



# Baromètre des achats d'énergie verte en France

JUILLET

SEPTEMBRE

2022

Capgemini invent

# CORPORATE PPA



## EVOLUTION DES VOLUMES (GWH/AN) DE PPA ANNONCÉS EN FRANCE SUR LE TRIMESTRE



### VOLUME DE PPA « NOUVEAUX ACTIFS » VS. « ACTIFS SORTIS D'OA »



Sortis d'OA : ~390 GWh

### PPA ANNONCÉS SUR LE TRIMESTRE

Type	Consommateur	Producteur	Volume/an Durée	Energie
Nouveaux actifs	Solvay	Iberdrola	60% x 75 GWh 20 ans	
Nouveaux actifs	Leroy Merlin	Voltalia	~45 GWh 15 ans min.	

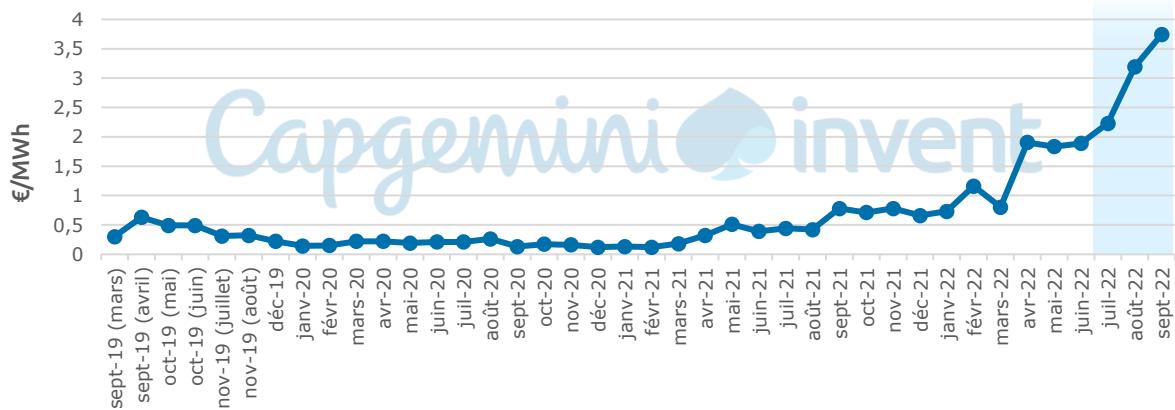
Après un ralentissement des annonces marqué au 2<sup>ème</sup> trimestre 2022 (un seul CPPA signé, voir notre édition précédente pour plus d'informations), le marché français repart en hausse en Q3 avec la signature de 2 CPPA aux volumes importants :

- Un premier a été signé par Solvay avec le producteur Iberdrola, et est également lié à un parc solaire greenfield, d'une capacité de production annuelle de 75 GWh. 60% de la production de ce parc, soit 45 GWh, seront dédiés au PPA pour alimenter pour 20 ans les usines Solvay de Tavaux et Saint-Fons à partir de 2025. *Plus de détails en page 4 dans notre interview de Solvay.*
- Un second a été signé par Leroy Merlin avec le producteur Voltalia, portant sur un parc solaire greenfield d'une puissance de 30 MWc avec mise en service prévue en 2025. Ce CPPA d'une durée de 15 ans minimum (prolongation possible) permettra à Leroy merlin de couvrir 15% de sa consommation d'électricité en France.

La reprise des annonces importantes sur le marché français se confirme par ailleurs en Q4, avec la signature d'un PPA aux proportions records que vous retrouverez dans notre prochain numéro.

# GARANTIES D'ORIGINE

## EVOLUTION DU PRIX DE VENTE MOYEN DEPUIS LE LANCEMENT DES ENCHÈRES



Après une forte hausse en Q2, le prix de vente moyen à la fin de Q3 a de nouveau doublé par rapport au trimestre précédent, augmentant à un rythme soutenu à chaque nouvelle enchère.

Comme à chaque enchère depuis le début de l'année, aucun invendu n'est constaté : la demande des acheteurs reste très forte et le volume vendu dépend surtout de la production renouvelable des trois mois précédents. Or la baisse de la production éolienne et hydraulique sur la période Avril-Juin n'a pas été compensée par la hausse de la production solaire, d'où une baisse des volumes de GO en vente. Ce phénomène semble contribuer à la hausse rapide des prix moyens et à un alignement très fort des prix entre les différentes technologies.

