



L'INTÉGRATION D'UN PPA DANS VOTRE FOURNITURE D'ÉLECTRICITÉ

Tout comprendre pour passer à l'action

Juin 2025



SOMMAIRE

1 - INTRODUCTION	1
2 - LE MARCHÉ DE L'ÉLECTRICITÉ	3
2.1. Les indices de prix sur le marché de l'électricité	
2.2. Les challenges à venir	
3 - LE TOUR D'HORIZON DES PPA EN FRANCE	7
4 - L'INTÉGRATION D'UN PPA DANS VOTRE FOURNITURE D'ÉLECTRICITÉ	10
4.1. Comprendre le rôle de chaque acteur	
4.2. Identifier les risques et implications d'un PPA	
4.3. Aligner les calendriers des contrats	
4.4. Gérer la temporalité du projet PPA	
4.5. S'assurer de la cohérence contractuelle entre le PPA et le contrat de fourniture	
4.6. Définir une formule de prix adaptée	
4.7. Organiser efficacement la gestion opérationnelle du contrat	
5 - ÉTUDES DE CAS	20
5.1. L'interview de Nicolas Chanteclair, Energy Manager chez TDF	
5.2. Le 1er PPA multi-acheteurs d'un groupement d'ETI	
6 - VOLTERRES, VOTRE PARTENAIRE DANS LA RÉUSSITE DE VOTRE STRATÉGIE D'ACHAT D'ÉLECTRICITÉ	23



01.

INTRODUCTION

À l'heure où les entreprises cherchent à conjuguer **maîtrise des coûts, souveraineté énergétique et transition bas carbone**, un acronyme s'impose discrètement dans les échanges stratégiques : le **Power Purchase Agreement (PPA)**.

Ce n'est pas une mode, mais une mutation. Le PPA bouleverse les codes du marché de l'électricité : il **désintermédie, verdit, engage sur la durée**. Des géants industriels aux groupes tertiaires, ils sont de plus en plus nombreux à franchir le pas et à signer directement avec des producteurs d'énergies renouvelables.

Mais comment intégrer concrètement un PPA dans une stratégie d'achat d'électricité ? Et comment articuler cette démarche avec son contrat de fourniture actuel ?



Un fournisseur d'électricité est un allié pour vous conseiller sur l'optimisation de vos achats et vous aider à structurer votre PPA.

Les experts Volterres ont conçu ce livre blanc afin de vous apporter une vision claire pour envisager, initier ou renforcer une stratégie d'achat d'électricité plus résiliente.





LE MOT DE LA DIRECTRICE COMMERCIALE

Virginie Vivalda

« L'appropriation des énergies renouvelables a fait naître de nouvelles opportunités et donc de nouvelles manières d'acheter son énergie. Ces dernières années, un rapprochement s'est initié entre les producteurs d'électricité d'origine renouvelable et les consommateurs, ouvrant la voie à des contrats distincts des contrats de fourniture classiques.

Les signatures de contrats PPA (ou CADER pour Contrats d'Achat Directs d'électricité renouvelable) se sont démocratisées, n'étant plus l'apanage des grands groupes et s'observant également chez des ETI (Entreprises de Taille Intermédiaire).

Passé le challenge de l'interaction contractuelle nouvelle entre un producteur et un consommateur final, un nouveau défi est apparu : l'intégration du PPA dans le contrat de fourniture.

L'ère de l'innovation contractuelle se poursuit ! »

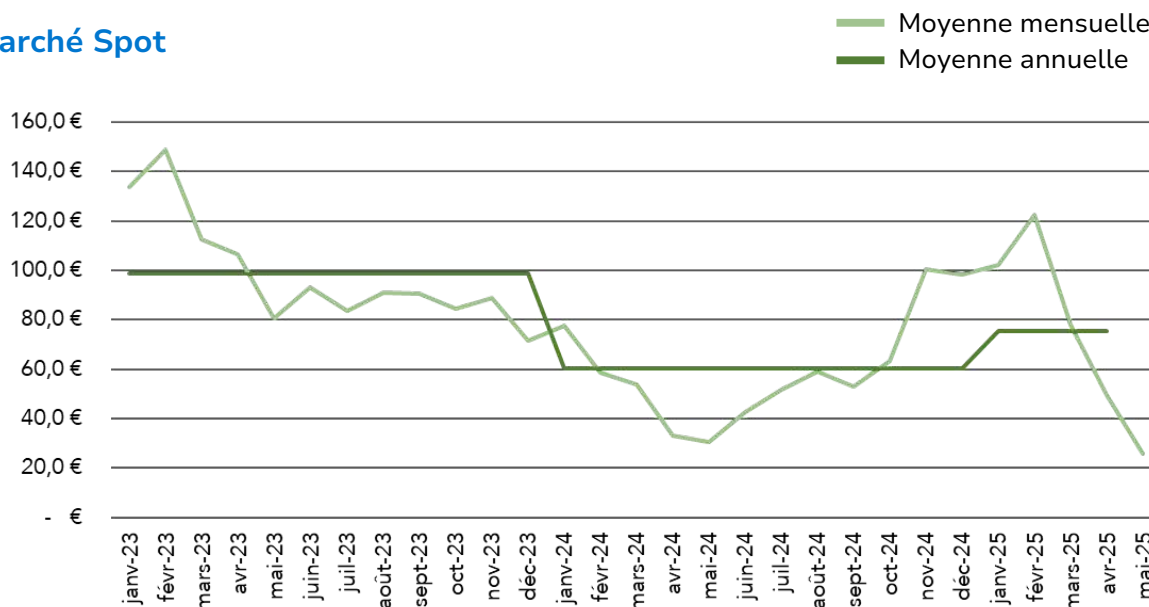


02.

