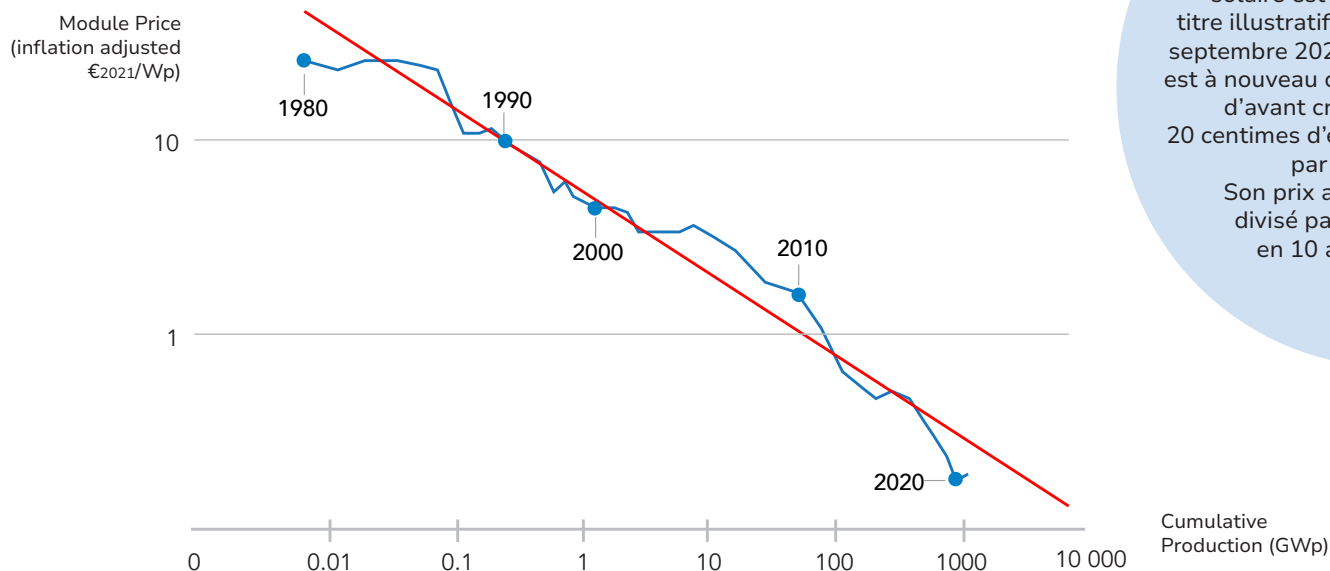
Source : Bloomberg New Energy Finance H1 2022 LCOE update





ÉVOLUTION DU PRIX DES MODULES SOLAIRES

Source : Fraunhofer



b) Se prémunir de la hausse et la volatilité des prix de l'électricité sur les marchés

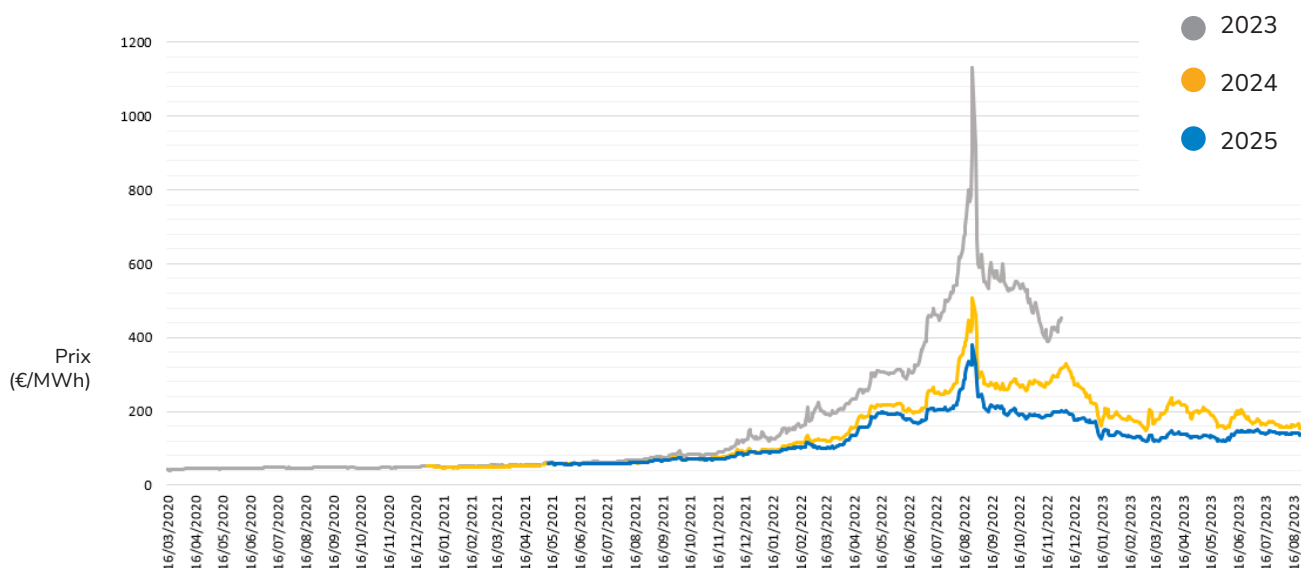
L'évolution des prix de marché peut accélérer le développement des PPA. Les prix du marché de gros peuvent se révéler très volatils, nous l'avons constaté à chaque annonce de baisse de production nucléaire. Les consommateurs ont alors un intérêt à diversifier leurs achats d'énergie et à les sécuriser sur des périodes plus longues.



