

Analyses

France : Sun'R vise 100 GWh/an d'hydroélectricité d'ici à 2030...

En France, Sun'R, un producteur ENR, se renforce dans la production hydroélectrique en complément de son portefeuille d'actifs éolien et solaire.

Il a ainsi annoncé, le 7 février, l'acquisition de deux nouvelles centrales en Occitanie : l'installation de moyenne chute de Nonglangues (1,2 MW), dans l'Aveyron, et celle de haute chute de Laranal, dans les Pyrénées-Orientales. En avril 2023, il avait acquis la centrale de Grépiac, également en Occitanie. Cette activité est notamment héritée d'Eiffage, qui a fait de Sun'R la plate-forme de développement de ses activités ENR en 2022, précise Thierry Theodore, qui chapeaute l'activité hydroélectrique de Sun'R, à l'occasion d'un échange avec EUROP'ENERGIES.

Le portefeuille de quatorze installations, constitué à compter de 2019-2020 par Eiffage, est essentiellement composé de centrales de basse chute situées dans le sud-ouest. L'évolution des conditions hydrologiques sur fond de changement climatique touche particulièrement ce type d'installations et cette région. En conséquence, Sun'R veut diversifier son

portefeuille en termes à la fois de géographie (vers le Massif central et l'arc alpin) et de typologie. Outre l'acquisition de centrales de moyenne et de haute chute dans ces zones, Sun'R envisage de développer de nouvelles centrales avec stockage (step). « Nous sommes en train de créer une équipe dédiée. Nous visons des projets de 20 à 50 MW », précise Thierry Theodore.

Un marché de l'hydroélectricité atone

Actuellement, le marché de l'hydroélectricité est « plutôt atone ». « Si la complexité du renouvellement des autorisations conduit ces petites sociétés souvent familiales à vouloir céder leurs installations, en face, les taux d'emprunt sont élevés », explique-t-il. Dans cette configuration, l'adossement de Sun'R au groupe Eiffage est un atout. Autre élément qui ne favorise pas ce secteur : les discussions sur le renouvellement des concessions, d'une part, et sur le mécanisme de soutien des nouvelles installations, d'autre part, sont encore en cours. En outre, concernant les nouveaux actifs, le temps de développement de tels projets est long (entre sept et huit ans) : peu d'acteurs sont prêts à s'engager sur de telles durées. Toutefois, Sun'R remarque « l'arrivée de nouveaux opérateurs », fonds d'investissement ou producteurs ENR qui souhaitent également rééquilibrer leur mix électrique.

... qui alimentera à terme les clients de Volterres

Une part significative des 48 GWh/an de production hydroélectrique de Sun'R alimente les clients du fournisseur Volterres, une filiale du groupe.

Volterres, qui dispose d'une autorisation pour se substituer à EDF obligation d'achat, s'est en effet positionné comme acheteur d'une part significative de la production des centrales hydroélectriques de Sun'R (soit environ 48 GWh/an au total), explique Alexis Bouanani, directeur de Volterres, à EUROP'ENERGIES. Ce positionnement permet d'une

part au fournisseur de lisser son approvisionnement ENR, « la production hydroélectrique étant plus régulière et plus prévisible que le solaire et l'éolien », rappelle le directeur de Volterres. Ainsi, le fournisseur « améliore le taux de couverture en temps réel de [ses] clients ». D'autre part, ces acquisitions renforcent l'axe local et territorial de la stratégie marketing du groupe. « Nos dernières acquisitions se situent sur le Tarn, en Occitanie. La production va nous permettre de couvrir une partie des besoins de la base de loisirs Cap Découverte dans le département, ainsi que le syndicat départemental à compter de 2025 », se réjouit Alexis Bouanani.

À terme, des installations vont progressivement sortir du cadre de l'obligations d'achat (OA). « Cela va

ouvrir un nouveau champ de vente sur les marchés », rappelle le directeur de Volterres. Dans ce contexte, il estime que « l'intégration amont-aval du groupe est un atout » et que de nouvelles possibilités de

commercialisation vont s'ouvrir, notamment des possibilités de signature de contrats d'achat direct (CADE ou CPPA).