LE MARCHÉ DE L'ÉLECTRICITÉ

2.1. Les indices de prix sur le marché de l'électricité

Le marché Spot



Graphique représentant l'évolution des prix spot (moyennes mensuelles et annuelles) en €/MWh

Source : EEX

Années	Moyenne/an
2020	32,60€
2021	109,50€
2022	275,20€
2023	98,80€
2024	60,10€
2025 (janvier - mai)	75,60€

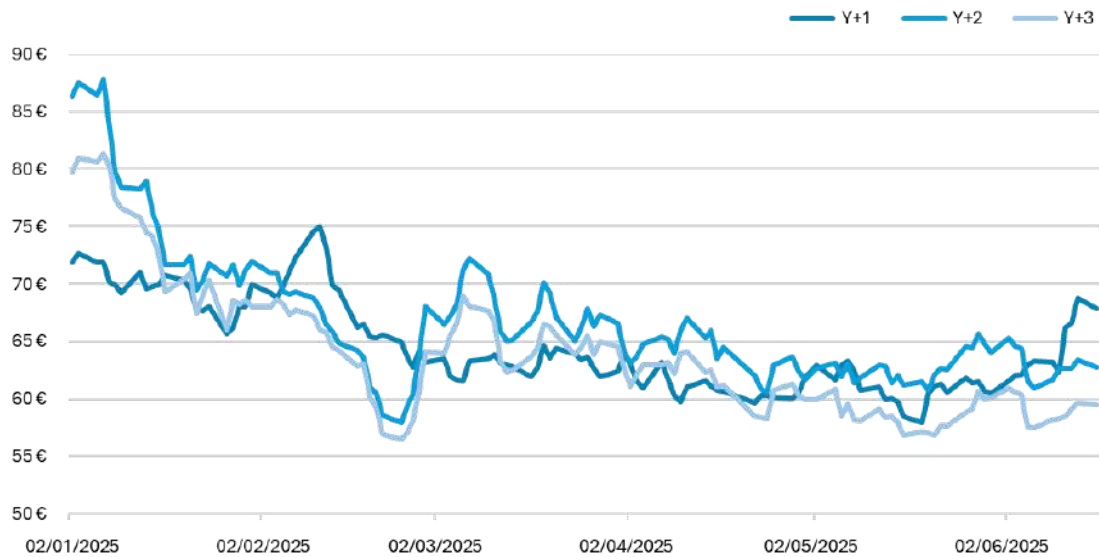
Tableau représentant l'évolution des prix Spot (moyennes annuelles) en €/MWh

Source : EEX

Les prix de l'électricité présentent une forte saisonnalité mensuelle, avec une tendance annuelle qui semble désormais se stabiliser à un niveau supérieur à celui d'avant-crise.

A l'échelle horaire, l'écart des prix observés sur une journée continue de se creuser notamment entre avril et septembre. Début juin par exemple, il n'est pas rare d'avoir des prix négatifs à la mi-journée, et >100€/MWh à 19h.

Le marché à terme



Cotation des produits FUTURES (CAL BL) sur l'année 2025 €/MWh
Source : Montel

	Moyenne/an
CAL BL 2026	65€
CAL BL 2027	61€
CAL BL 2028	63€

Tableau des prix de clôture quotidiens pour les produits Calendar Baseload Y+1, Y+2, Y+3 de janvier à mi-juin 2025
Source : Montel

En France, les prix des produits Futures Calendar Baseload pour 2026 tendent à se stabiliser depuis début 2025 dans un couloir de 58 à 75 €/MWh.

Cette relative stabilité reste toutefois soumise à plusieurs facteurs de vigilance : aléas techniques (comme les corrosions sous contrainte dans le parc nucléaire), décisions politiques (PPE, cadre des EnR) et incertitudes géopolitiques.

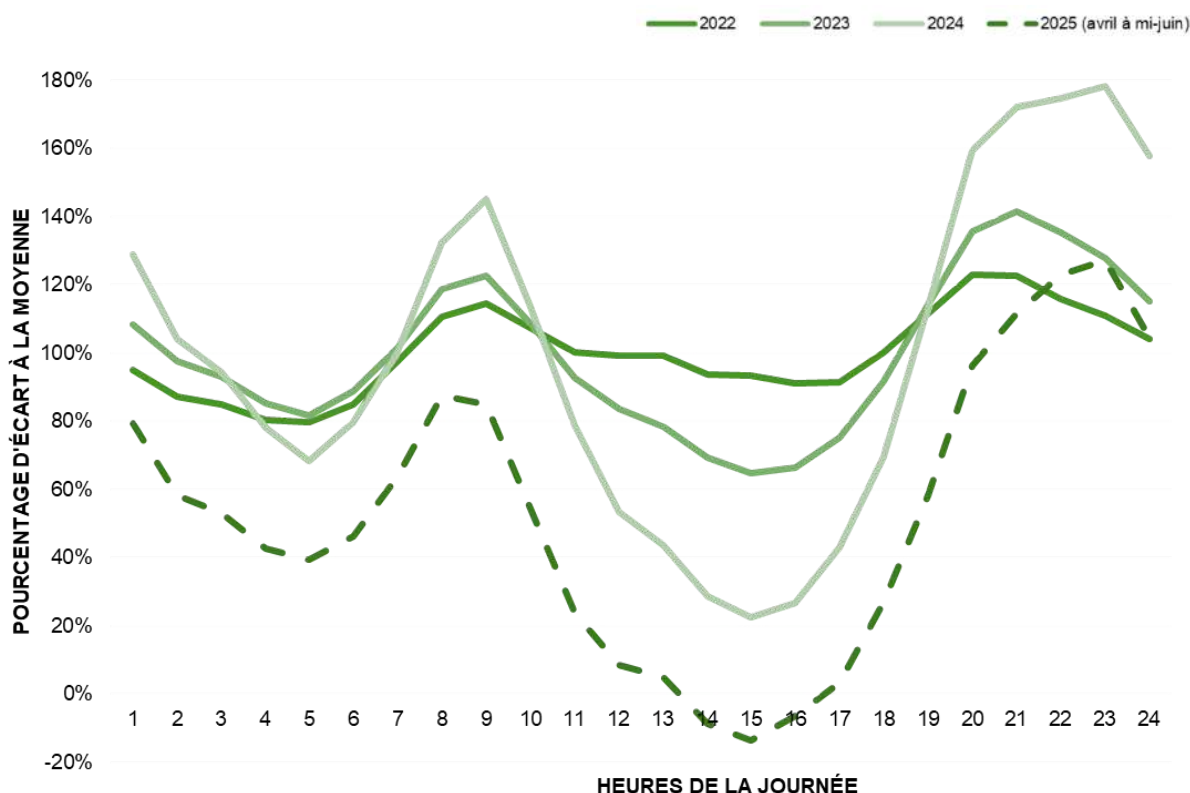
2.2. Les challenges à venir

Production EnR : le marché spot remplit son rôle

La variabilité horaire des prix spot observée en 2024 se poursuit, avec une tendance encore plus prononcée sur le printemps 2025.

Les prix sont beaucoup plus faibles entre 12h et 16h, correspondant à la production solaire en forte croissance et à une consommation qui peine à absorber cette production sur ces heures.