PRIX CONSOMMATEUR

Évolution de l'indice Calendar Baseload (€/MWh)

Source : Volterres



c) La montée des enjeux RSE

Depuis plusieurs années, l'Europe se met en ordre de bataille pour flécher les investissements vers des projets soutenant ses objectifs de décarboner l'économie. Les obligations de reporting extra-financier des entreprises européennes évoluent et les initiatives de référentiels RSE se multiplient (RE100, démarche SBTi (*Science-Based Targets Initiative*), *French Climate Pledge*...). De manière très pragmatique, le recours accru aux énergies renouvelables est un levier majeur et un critère inscrit sur la feuille de route de nombreuses entreprises. Certaines allant même jusqu'à préciser leur objectif de contrats PPA signés à horizon 2030.

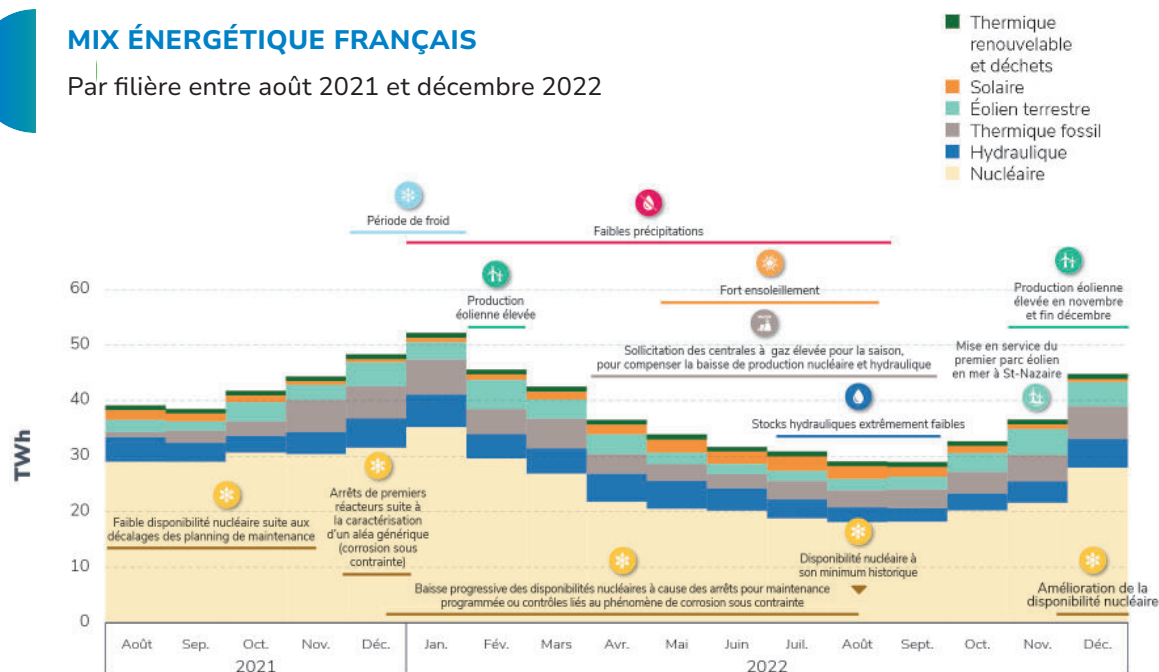
d) La recherche de résilience et d'autonomie énergétique

Suite à l'invasion de l'Ukraine par la Russie et la baisse de la disponibilité nucléaire, les épisodes récents de tension sur le prix du gaz ont fait prendre conscience de l'intérêt de s'approvisionner via un schéma différent et de réduire sa dépendance aux importations de combustibles fossiles. Dans un contexte géopolitique instable, le PPA est autant un outil d'optimisation budgétaire qu'une précaution à long terme pour sécuriser un approvisionnement durable en électricité.

e) Le mix énergétique français et les perspectives à 2030

MIX ÉNERGÉTIQUE FRANÇAIS

Par filière entre août 2021 et décembre 2022



Changeons maintenant d'échelle pour se placer dans le contexte d'une nouvelle Programmation Pluriannuelle de l'Energie (PPE) ambitieuse, tout particulièrement dans le domaine du photovoltaïque :

- **Solaire** : multiplier par trois la capacité installée entre 2022 et 2030 (soit de 16 GWc à 48 GWc)
- **Eolien** : de 20 GW à 35 GW installés.