## CHIFFRES CLÉS DES ENCHÈRES DE JUILLET A SEPTEMBRE 2022\*

**2,97€/MWh**  
Prix de vente moyen d'une GO

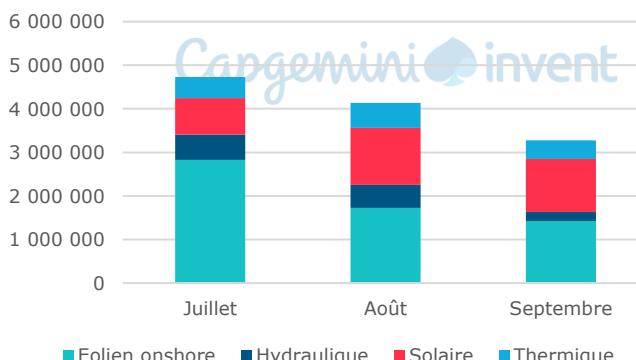
**3,85€/MWh** – Prix de vente le plus élevé (solaire / Hauts-de-France en Septembre)

**2,15€/MWh** – Prix de vente le plus faible (thermique / Bretagne en Juillet)

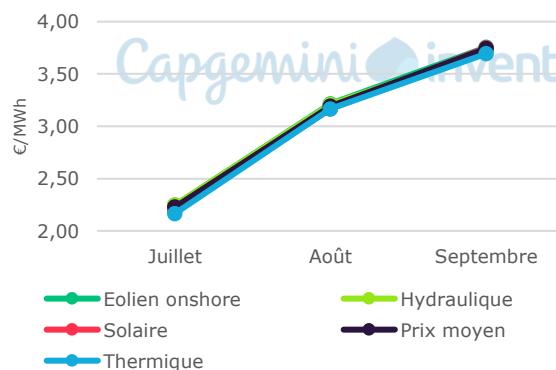
**12 M de GO mises en vente, 100% vendues**

	<b>1</b>	Centre-Val de Loire	<b>3,16 €</b>
	<b>2</b>	Bourgogne-Franche-Comté	<b>3,15 €</b>
	<b>3</b>	Auvergne-Rhône-Alpes	<b>3,13 €</b>

## QUANTITÉ DE GO VENDUES PAR TECHNOLOGIE\*



## PRIX DE VENTE MOYEN PAR TECHNOLOGIE\*



\* chiffres moyens pour les enchères de Juillet, Août et Septembre portant sur les productions d'Avril, Mai et Juin



Mathilde Mathieu

Renewable PPA sourcing Manager - SOLVAY

**Pouvez-vous nous dire quelques mots sur la place des CPPA dans la stratégie d'approvisionnement en énergie du groupe Solvay ?**

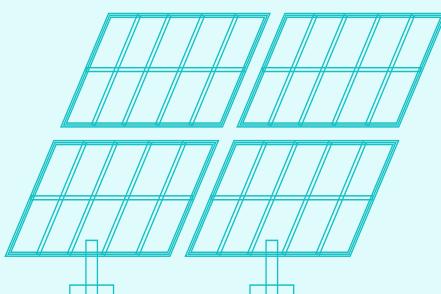
Les CPPA constituent un outil phare au cœur de notre stratégie d'approvisionnement vert : nous souhaitons en signer un grand nombre rapidement, notamment dans les régions Europe, Asie et Océanie, en fonction de la maturité des marchés locaux.

Nous sommes convaincus qu'un CPPA représente le levier de green sourcing offrant le plus haut niveau de qualité, une fois les opportunités d'autoconsommation déjà explorées.

**Pouvez-vous nous parler des avantages clés que vous tirez de votre tout nouveau CPPA, signé avec Iberdrola en France ?**

Il s'agit pour nous d'un nouveau schéma de PPA, jamais testé auparavant dans nos autres régions, basé sur notre foncier. Le groupe possède en effet des ressources foncières en France actuellement non utilisées (friches industrielles, en cours de réhabilitation) pouvant s'avérer très intéressantes pour un développeur. Nous avons donc convenu de mettre un important terrain à disposition d'Iberdrola pour y construire une centrale photovoltaïque qui portera le PPA à long terme avec Solvay.