Production et besoins en consommation ne sont pas suffisamment alignés, **le marché spot remplit son rôle de baromètre sur l'équilibre entre l'offre et la demande.**



Courbes des prix horaires normalisés : % d'écart à la moyenne des prix observés sur les heures de la période avril-septembre

Source : Volterres sur données EEX

La hausse du nombre de prix négatifs confirme ce phénomène, déjà 233h à prix spot négatif à fin mai 2025 (352h sur toute l'année 2024, 147h en 2023, 4h en 2022).

La tendance devrait se poursuivre jusqu'à se stabiliser en 2030, d'après certains prévisionnistes, grâce à :

- La fin des contrats des centrales sous obligation d'achat qui ne sont pas incitées à s'arrêter sur les périodes où la demande est faible
- Des solutions de flexibilité du côté de la consommation et du côté de la production.

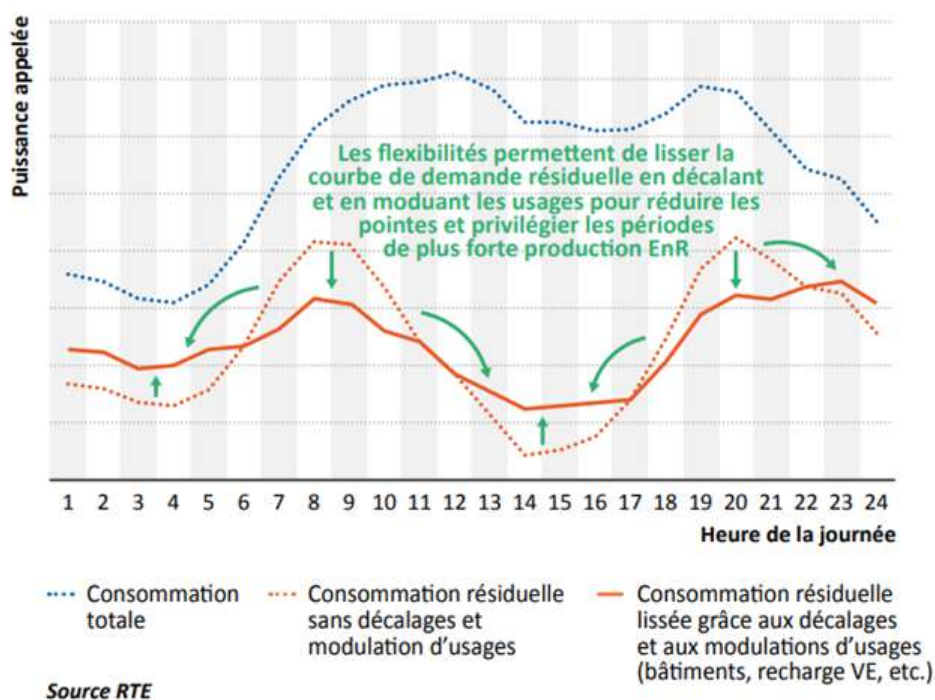


La nécessaire flexibilité

Cette distorsion entre offre et demande n'est pas une fatalité mais une opportunité pour repenser nos façons de produire et de consommer l'électricité et pour rétablir un équilibre offre-demande durable, au service de la décarbonation du secteur énergétique et de la réduction de notre dépendance aux aléas géopolitiques mondiaux.

Plusieurs moyens sont déjà en œuvre pour faciliter la flexibilité de l'offre comme de la demande, cela pourra faire l'objet d'un futur livre blanc.

Tous les acteurs de la filière sont mobilisés, et en premier lieu les fournisseurs d'électricité, relais importants auprès du consommateur final pour proposer des offres adaptées reflétant davantage le signal prix du marché. L'enjeu est de proposer une palette de solutions répondant à la capacité de chaque consommateur à faire évoluer ses usages, en fonction d'indicateurs **dynamiques** (ex : signal ponctuel prix négatifs) ou **structurels** (ex : grilles tarifaires « heures solaires »).



Besoin de flexibilité sur la consommation résiduelle : consommation nationale – (production renouvelable éolien photovoltaïque, hydraulique fil de l'eau)

Source : RTE – Baromètre des flexibilités 2024

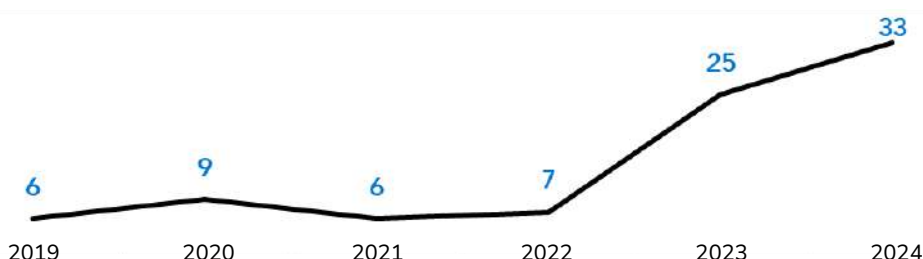


03.

UN TOUR D'HORIZON DES PPA EN FRANCE

En France, le premier corporate PPA (cPPA) portant sur l'achat d'électricité d'origine renouvelable a été annoncé en 2019. Les années 2023 et 2024 ont marqué une accélération du nombre de PPA contractualisés du fait de l'augmentation brutale des prix de marché de l'électricité observée fin 2021 et en 2022.

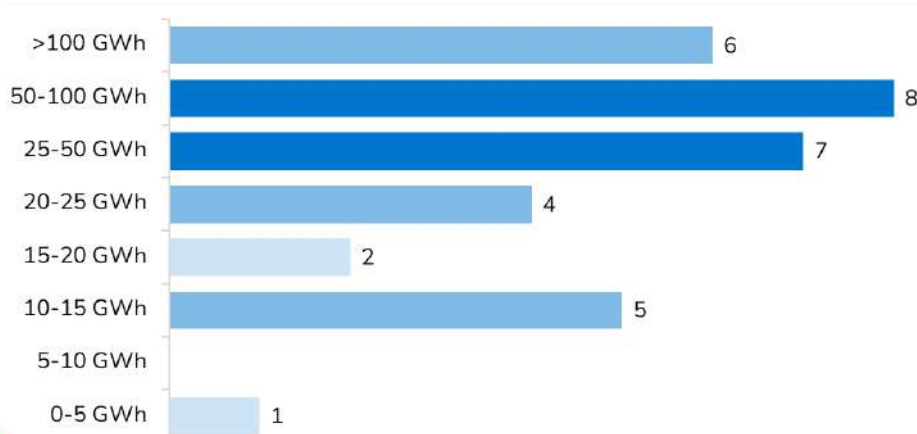
Evolution du nombre annuel de PPA contractualisés en France



En 2024, les PPA contractualisés affichent une progression significative, avec une augmentation de 95 % du volume annuel d'électricité par rapport à 2023, soit 959 GWh.