Le marché du PPA a devant lui un formidable terrain de jeu pour se déployer en France désormais.

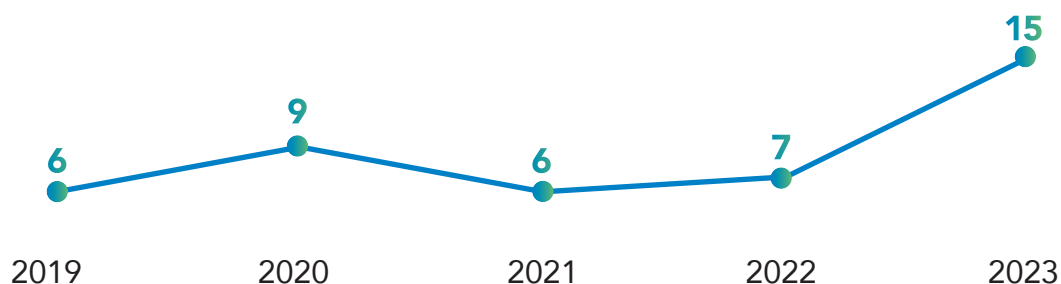
Note : Cette étude fera le focus sur les Corporate PPA uniquement. C'est-à-dire les contrats d'achat avec une contrepartie privée ou publique, par opposition avec un Utility PPA, contrat passé entre un fournisseur et un agrégateur d'électricité.

02.

Tour d'horizon des PPA

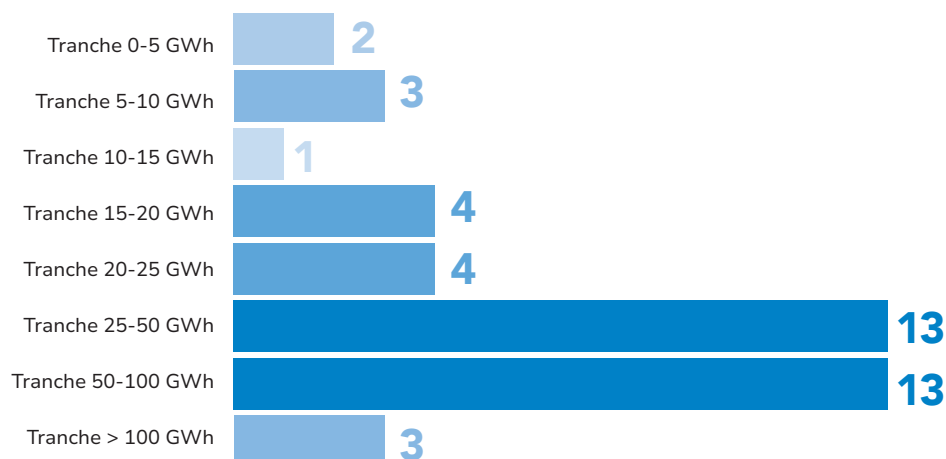
En France le premier *corporate PPA* (cPPA) portant sur l'achat d'électricité d'origine renouvelable a été annoncé en 2019. Depuis, c'est entre 5 et 10 PPA qui sont contractualisés chaque année. L'année 2023 a marqué une accélération des annonces avec déjà 15 projets en septembre 2023, concrétisant des échanges initiés en 2022 voire antérieurs. On dénombre aujourd'hui à 43 le nombre de cPPA signés, dont 1 contrat multi-acheteurs.

ÉVOLUTION DU NOMBRE DE PPA EN FRANCE



RÉPARTITION EN PRODUCTION ANNUALISÉE (GWH)

Nombre de PPA par volume contracté

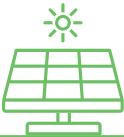


On constate que la majorité des corporate PPA annoncés se concentre entre 25 GWh/an et 100 GWh/an de productible.

Ces PPA concernent les technologies solaire et éolienne. Ils sont contractualisés

- sur de nouveaux actifs, on parle alors de *PPA Greenfield*
- sur des actifs déjà amortis, on parle de *PPA Brownfield*
- et plus récemment sur des actifs que le producteur sort du mécanisme classique de complément de rémunération auquel il était soumis (actif d'énergie renouvelable financé via un appel d'offres public de la CRE, le régulateur de l'énergie). Ces actifs sont plus récents que les actifs déjà amortis et sont refinancés avec une contrepartie acheteuse différente, le client du PPA.

