collectif énergie

PPA à tout prix

Power Purchase Agreement

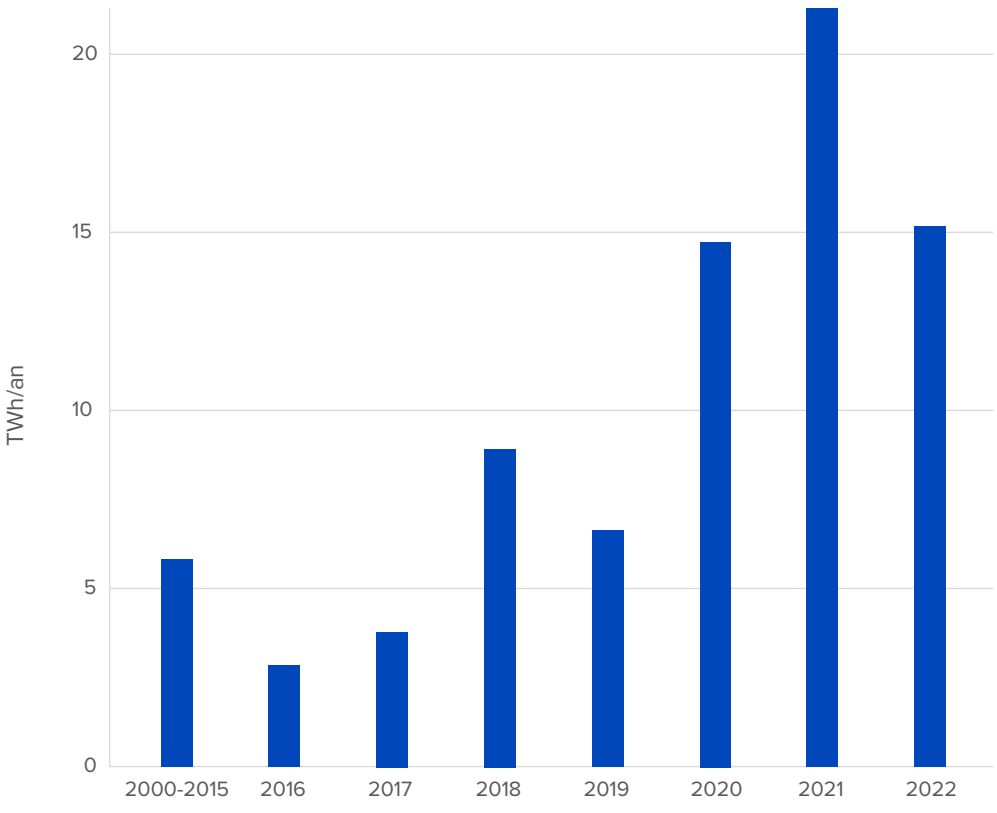
ou comment trouver son âme sœur de l'énergie ?

C’est un sigle sibyllin mais d’avenir : le PPA, pour Power purchase agreement. Ici, dans l’Hexagone, on l’appelle volontiers AAE ou Cader. Autrefois réservé aux grands acteurs du numérique outre Atlantique, sans être nécessairement adossé à des productions d’énergie renouvelable, cet accord d’achat d’électricité (AAE) à long terme est devenu une manière d’**assurer son approvisionnement en énergie** et, en Europe, de **participer à la transition énergétique** nécessaire pour respecter les objectifs de neutralité carbone.

En France comme dans toute l’Europe, le phénomène se développe à très grande vitesse. L’accélération est fulgurante. Les **volumes d’énergie concernés par les PPA augmentent tous les ans**. Depuis le début de l’année 2023, d’après les données captées par Capgemini, ce chiffre monte déjà à 686 GWh/an de volume supplémentaire annoncée en CPPA (PPA à destination d’une entreprise) pour un total de 3180 GWh/an en France.

Si on regarde le phénomène en Europe, la transition est aussi impressionnante. Entre 2018 et 2022, sur cinq ans, il y a eu treize fois plus de volume d’électricité (65 000 TWh/an) concerné par un PPA que sur… les quinze années précédentes (5 000 TWh/an signés entre 2000 et 2015). De quoi avoir le vertige du haut de toutes ces nouvelles éoliennes !