Répartition du nombre de PPA contractualisés en 2024

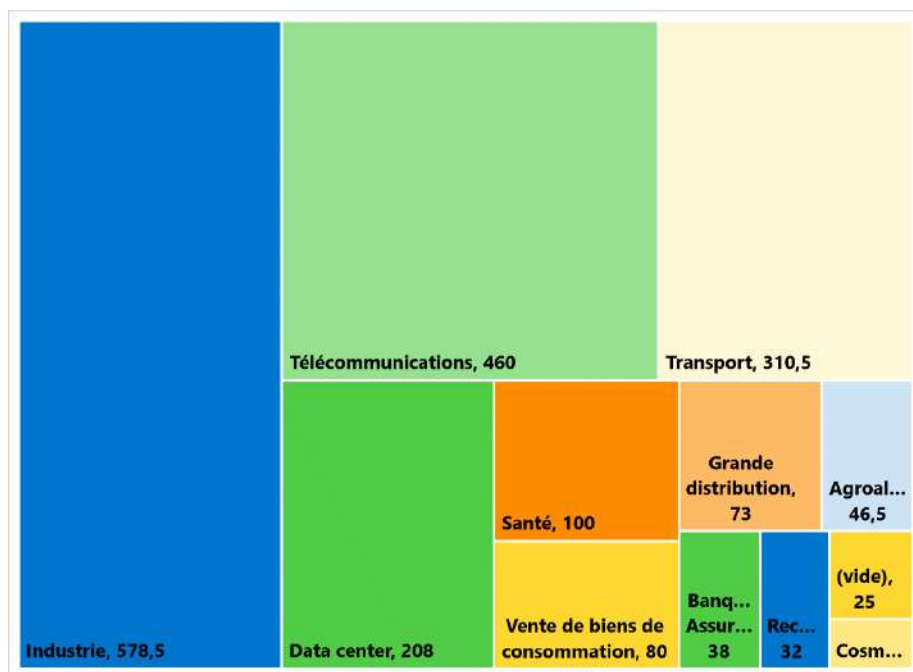
Par tranche et par segment de productible (GWh/an)



On constate de plus en plus de "petits" PPA qui engendrent un effet de démocratisation, ceci permettant l'accès aux entreprises ayant des volumes de consommation moins importants

Répartition des volumes de PPA contractualisés en 2024

Par secteur d'activité (GWh)



Les PPA attirent désormais des entreprises issues de secteurs d'activité de plus en plus variés.

La loi APER (Accélération de la Production des Energies Renouvelables) permet, depuis 2023, aux acteurs publics de conclure des PPA. A ce titre, en 2025, la métropole de Nantes et TE44 ont contractualisé deux CADER (Contrats d'Achat Direct d'Energie Renouvelable), permettant de couvrir 25% de leurs besoins en électricité à partir d'énergie d'origine photovoltaïque et éolienne.

Quelques cas d'usage d'intégration PPA

Nous sommes dans une ère d'innovation contractuelle !

Corporate PPA

NEOEN



Neoen signe son premier Corporate PPA en France

Le contrat d'achat d'électricité a été conclu avec l'opérateur d'infrastructures et de réseaux numériques TDF et est adossé à la construction de deux nouvelles centrales photovoltaïques de 62 MWc qui seront mises en service dans le Var et dans le Lot-et-Garonne en 2024 et 2025.

PPA patrimonial



Des actifs solaires photovoltaïques développés sur le foncier de l'entreprise Edeniz. La production est ensuite valorisée vers les différents établissements du Groupe en France, à travers un contrat de fourniture et un PPA pilotés par Volterres.

CADER public



La loi APER a facilité la mise en œuvre de CADER dans le cadre des marchés publics. C'est le cas de la Métropole de Nantes et TE44, qui ont récemment signé deux CADER publics et ont récemment lancé une consultation de fourniture de complément d'électricité avec intégration de CADER.

PPA multi-acheteurs

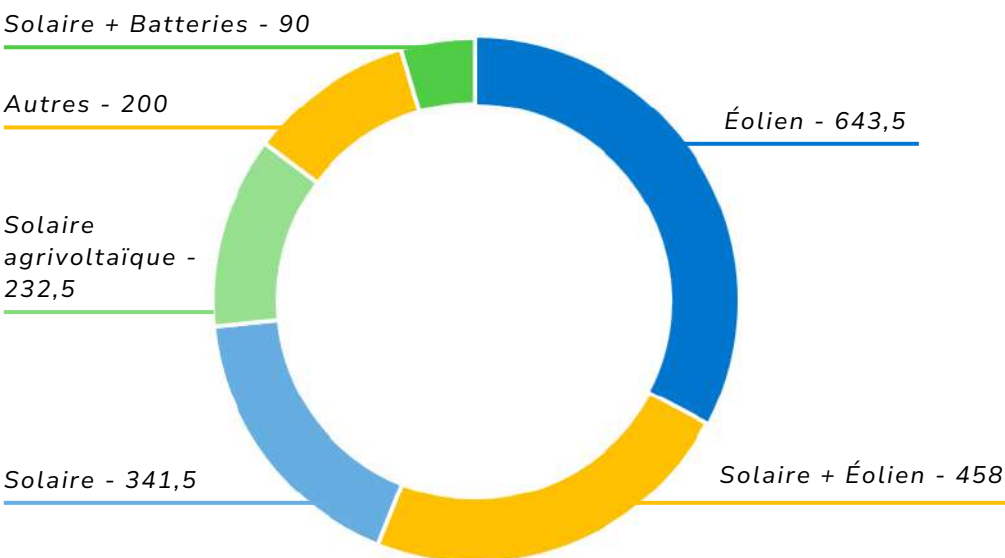


C'est une initiative unique en France : l'achat groupé d'énergies renouvelables par des multi-entreprises. Cela permet de :

- Défricher de nouvelles formes d'accès à l'énergie
- Se doter d'un meilleur pouvoir de négociation pour bénéficier de tarifs attractifs et d'une vision sur le long terme
- Participer activement à la transformation énergétique de nos territoires

Répartition des volumes de PPA contractualisés en 2024

Par typologie d'actifs (GWh/an)



Les PPA ne concernent plus uniquement des parcs solaires ou éoliens "classiques" : de nouveaux modèles apparaissent, intégrant des batteries ou combinant plusieurs sources d'énergie, marquant une réelle diversification des typologies de projets.