LE CPPA LE PLUS RÉPANDU EST LE CPPA SOLAIRE GREENFIELD

	Nbre	GWh
CPPA greenfield	28	2 035
CPPA sorti CR	2	42

	Nbre	GWh
CPPA brownfield	9	276
CPPA greenfield	3	226
CPPA sorti CR	1	40



Focus

Les PPA dans les Hauts de France

2 PPA solaire dans le département du Nord et 3 PPA dans la Somme ont été annoncés. Ils concernent les groupes Les Mousquetaires et Lesaffre pour le premier et Auchan, RATP, Biomérieux pour le dernier.



LE MOT DE L'EXPERT

Par Virginie Vivalda

Tous ces PPA annoncés n'ont pas forcément encore vu le jour. Ils sont parfois signés de manière très anticipée, bien en amont du stade de développement du projet souscrit et ne seront mis en service que plusieurs années après.

03.

Les PPA : pourquoi, pour qui ?

Face à l'urgence climatique, les accords de Paris ont permis de définir une stratégie d'ici 2050 pour limiter le réchauffement climatique entre +1,5°C et +2°C par rapport aux températures préindustrielles (époque allant de 1850 à 1900).

Les enjeux de décarbonation qui en découlent pour la France concernent en premier lieu l'électrification des process industriels et des transports : remplacement du gaz par de l'électricité décarbonée, utilisation massive d'électrolyseurs pour la production d'hydrogène...

Pour un consommateur, le soutien de projets d'électricité décarbonée est un levier essentiel pour être acteur de cette transition. Le développement et le financement de nouveaux projets EnR sur son territoire via l'instrument des PPA permet de contribuer à accélérer la diversification du mix énergétique français.

Pour les entreprises, les PPA sont des outils permettant de répondre à ces nouvelles exigences. Offrir un engagement écologique clair sur son approvisionnement en électricité et une transparence sur toute sa chaîne de production est un avantage concurrentiel indéniable pour séduire investisseurs, collaborateurs et clients.

Le PPA est un signal d'autant plus puissant qu'il est traçable et tangible. Il diffère en cela d'un achat diffus sur le marché de gros de l'électricité. L'acte d'achat direct à un producteur EnR reflète ainsi un engagement fort, volontaire et de long terme de l'entreprise dans sa politique de décarbonation. C'est pourquoi des entreprises iconiques comme Google et Microsoft ont pris cette direction et s'engagent dans une démarche d'achat d'électricité décarbonée 24h/24 7j/7 à l'aide de multiples PPA aux technologies variées.

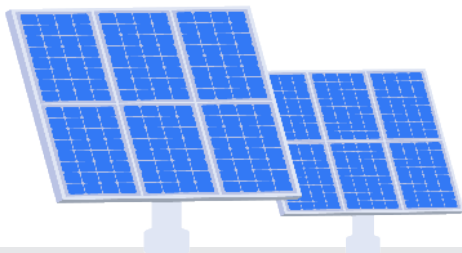


Focus

Un PPA local, kesako ?

Un PPA local ou PPA en circuit-court est un contrat où l'actif qui produit l'électricité est géographiquement proche d'une implantation de l'acheteur. Ce localisme permet une plus forte appropriation par les collaborateurs de l'entreprise et par ses clients, et un ancrage naturel dans l'écosystème local. Pour l'illustrer, quoi de plus évident que la visite du parc éolien ou de la centrale solaire qui alimente ses bâtiments et bureaux ?

Ce soutien d'un projet EnR local participe aussi à la naissance et l'acceptabilité de futurs projets. L'électricité produite n'est plus désincarnée, car elle n'est plus vendue de manière diffuse sur le réseau ou sur les marchés. Puisqu'elle est clairement adressée à un acheteur identifié et à un acteur économique local, son utilité et son sens en est décuplé. Ce mécanisme crée de la confiance, du sens, et même de la fierté auprès de cet écosystème local, qui peut alors s'approprier et porter plus en avant la transition écologique et énergétique de son territoire.



Focus

3 questions RSE sur les PPA

PPA et CSRD

À partir de 2024, la nouvelle directive européenne CSRD (*Corporate Sustainability Reporting Directive*) entrera en vigueur et élargira l'obligation de reporting extra-financier à plus de 55 000 entreprises européennes.

Cette directive comprend 5 normes :

- **E1** : Changement climatique
- **E2** : Pollution
- **E3** : Eau et Ressources marines
- **E4** : La biodiversité et les écosystèmes
- **E5** : Les ressources et l'économie circulaire

En dehors de son impact évident sur la réduction des GES (Gaz à Effet de Serre, norme E1), il est aujourd'hui difficile de se prononcer sur le traitement du PPA dans ces reportings. Le « scope » dans lequel il pourra s'inscrire et l'impact qu'il pourra avoir sur la réalisation de votre trajectoire dépendra de la place qu'occupent les achats d'électricité dans votre modèle d'affaires. Nous invitons donc par précaution les acheteurs à être vigilants sur la dimension environnementale de leur PPA, afin qu'il ne vienne pas impacter négativement la norme E4. La grille d'exigences environnementales des appels d'offres CRE constitue à ce titre un bon repère pour juger de l'empreinte écologique d'un projet. Nous approfondirons bientôt ces points dans une étude dédiée.