Volume annoncé de CPPA par an dans treize des principaux pays d’Europe



Données agrégées par Capgemini pour l’Espagne, la Norvège, les Pays-Bas, la Suède, l’Allemagne, le Royaume-Uni, la Finlande, la France, la Belgique, la Pologne, l’Italie, le Portugal et la Suisse

Pour connaître une telle croissance, le PPA s'est trouvé des partenaires de choix. En France, les plus gros acteurs ont ainsi pris le pli et annoncent régulièrement de nouveaux contrats en direct : Metro, Decathlon, SNCF, L'Oréal, Arkema... Ils n'hésitent plus aujourd'hui à signer des contrats d'achat d'énergie longue durée. Et il y a une bonne nouvelle : **cela n'est plus réservé aux gros consommateurs prêts à s'engager sur 20 ans !** Des municipalités, des groupements d'hôpitaux ou des centres commerciaux se tournent eux aussi vers les PPA, comme dans le cas de la ferme photovoltaïque de Fanjeaux gérée par Engie. **Chaque PPA est unique en son genre** et s'adapte à l'énergie souhaitée comme au profil de l'acheteur.

Aujourd'hui, Collectif Énergie accompagne les entreprises comme les acteurs publics dans la définition et la construction de leur PPA. Ainsi, Nantes Métropole et Territoire d'énergie Loire-Atlantique se sont lancés dans un projet de Cader avec Collectif Énergie à leurs côtés.

Mieux, en France, en Europe, les PPA sont aujourd'hui des outils à la pointe de la transition énergétique. Il ne s'agit pas seulement de donner une visibilité long terme aux entreprises et aux producteurs, mais bien d'**aider et d'accompagner vers un nouveau modèle de production**, avec des énergies renouvelables, au plus près des consommateurs, des besoins et de l'environnement.

Pourquoi cette forme de contractualisation avec un producteur devient aussi populaire ? Comment les PPA peuvent-ils accompagner le développement de votre activité sur le long terme ? À quels risques vous exposez-vous ? Par quoi commencer pour envisager un PPA et avec qui prendre contact ? Il est l'heure de comprendre comment le PPA va accompagner le marché de l'énergie en route vers 2050... et au-delà ?

Installation centrale photovoltaïque Fanjeaux équipes ENGIE Green – Crédit Stephanie Limongy

Sommaire

/01 p. 05
Trouver son partenaire énergie au XXIe siècle

/02 p. 07
PPA, tu fais quoi dans la vie ?

/03 p. 10
C'est-à-dire ? Tu fais quoi concrètement dans la vie ?

/04 p. 15
PPA, tu me présentes ta famille ?

/05 p. 17
C'est quoi pour toi l'engagement ?