04.

L'INTÉGRATION D'UN PPA DANS VOTRE FOURNITURE D'ÉLECTRICITÉ

L'intégration d'un PPA dans un contrat de fourniture d'électricité soulève des questions structurantes, tant sur le plan contractuel qu'opérationnel. Pour garantir une mise en œuvre fluide et efficace, il est essentiel de comprendre le rôle des différentes parties prenantes, d'anticiper les risques et interactions entre les contrats, et de maîtriser les implications techniques, économiques et juridiques d'un tel montage.

Il faut notamment considérer les aspects suivants :

- Comprendre le rôle de chaque acteur
- Identifier les risques et implications d'un PPA
- Aligner les calendriers des contrats
- Gérer la temporalité du projet PPA
- S'assurer de la cohérence contractuelle entre le PPA et le contrat de fourniture
- Définir une formule de prix adaptée
- Organiser efficacement la gestion opérationnelle du contrat

4.1. Comprendre le rôle de chaque acteur

Le fournisseur joue un rôle central dans l'intégration d'un PPA dans la fourniture d'électricité des consommateurs finals. Il est en relation avec chacun des acteurs entrant en compte dans un contrat PPA.





Le producteur

Le producteur signe un accord de rattachement au périmètre d'équilibre avec le fournisseur lui permettant d'accéder aux données de production.

Le fournisseur peut, par délégation, assurer l'autorisation de fourniture d'électricité pour le compte du producteur.

L'agrégateur

Le Code de l'Energie définit depuis 2016 l'agrégateur comme une « *personne morale ou physique chargée de la vente sur les marchés de l'électricité produite par l'installation, pour le compte du producteur* ». Il s'agit d'un acteur ayant accès aux marchés de gros et pouvant proposer à des petits producteurs de vendre leur production sur ces marchés. L'agrégateur propose également d'être le RE de ces producteurs, c'est-à-dire qu'il prend en charge les éventuels écarts entre la production réelle et la production prévisionnelle. L'agrégateur cumule une fonction de trading et une fonction assurantielle, il est l'intermédiaire entre le producteur d'électricité et le marché. L'agrégateur d'électricité agrège les flexibilités de ses clients et/ou la production d'origine renouvelable (hydraulique, éolien, solaire...).

Le responsable d'équilibre (RE)

Les responsables d'équilibre sont des opérateurs qui se sont engagés contractuellement auprès de RTE à financer le coût des écarts négatifs constatés a posteriori entre l'électricité injectée et l'électricité consommée (injections < soutirages) au sein d'un périmètre d'équilibre.

A contrario, en cas d'écarts positifs (injections > soutirages), ils reçoivent une compensation financière de RTE.

Ils peuvent être fournisseurs d'électricité (français ou étrangers), consommateurs (site d'un groupe, entreprise désignée par un groupe d'entreprises) ou n'importe quel tiers (banque, courtier, etc.).

Le fournisseur

Un fournisseur est une personne morale, titulaire d'une autorisation d'achat d'électricité pour revente, qui alimente au moins un consommateur final en électricité, soit à partir d'une énergie qu'il a produite lui-même, soit à partir d'une énergie qu'il a achetée.

4.2. Identifier les risques et implications d'un PPA

Risque de volume/profil de production : La technologie de production, sa prévisibilité ainsi que l'impact estimé de cette production sur le profil de consommation peuvent engendrer des frais de structuration, en fonction des profils et des formules de prix retenues.

Risque d'écart : toute différence entre production horaire prévue la veille et réelle peut entraîner des coûts d'équilibrage facturés par le réseau au responsable d'équilibre.

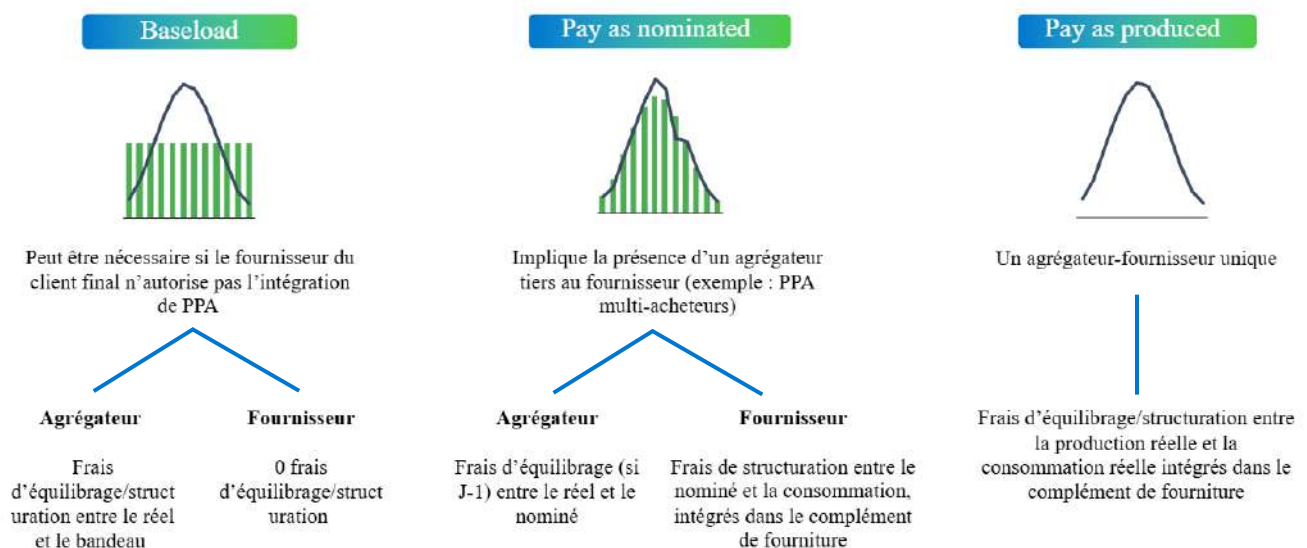


Schéma de la répartition des frais d'agrégation selon les modalités applicables

Frais d'équilibrage = risque d'écart court terme (RE)

Frais de structuration = risque volume et risque profil moyen - long terme

Facteurs d'influences

- ✓ Technologie utilisée (solaire, éolien, etc.)
- ✓ Forme contractuelle du PPA (baseload, as nominated, etc.)
- ✓ Conditions du marché de l'électricité
- ✓ Clauses spécifiques (ex : activation en cas de prix négatifs)

4.3. Aligner les calendriers des contrats

Il n'existe pas de règle unique : certains consommateurs signent d'abord un PPA et adaptent ensuite leur contrat de fourniture, d'autres procèdent dans l'autre sens.