PPA Greenfield ou Brownfield ?

Un *PPA Greenfield* concerne un nouveau projet renouvelable encore inexistant. Si le contrat de PPA ne voit pas le jour, alors le projet ne peut pas être construit. Par opposition, un *PPA Brownfield* est un contrat sur une installation EnR déjà construite dont le producteur change la contrepartie acheteuse. Il peut s'agir d'installations déjà amorties ou d'installations récentes qui sortent des mécanismes de soutien mis en place par l'Etat pour être soutenus par des contreparties privées.

Le choix dépendra des objectifs de la contrepartie. Un *PPA Brownfield* peut être une bonne entrée en matière pour se lancer, car il n'y a pas de risques liés au développement du projet et la contractualisation peut être mise en route plus rapidement et sur des durées plus courtes que le *PPA Greenfield*. Seul inconvénient : les opportunités de contractualiser sont limitées au parc EnR existant, tandis que le *PPA Greenfield* a l'avantage de contribuer à faire émerger de nouvelles ressources de production EnR.

Et l'impact carbone d'un PPA ?

Un PPA a un impact sur les scopes 2 et 3 de l'acheteur. A ce jour, la méthodologie française (ADEME) ne permet pas de valoriser l'impact GES d'un PPA puisqu'elle ne prend pas en compte les Garanties d'Origine. Une préconisation de la filière est d'utiliser la méthode internationale « Market Based » du GHG Protocol de la manière suivante :

- **Scope 2** : remplacer le facteur d'émission de la part d'électricité couverte par des Garanties d'Origine par une valeur nulle.
- **Scope 3** : utiliser le facteur d'émission amont par technologie (publié par l'ADEME) de la part d'électricité couverte par des GO.

Pour exemple :

- un parc éolien onshore a un facteur d'émissions moyen de 14,1 kg CO₂eq/MWh
- une centrale solaire a un facteur d'émissions moyen de 43,9 kg CO₂eq/MWh.

Ce facteur d'émissions est à comparer avec l'impact carbone du mix énergétique français qui est de 60 kg CO₂eq/ MWh (donnée 2021) ou au contenu carbone du gaz qui est de 418 kg CO₂eq/MWh.

04.

Les parties prenantes du PPA

Les parties prenantes du PPA sont :

- L'acheteur (entreprise ou collectivités)
- La société projet – le producteur avec ses coactionnaires dans le cas d'un co-investissement
- Les prêteurs du projet (banques)
- Les conseils techniques et juridiques

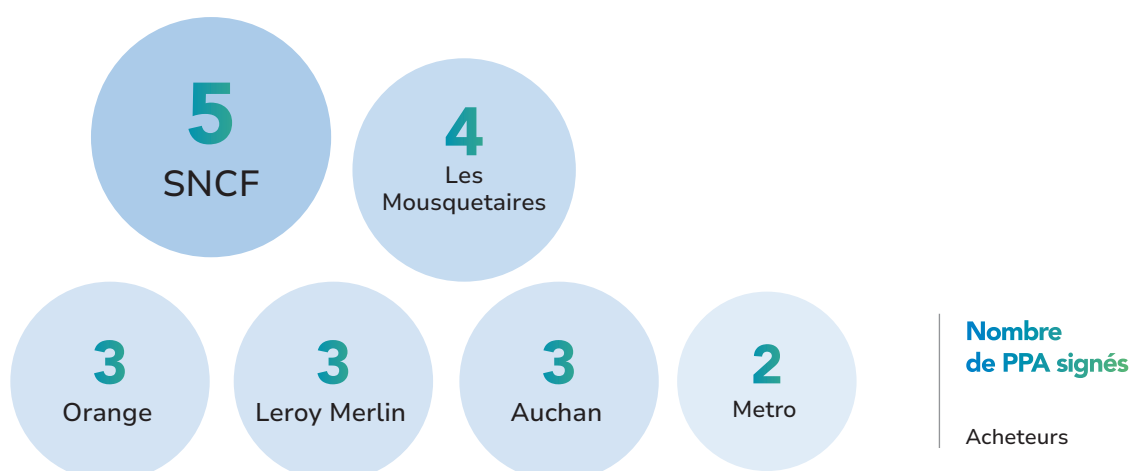
a) Focus acheteurs

Différentes catégories d'acheteurs ont recours à des PPA : acheteurs privés, collectivités (autorisé depuis la loi d'accélération des énergies renouvelables publiée en mars 2023) et agrégateurs et fournisseurs d'électricité (on parle alors de "utility PPA"). Au sein de ces entités, la gestion du projet est souvent confiée à une équipe dédiée dont le pilotage est confié aux achats, aux directions RSE, juridiques ou finance.