VSBS énergies nouvelles accélère sur le solaire

Le 7 février, à l'occasion de la présentation à Paris de ses résultats pour 2023, le développeur et producteur VSBS énergies nouvelles a présenté ses perspectives en France pour 2024.

Filiale de l'entreprise allemande VSB, VSBS énergies nouvelles profite de la restructuration progressive du groupe depuis sa reprise à 80 %, en avril 2020, par le fonds d'investissement suisse Partners Group. Une évolution qui lui donne une assise financière plus importante et permet un meilleur partage des expériences et des compétences acquises sur les différents marchés. VSB est présent en Allemagne, en Espagne, en Finlande, en France, en Grèce, en Italie, en Pologne et en Roumanie. « L'objectif est d'être un groupe intégré, à la fois indépendant des grandes utilités et adossé à une société qui a des moyens », explique ainsi Felix Grolman, CEO, qui était présent à Paris. Le portefeuille de projets de VSB en Europe s'élève ainsi à 15 GW. Il gère un portefeuille de 1,3 GW installé et de 3,2 GW en gestion technique.

Dans l'Hexagone, VSBS énergies nouvelles exploite, pour son compte et pour le compte de tiers, 520 MW d'éolien et 30 MWc de solaire photovoltaïque (PV). Il a également déposé 145 MW de permis. Six centrales sont en construction (deux PV et quatre éoliennes), soit 65 MW, et trois en préconstruction pour près de 60 MW. Pour la suite, VSBS énergies nouvelles souhaite monter en puissance dans le solaire et rééquilibrer, dans les nouveaux projets, l'éolien et le solaire — qui ne représente que 30 % de son portefeuille aujourd'hui. Il vise ainsi, dès 2024, 300 MWc supplémentaires sur chacune de ces deux énergies. Outre le développement de solaire sur des sites dégradés, VSBS énergies nouvelles se positionne

également sur l'agrivoltaïsme et, depuis quelques années déjà, sur le « repowering » d'installations éoliennes. Il cible aussi le remplacement et la mise à niveau des centrales solaires. Les installations PV ont bénéficié de contrats d'obligation d'achat plus longs, mais ceux-ci vont progressivement arriver à leur terme. « Il existe un gros potentiel à venir à compter de 2025 », estime Maël Lagarde, directeur général de VSBS énergies nouvelles.

VSBS énergies nouvelles diversifie la valorisation de ses actifs

Grâce aux moyens apportés par Partners Group, VSB conserve davantage d'actifs en propre, en plus des moyens de production qu'il exploite pour le compte de tiers. La question de leur valorisation devient donc un enjeu pour cet acteur des ENR, qui compte « diversifier » les moyens de le faire : accords de gré à gré, appels d'offres, marché organisé, etc. Selon les niveaux de prix, il arbitre notamment entre les appels d'offres Cre et la vente à long terme sur le marché. En 2023, il a ainsi annoncé la signature d'un contrat d'achat direct (CADE ou CPPA) de seize ans avec le producteur d'hydrogène Lhyfe et un autre a été signé avec Carrefour en janvier. Deux autres sont en cours. « Nous voulons avoir un arsenal de solutions à disposition pour choisir les meilleures options projet par projet, en fonction de leur agenda, des relations avec les différents partenaires, etc. », précise Maël Lagarde.

Le groupe VSB envisage également deux autres activités : le stockage d'énergie par batteries et la mobilité électrique. « Nous examinons comment la brique stockage peut s'agencer pour aider à faire sortir des projets et mieux valoriser les actifs », explique ainsi le DG de VSBS énergies nouvelles. Au niveau du groupe, une personne travaille spécifiquement sur cette option et, en Allemagne, VSB a déjà déployé une batterie « stand-alone ».