Bonnes pratiques :

- Avoir une vision claire du calendrier de mise en service du PPA et des risques de décalage
- Permettre au fournisseur d'intégrer cette échéance dans ses couvertures d'approvisionnement
- Prévoir des clauses d'ajustement dans le contrat de fourniture en cas d'aléa ou de retard du projet

4.4. Gérer la temporalité du projet PPA

Cas n° 1

Le PPA est déjà signé ou en service

Le contrat de fourniture doit intégrer toutes les informations techniques dès le départ (date de démarrage, technologie, puissances, prévisionnels, etc.).

Cas n° 2

Le PPA est à venir

Le contrat de fourniture doit être suffisamment souple pour accueillir le futur PPA. Le consommateur devra s'engager à fournir toutes les données dès que disponibles.



4.5. S'assurer de la cohérence contractuelle entre le PPA et le contrat de fourniture

Certaines clauses sont associées à des pénalités contractuelles :

- **Taux de disponibilité de la centrale** : proportion du temps pendant laquelle l'actif renouvelable est techniquement capable de produire de l'électricité
- **Gestion des aléas de l'intégration du PPA** (Ex : retard sur la date de démarrage du PPA)

D'autres clauses facilitent une bonne intégration de la production au contrat de fourniture :

- **Informations techniques sur le PPA** : date de mise en service, planning de maintenances, accès SCADA, bridages éventuels, etc.
- **Prix Spot négatifs** : compatibilité avec les mécanismes d'arrêt de la centrale
- **Obligation REMIT** : délégation éventuelle au Fournisseur
- **Délais de paiement** (en cas de délégation de paiement) : le versement au producteur doit être conditionné à la réception préalable des fonds par le consommateur
- **GO et CEE** associés à la part de la consommation couverte par le PPA



LE MOT DE L'EXPERT

Un comité de suivi réunissant l'ensemble des parties prenantes peut être mis en place afin de coordonner l'intégration du PPA au contrat de fourniture.

Il permet notamment de :

- Organiser des réunions de suivi régulières
- Définir un rétroplanning des étapes clés
- Valider et signer les éléments contractuels nécessaires à la mise en œuvre du PPA

Le choix d'un fournisseur d'électricité engagé et facilitateur est fortement recommandé !

4.6. Définir une formule de prix adaptée

Offres à clics

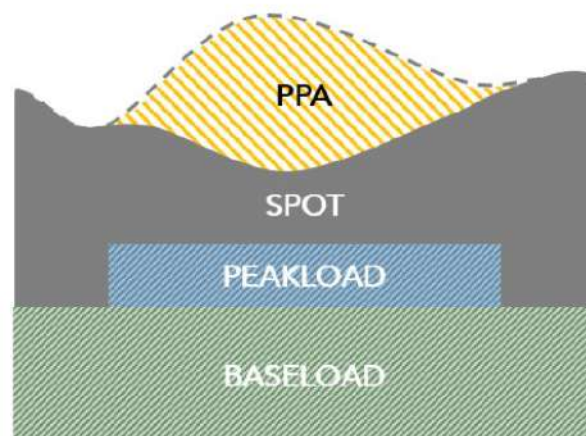
Si le PPA est déjà contractualisé : le pricing du complément de fourniture se fait sur 1, 2 ou 3 ans

- **Le PPA est déjà en service** : le fournisseur-agrégateur supporte le risque d'écart - volume - profil
- **Le PPA n'est pas encore en service et sa date est prévue avant le début du contrat de fourniture** : des clauses de régularisation pour les aléas sur la date de démarrage et du retard de production doivent être intégrées

Si le PPA n'est pas encore contractualisé : le pricing se fait sur 100% de la fourniture et une clause prévoyant l'intégration du PPA est intégrée lorsque celui-ci est connu (engagements d'informations et délais minimums).

Bloc + spot

Le PPA, déjà contractualisé ou non, est intégré dans la part Spot du client



Prix fixe

Si le PPA est déjà contractualisé : une offre à prix fixe s'établit sur le complément de fourniture (intègre les frais d'agrégation).

Si le PPA n'est pas encore contractualisé : une valorisation financière s'effectue : le produit de la valorisation marché du PPA est répercuté dans le prix de la fourniture.



LE MOT DE L'EXPERT

Le choix de la formule tarifaire est stratégique : il détermine le niveau de couverture de prix et l'exposition au marché spot.

Offres à clics. La précision des coefficients (A, B, C) est essentielle, ils ne doivent couvrir que les volumes non issus du PPA.

Avantages : flexibilité pour sécuriser les prix tout en maintenant une gestion dynamique du risque.

Bloc + Spot. Le PPA s'intègre naturellement dans la part Spot, valorisant ainsi la production au prix EPEX Spot.

Attention : bien calibrer les volumes blocs afin d'éviter une sur-couverture si la production PPA dépasse la part Spot et engendre des versements significatifs (implications comptables)

Prix fixe. Intégrer un PPA en amont permet de fixer un tarif sur la part complémentaire uniquement. Si le PPA n'est pas encore signé : prévoir une clause de valorisation ex-post, indexée sur le marché.