QUELQUES DONNÉES CONCERNANT LES ACHETEURS FRANÇAIS

39 entreprises ont contractualisé des PPA.

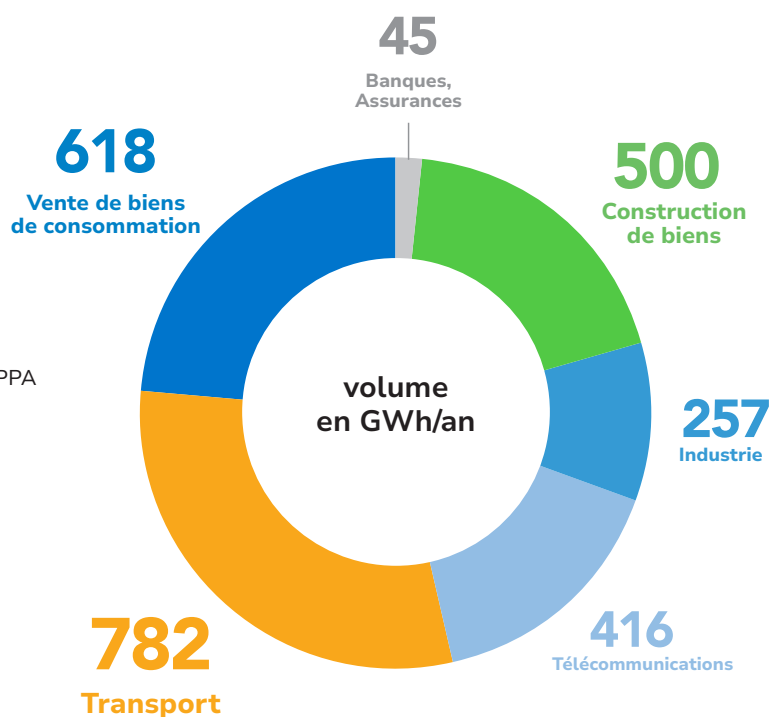
Voici le top 5 des entreprises qui ont signé plusieurs PPA (source Volterres) :



On constate que les acheteurs matures qui ont réalisés plusieurs PPA ont des profils assez « énergivores » (qui consomment beaucoup d'énergie) ou un enjeu d'image important auprès du grand public en tant que marque BtoC (*business to consumer*).

PPA SIGNÉS DEPUIS 2019 PAR SECTEUR D'ACTIVITÉ

Catégorie d'acheteurs pour les contrats cPPA
Source Volterres



Acheteur : la checklist pour réussir son projet de PPA



1. Mes motivations

RSE, sécurisation des achats, optimisation, valorisation de mon foncier



2. Ma structure financière

Suis-je prêt et en capacité à mettre une garantie de plusieurs millions d'euros ? Ma structure bénéficie-t-elle d'une notation financière de type « investment grade » ou équivalent ?



3. Mon besoin à long terme

Mon profil de consommation et sa projection dans les 10 prochaines années



4. Mes usages

Quelle partie de ma consommation peut être couverte par des énergies renouvelables ?



5. La durée

Sur quelle durée je souhaite m'engager ?



6. Le début

Quelle est la date de démarrage souhaitée de mon contrat ?



7. Quel type de contrat ?

Via un utility, avec le producteur directement, multi acheteurs ?



8. Quel projet ?

Comment trouver des projets éligibles à mes besoins ? Via un appel d'offres, seul ou accompagné ? Via une opportunité (connaissance de producteurs, conseils)



9. Couvrir tous mes besoins

Comment vais-je gérer mon complément de fourniture ?



10. Mes ressources

Ai-je embarqué mes parties prenantes internes (juridique, DAF, Direction) ? Ai-je besoin de ressources externes ? (cabinet d'avocats, expertise technique)



Le point de vue des financeurs

Interview de Grégory Raboisson
(Unifergie)

Quels critères sont regardés pour juger de la bancabilité d'un contrat ?

Deux facteurs principaux sont étudiés :

La solidité financière est particulièrement structurante dans l'analyse d'un projet d'achat d'électricité. Aussi, le statut d'Investment grade donne davantage de visibilité à long terme sur la structure financière de l'acheteur. Cette orientation relativement sécurisante nous permet dans un premier temps de mieux comprendre le marché des CPPA et de pouvoir adapter nos stratégies de risques en conséquence.

Un autre élément est la compétitivité du projet : dans l'hypothèse où l'acheteur fait défaut, quel est le prix de remplacement du cPPA sur le marché ? La compétitivité de l'actif est clé et donc au coeur de l'analyse du prêteur.