C'est un modèle gagnant-gagnant : le producteur accède à du foncier pour développer un nouveau projet et peut le financer grâce à la visibilité sur les cash flows ; et Solvay se hedge vis-à-vis du marché en sécurisant un prix ferme sur 20 ans, plus proche des coûts de production.

**Quelles principales difficultés avez-vous rencontrées - et surmontées - dans la mise en place de ce PPA ?**

Tout d'abord, baser le PPA sur son propre foncier nécessite du temps supplémentaire avant le début de la livraison : la mise à disposition du terrain doit être négociée, les études environnementales sont à faire, le développement de la centrale part de 0... Cependant, ce schéma nous permet d'avoir une vision précise et à jour de l'avancement, et assure un engagement profond des deux parties dans le projet. Nous avons également constaté que les clauses de changement de loi requièrent maintenant un certain temps de négociation. Dans un contexte où le cadre réglementaire change très vite, de longues discussions sont nécessaires pour s'accorder sur les bonnes formulations, qui empêcheront de briser trop facilement le contrat.

**Quels conseils donneriez-vous à un Corporate pour réussir son PPA en France ?**

Premièrement, mener de vraies Due Diligence sur les projets proposés est essentiel pour éviter les mauvaises surprises qui peuvent survenir au dernier moment. Un PPA tel que celui signé avec Iberdrola, lié au foncier, nous offre justement une visibilité maximale.

Deuxièmement, se faire accompagner par des conseils (notamment sur les sujets juridiques) me semble aujourd'hui indispensable : les sujets à qualifier sont souvent très techniques et nécessitent des compétences qui ne sont pas toujours disponibles en interne ; et par ailleurs les développeurs eux-mêmes viennent accompagnés aux négociations.

Enfin, mettre en avant son foncier pour le projet est un bon moyen pour le Corporate de garder son pouvoir de négociation et de sélectionner le développeur proposant le meilleur projet.

**“ Signer un CPPA et le maintenir dans la durée n'est pas simple, mais c'est un outil formidable pour répondre à la crise énergétique actuelle et réduire durablement l'empreinte carbone de l'entreprise. ”**

## Sources Corporate PPA (page 2 du document)

Les graphiques de la page 2 sont des créations de Capgemini Invent. Les données utilisées (volumes, identité du consommateur et identité du producteur) sont extraits des communiqués de presse suivants :

- SOLVAY – Communiqué de presse « Solvay et Iberdrola s'associent pour produire de l'électricité verte » - 23/09/2022 : <https://www.solvay.fr/communiques-de-presse/solvay-et-iberdrola-pour-produire-electricite-verte>
- VOLTALIA – Communiqué de presse « Leroy Merlin choisit Voltalia pour l'approvisionnement en énergie solaire de ses sites en France » - 26/09/2022 : <https://www.voltalia.com/fr/news-releases/news-release-details/leroy-merlin-choisit-voltalia-pour-lapprovisionnement-en-energie>

## Sources Garanties d'Origine (page 3 du document)

Les graphiques de la page 3 sont des créations de Capgemini Invent sur la base de données extraites des résultats des enchères publiés sur le site de Powernext, EEX : <https://www.powernext.com/documentation>

## CONTACTS

Florent Andrillon – Global Head of Sustainability Services

[florent.andrillon@capgemini.com](mailto:florent.andrillon@capgemini.com)

Arthur Arrighi de Casanova – Vice-Président Sustainability & Energy Transition

[arthur.arrighi-de-casanova@capgemini.com](mailto:arthur.arrighi-de-casanova@capgemini.com)

Anne-Sophie Herbert – Managing Consultantante

[anne-sophie.herbert@capgemini.com](mailto:anne-sophie.herbert@capgemini.com)

Alexandre Le Déméet – Senior Consultant

[alexandre.le-demeet@capgemini.com](mailto:alexandre.le-demeet@capgemini.com)

Arnaud Buzenet – Managing Consultant

[arnaud.buzenet@capgemini.com](mailto:arnaud.buzenet@capgemini.com)

Adrien Cosson – Senior Consultant

[adrien.cosson@capgemini.com](mailto:adrien.cosson@capgemini.com)



People matter, results count.

Ce document contient des informations qui peuvent être privilégiées ou confidentielles et sont la propriété du Groupe Capgemini.

Copyright © 2022 Capgemini. Tous droits réservés.