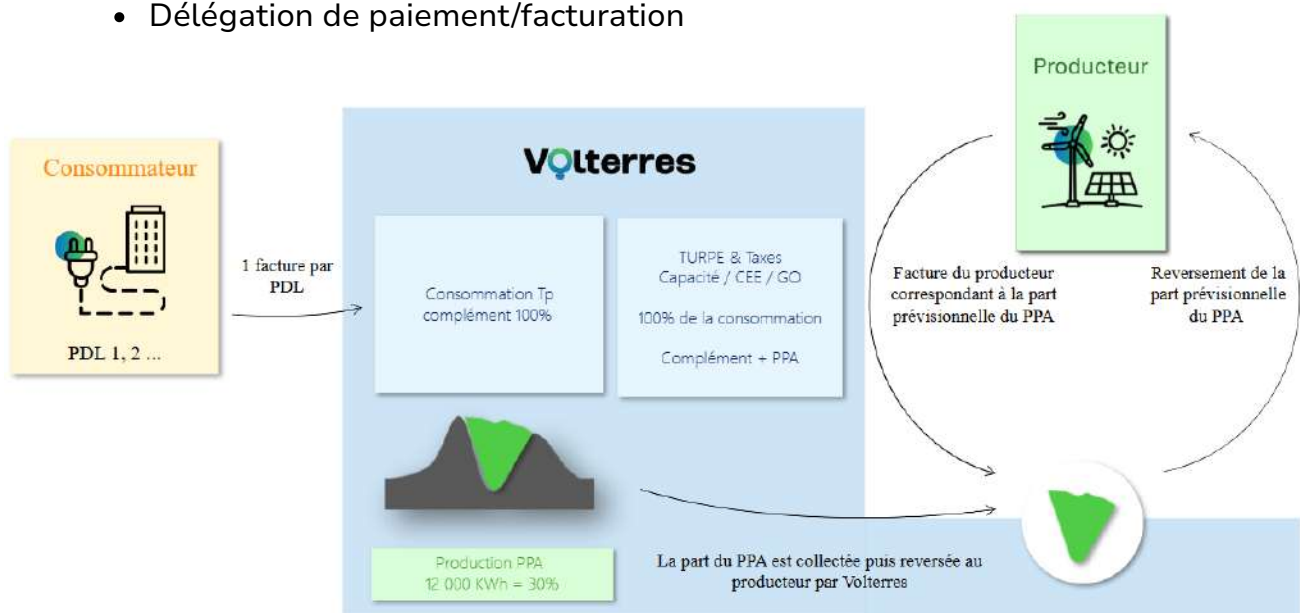


4.7. Organiser efficacement la gestion opérationnelle du contrat

La réussite d'un PPA repose en grande partie sur sa mise en œuvre opérationnelle. Il est donc essentiel de structurer efficacement la gestion et le pilotage du contrat afin d'en garantir la performance sur le long terme. En tant que partenaire, le fournisseur d'électricité peut accompagner l'entreprise dans cette phase, en assurant un suivi régulier et en apportant un appui technique adapté aux besoins de l'entreprise.

La gestion du contrat

- Gestion administrative des garanties d'origine (et des CEE le cas échéant)
- Gestion administrative des garanties de capacité
- Délégation de l'autorisation de fourniture
- Délégation de paiement/facturation



Le pilotage du contrat

Mise à disposition d'un « cockpit PPA » permettant le suivi des données essentielles :

- Taux d'absorption, surplus, heures négatives
- Stockage des documents : garanties d'origine, garanties de capacité, factures





LE MOT DE L'EXPERT

L'article 86 de la loi relative à l'accélération de la production d'énergies renouvelables (loi APER n°2023-175 du 10 mars 2023) impose que les producteurs concluant un contrat de vente directe d'électricité avec des consommateurs finals doivent être titulaires d'une autorisation de fourniture.

Le décret n° 2024-613 du 27 juin 2024 précise que cette obligation peut être déléguée à un Tiers.

Le producteur peut donc déléguer cette obligation au fournisseur du complément d'électricité dans le cadre d'un contrat PPA.



La spécificité de Volterres

- Le contrat de fourniture peut s'adapter en contrat d'agrégation-fourniture, dès lors que le fournisseur d'électricité s'engage à devenir responsable d'équilibre du point d'injection de la centrale du PPA. Ce type de contrat est proposé par Volterres pour réduire le nombre d'intermédiaires et ainsi simplifier la gestion contractuelle
 - L'espace client Volterres permet notamment de visualiser, via son outil de traçabilité, la manière dont le PPA est absorbé et couvre les besoins en consommation.
- Il est également possible qu'un agrégateur tiers devienne responsable d'équilibre du point d'injection de la centrale et transmette au fournisseur de l'entreprise l'électricité produite, selon différentes formes/blocs (pay as produced, pay as forecasted, ruban) via le mécanisme d'échange de blocs de RTE. **Attention au profil mensuel de production des GO, s'il diffère du profil du PPA intégré dans la fourniture.**
- Les frais d'agrégation (frais d'équilibrage, frais de structuration) sont alors répliqués selon les modalités en place (fournisseur-agrégateur unique ou présence d'un agrégateur tiers).

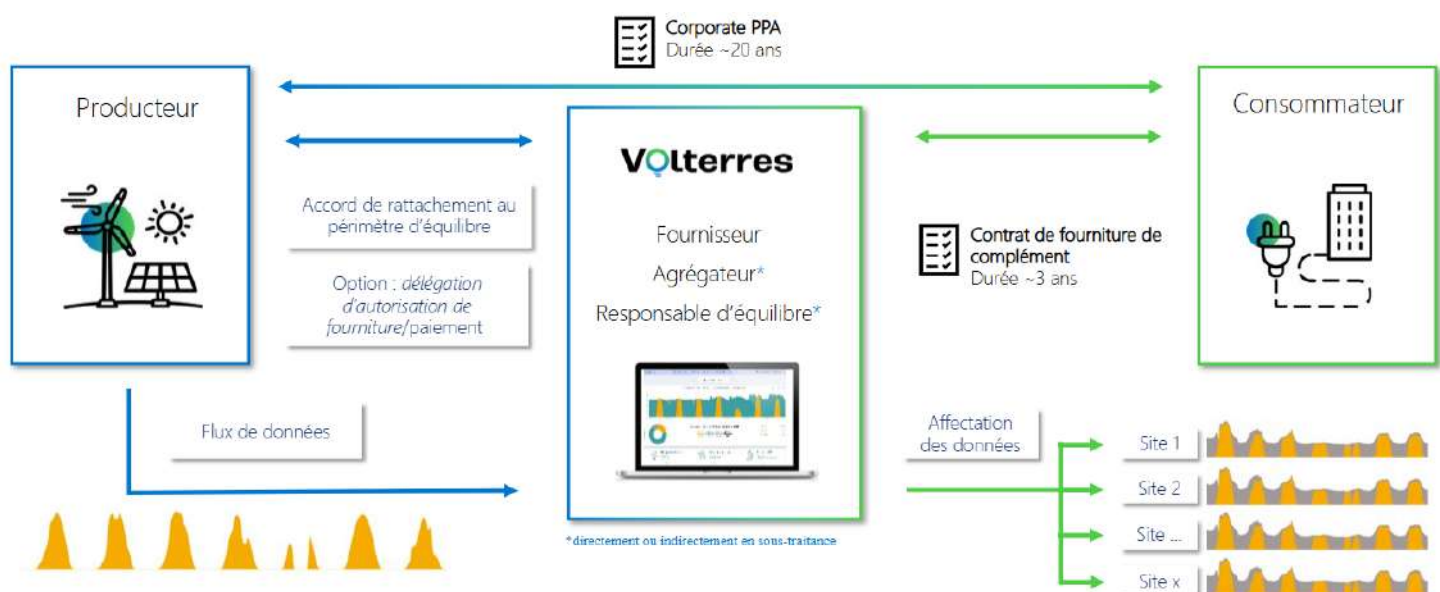


Schéma de l'intégration d'un PPA dans un contrat de complément de fourniture

05.