Quelle tendance voyez-vous ?

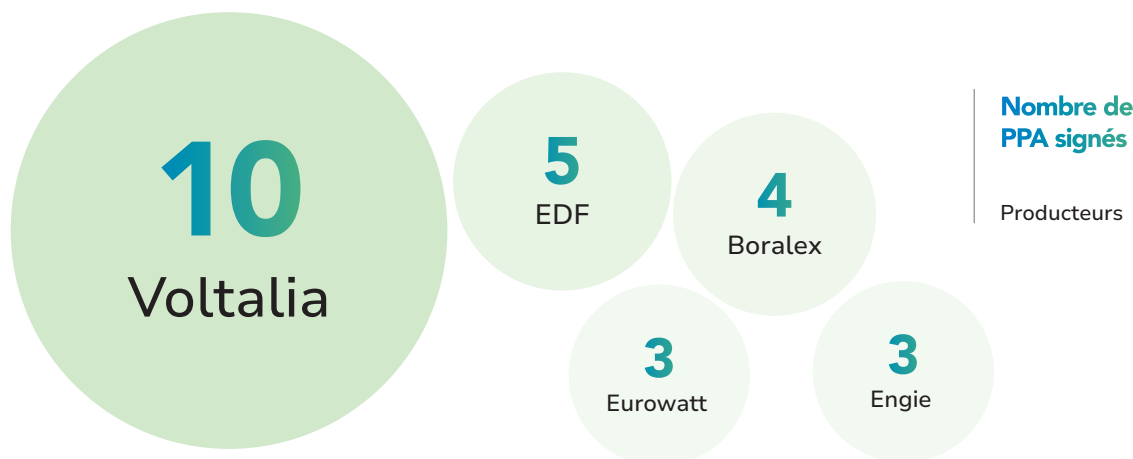
Je crois profondément au développement du cPPA. Donner accès à une énergie propre et à un prix maîtrisé est vertueux. Il va falloir le libéraliser et les banquiers accompagneront ce mouvement dans le temps mais sans précipitation. Une des clés à moyen terme pourrait être le collectif : mutualiser un pool d'acheteurs d'électricité dans un même projet afin de mitiger les risques et donner accès au cPPA à des entreprises qui ne possèderaient pas le statut investment grade.

b) Côté producteurs

Le PPA est un modèle nouveau pour la plupart des quelques 100 producteurs EnR présents en France. Actuellement 20 producteurs ont communiqué sur des contrats cPPA.

TOP 5 DES PRODUCTEURS EnR par nombre de PPA signés

Source Volterres



Voltalia occupe la première place du marché avec 10 cPPA annoncés, quand la majorité des producteurs ayant signé des cPPA compte entre 1 à 2 références projets. Mais de plus en plus de producteurs explorent ce nouveau canal de vente, avec un triple objectif :

- se rendre moins dépendant des mécanismes de subvention de l'Etat
- accélérer la naissance de leur projet, en ne se soumettant pas aux diverses contraintes et délais qu'embarque l'éligibilité aux appels d'offres publics d'achats
- valoriser leurs projets en faisant naître des synergies et une acceptabilité locale forte.



LE MOT DE L'EXPERT

Sortis du cadre des appels d'offres de la CRE, c'est alors à l'acheteur d'être vigilant pour que le PPA qu'il vise ne soit pas une stratégie d'évitement des réglementations qui s'imposent normalement à ces projets EnR (biodiversité, zone humide, etc.)



c) Les conseils techniques et juridiques

Les PPA sont une matière nouvelle prometteuse mais complexe. Sa complexité réside d'abord dans la longue durée du contrat, souvent supérieure à 10 ans. Un éventail de scénarii est à considérer pour que le contrat reste pérenne dans le temps. Dans le cas d'un PPA *Greenfield*, le projet n'est pas encore sorti de terre et les conditions suspensives liées à son stade de développement doivent être bien encadrées.

Par ailleurs, le chantier sur la diversification de son approvisionnement en électricité est global. En parallèle des négociations contractuelles, il convient d'étudier l'impact que le PPA a sur le contrat de fourniture existant.

De par le champ d'expertise nécessaire et le temps de négociation, choisir de se faire accompagner par un conseil tiers de confiance peut s'avérer nécessaire et plus fructueux quant à l'aboutissement du projet. Ces acteurs peuvent être des cabinets d'avocats ou de conseils spécialisés et des experts techniciens du marché de l'énergie. Les associations et clubs professionnels et instances régionales de promotion des EnR peuvent également accompagner une première phase de réflexion et d'orientation.