ÉTUDE DE CAS

5.1. L'interview de Nicolas Chanteclair, Energy Manager chez TDF : l'intégration d'un PPA dans un contrat de fourniture



Nicolas Chanteclair
Energy Manager



Le groupe TDF (télécommunication de France) exploite et gère des infrastructures de télécommunication et de diffusion, des réseaux sécurisés et des services de connectivité. TDF accompagne les collectivités et les entreprises dans l'aménagement numérique de leur territoire.

Comment intégrer un PPA dans son contrat de fourniture ?

C'est une danse à 3 : un consommateur d'une part, un producteur d'autre part, et un fournisseur-agrégateur. Signer tous ces contrats en simultané est très compliqué même si cela permettrait de limiter le risque pour le consommateur. TDF a fait le choix de signer un contrat avec un producteur et ensuite de l'intégrer à son contrat de fourniture, qui n'était pas encore contractualisé.

3 points sont importants :

- Être certain de son prévisionnel de consommation sur du long terme, c'est à dire 10 à 15 ans
- Avoir une date de mise en service en adéquation avec les contrats de fourniture
- Définir un niveau de risque acceptable

Quelles sont vos perspectives futures ?

En vue de la fin de l'ARENH au 1er janvier 2026, les consommateurs devraient voir leur exposition marché décuplée. En conséquence, le cPPA est un outil qui permettrait de diminuer ce risque d'exposition marché tout en accroissant la visibilité long terme sur une part du coût de l'énergie. Comme nous l'avons vécu en 2022 et 2023, ce coût peut potentiellement être très fluctuant et impacter le budget énergétique des entreprises.

Le développement des solutions de production EnR (non pilotables) contribuent indirectement au développement des prix SPOT négatifs (production d'énergie fatale à des moments de « creux » de demande). Ces changements annoncent l'émergence de nouvelles solutions de flexibilité pour accompagner l'exigence d'équilibre offre-demande des réseaux électriques, par exemple, le stockage de l'énergie (BESS) pourrait être un moyen de flexibilité contribuant à lisser la production (flexibilité de l'offre) et reporter la consommation (flexibilité de la demande).





5.2. Le 1er PPA multi-acheteurs d'un groupement d'ETI

C'est une initiative unique en France : 8 ETI (Entreprises de Taille Intermédiaire) membres du Club des ETI de Nouvelle-Aquitaine, signent un contrat de complément de fourniture énergétique avec Volterres. Ce contrat vient s'associer à un PPA (Power Purchase Agreement) multi-acheteurs avec le producteur Valeco. 80 % de la consommation énergétique de ces entreprises sera assurée par le complément de fourniture de Volterres et les 20 % restants seront issus du PPA dès 2026.

L'objectif est de fournir à un groupement d'entreprises une électricité verte, locale, issue de la région Nouvelle-Aquitaine et apportant une visibilité tarifaire sur le long terme (15 ans au minimum).

Concrètement ?

Le contrat de fourniture a été signé en octobre 2024, pour un début de fourniture en janvier 2026. Afin d'anticiper la signature du PPA, les ETI de Nouvelle-Aquitaine ont souhaité aménager le contrat de complément de fourniture pour permettre l'intégration des volumes produits par la centrale.



Volterres est en mesure de proposer un contrat d'agrégation-fourniture tout intégré afin de simplifier la relation contractuelle et assure l'ensemble des missions relatives à ce contrat.

« Le double savoir-faire de Volterres sur les marchés de la fourniture aux grands clients et de la valorisation de la production d'EnR permet en effet à Volterres de proposer un contrat unique et différenciant d'agrégation-fourniture, adapté aux besoins des clients ayant souscrit un PPA. »

Alexis Bouanani, Directeur général de Volterres

« En lançant cette initiative innovante, notre ambition est d'avancer ensemble pour défricher de nouvelles formes d'accès à l'énergie, nous doter d'un meilleur pouvoir de négociation et de tarifs attractifs, et de participer activement à la transformation énergétique de nos territoires. »

Marc Prikazsky, PDG de CEVA Santé Animale, Président du Club des ETI de Nouvelle-Aquitaine

06.

VOLTERRES, VOTRE PARTENAIRE DANS LA RÉUSSITE DE VOTRE STRATÉGIE D'ACHAT D'ÉLECTRICITÉ

Filiale d'Eiffage depuis 2022, Volterres offre des solutions de fourniture et de pilotage d'électricité verte aux entreprises privées et acteurs publics, ainsi que des solutions de valorisation aux producteurs indépendants d'électricité en France. L'offre et la technologie Volterres ont été primées par la fondation Solar Impulse pour son caractère innovant au service de la Transition Énergétique. Son service client figure dans le TOP 5 du baromètre CLEEE-FNCCR depuis 2021, et dans le TOP 3 depuis 2024.

Notre socle d'offre : de la production à la consommation

- Un réseau de consommateurs et de producteurs partenaires indépendants sur tout le territoire français
- Un système de traçabilité breveté R.E.D.S.
- Un engagement au service de la transition énergétique

L'équipe Volterres, c'est :

- Une expertise approfondie du marché des énergies et de ses tendances
- Une expertise juridique pointue du droit des énergies
- Le seul acteur indépendant en lien quotidien direct avec des producteurs d'énergies et des clients consommateurs grands comptes
- La filiale d'une société à mission (Sun'R), et d'un actionnaire français de référence (Eiffage)

Vous avez un projet PPA ?

Discutons-en !



Jean Cochet

Chef de projets PPA
jean.cochet@volterres.fr
06 11 48 80 44



Codou Thiaw

Cheffe de projets PPA
codou.thiaw@volterres.fr
06 04 75 99 10



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



Ce livre blanc a été rédigé par les équipes commerciale et marketing de Volterres : Virginie Vivalda, Jean Cochet, Codou Thiaw, Xavier Bottou et Victoria Cagniard. Et la relecture de Alexis Bouanani.