LE MOT DE L'EXPERT

Il ne nous est à ce jour pas possible de dresser une liste objective d'acteurs conseils pour deux raisons : d'une part parce que cette liste ne serait ni juste ni exhaustive, ces acteurs cultivant souvent sur leur mission la confidentialité et discrétion qui est propre à leur milieu, et d'autre part parce qu'il nous serait maladroit d'omettre un confrère ou d'en suggérer à nos lecteurs qui ne maîtriseraient pas pleinement ce domaine.





05.

Etude de cas le 1^{er} PPA solaire des Hauts de France

Le 1^{er} PPA dans le département du Nord est signé en mars 2023 entre Sun'R et le Groupe Lesaffre. Il est né de motivations territoriales et de convictions sociétales fortes des différentes parties prenantes du projet.

L'entreprise Lesaffre voulait en effet effectuer des achats d'énergie en circuit court dans la région qui a vu naître et croître cette entreprise familiale il y a 170 ans, aujourd'hui acteur mondial de la fermentation. Ils étaient donc à la recherche de partenariats avec des actifs EnR proches de leurs usines et de son siège social historique implanté à Marcq en Baroeul.

C'est chose faite avec la centrale solaire de Cambrai, distante de quelques dizaines de kilomètres de leurs zones d'activités. Ancienne base de l'Otan, le site a été réhabilité en 2021 en parc solaire d'une part, golf et zone nature et biodiversité d'autres part.

“ Visiter ce grand parc solaire, l'un des tout premiers implantés dans le bassin du nord, a éveillé mon intérêt. Cela faisait sens de proposer de négocier un contrat d'achat direct portant sur une partie de la production de cette centrale.

FABRICE CAMBRES
Lesaffre

Côté vendeurs, certains actionnaires de la centrale sont des acteurs publics du territoire. La Communauté d'Agglomération de Cambrai, la SEM Energies des Hauts de France ainsi que Rev3 Capital ont tenu à ce que la contrepartie soit locale pour favoriser l'économie régionale et former une boucle en circuit-court.



“

En faisant le choix d'un partenariat avec le groupe Sun'R pour aménager une zone de production électrique photovoltaïque, la Communauté d'agglomération de Cambrai a émis le signal de la maturité de son territoire pour promouvoir un mix énergétique efficient menant à la réalisation de l'une des plus importantes centrales photovoltaïques du territoire national. La réalisation de ce projet aura démontré que le partenariat entre un groupe privé et un établissement public local tel que la CAC est un vecteur qui fonctionne pour produire de l'énergie propre et favoriser le circuit court de distribution de cette énergie.

Le PPA conclu avec Lesaffre s'inscrit dans cette droite ligne et satisfait l'actionnaire de la centrale qu'est la CAC.

RÉMI BERGER

DGA de la Communauté d'agglomération de Cambrai

Enfin l'actionnaire majoritaire et le producteur de cette centrale sont directement liés à Sun'R, 1^{ère} entreprise à mission du secteur des énergies. Cet acteur pionnier de la filière EnR a inscrit dans ses statuts d'entreprise sa raison d'être : *«Développer et mettre en oeuvre des infrastructures et solutions intelligentes, répondant à l'urgence climatique et écologique, et permettant d'accélérer les transitions vers un monde durable et alimenté par des énergies 100% renouvelables.»*. La fourniture d'électricité en circuit-court est l'un de ses 3 objectifs, et l'outil du PPA en est l'un des instruments.

“

En acceptant de s'engager pour 20 ans, Lesaffre témoigne d'une réelle confiance dans le modèle de Sun'R. Cette signature est le fruit de longues discussions avec l'industriel pour lui proposer une offre de fourniture d'électricité locale et au plus près de ses besoins.

ALEXIS BOUANANI

DG Délégué de Sun'r et DG de Volterres

Volterres est fier d'avoir accompagné ce projet en tant que conseil.

À PROPOS DE VOLTERRES

Volterres est un fournisseur de solutions pour les achats/ reventes d'énergie verte. Filiale de l'entreprise à mission Sun'R, Volterres offre des solutions de fourniture, pilotage et approvisionnement en électricité verte et locale à ses clients grands comptes privés, collectivités et territoires ainsi que des solutions de valorisation et débouchés aux producteurs indépendants d'électricité verte en France. L'offre et la technologie Volterres ont été primées par le pôle de compétitivité Tenerrdis et la fondation Solar Impulse pour son caractère innovant au service de la Transition Energétique.

EXPERTISES

- Offre de fourniture d'électricité verte
- Conseil et expertise : PPA, accès marché, autoconsommation
- Boucles locales et circuits-courts de l'énergie
- Agrégation de centrales EnR



**Vous avez un projet de PPA ?
Discutons-en !**

Virginie VIVALDA

RESPONSABLE MARCHÉS PPA

virginie.vivalda@volterres.fr

06 19 23 67 32

Volterres



Pôlénergie

Entreprises et territoires
des Hauts-de-France



Plus d'informations sur www.volterres.fr
Rejoignez-nous sur LinkedIn