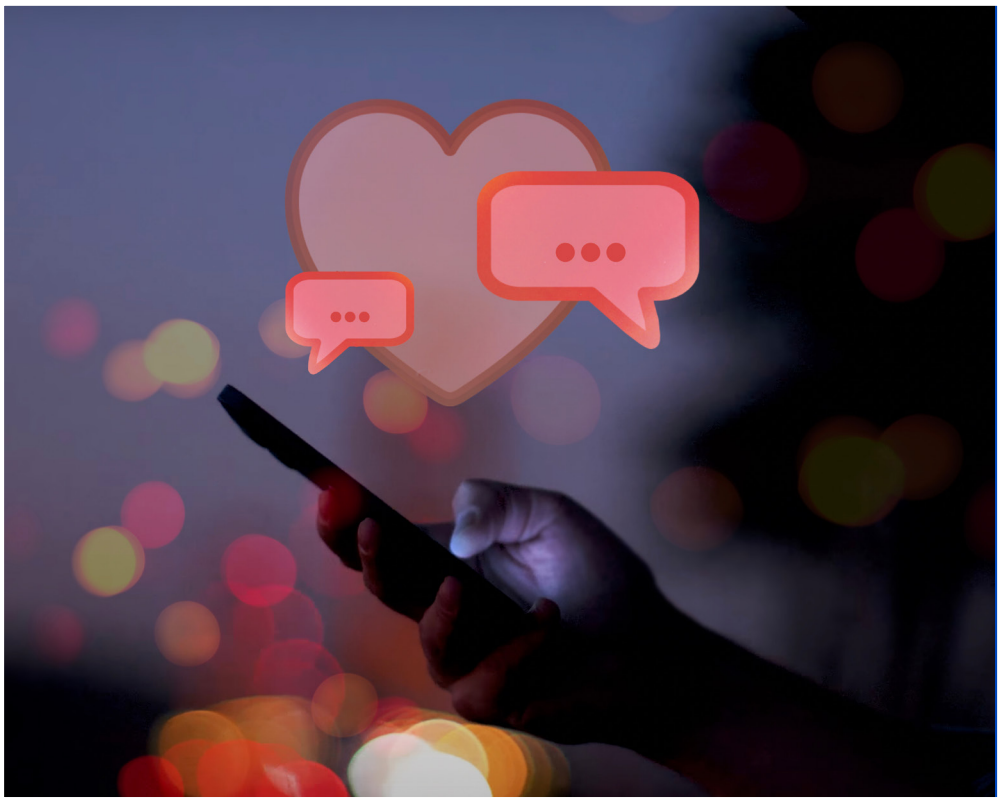
/06 p. 20
Pourquoi on se rencontre seulement maintenant ?

/07 p. 24
Et tu t'installes quand alors ?

/08 p. 27
PPA et moi

/09 p. 30
Et après toi, qu'est-ce qu'il restera ?

Lexique



01 Trouver son partenaire énergie au XXIe siècle

Pour comprendre le dynamisme du marché actuel, il faut d'abord prendre le temps de se poser et de regarder un petit moment dans le rétroviseur.

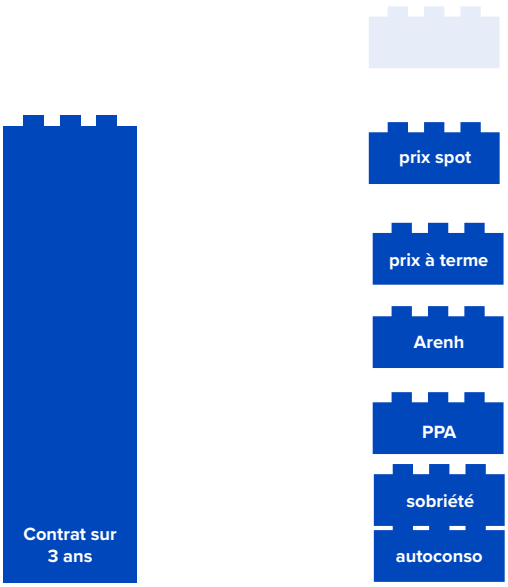
Il y a quelques années à peine, au début des années 2000, **le marché de l'énergie n'était pas le même**. Certes, on connaissait déjà les effets des émissions carbone. On avait en tête le besoin de revoir notre mix énergétique. Bref, on amorçait **un début de commencement de transition.**

Mais tout cela était encore lointain. La ligne d'horizon paraissait à peine visible. Il y avait le temps d'agir. Surtout, **le problème du coût de l'énergie n'était pas posé de la même manière.** Les enjeux autour du coût de l'approvisionnement n'entraient pas réellement en ligne de compte. Il était habituel de signer un contrat pour deux ou trois ans, avec un tarif fixe – et même un prix encore réglementé par l'État, alors que le marché n'était pas pleinement ouvert à la concurrence. **Dès lors, les entreprises ne voyaient leur budget énergie qu'à la façon d'une ligne de charges dans un bilan financier.** C'était un achat inévitable mais assez stable et sans surprise.

Depuis deux ans, tout a changé. Les prix ont montré qu'ils pouvaient être volatils et atteindre des sommets, jusqu'à 1000 €/MWh à l'été 2022. C'est devenu **un facteur de risque pour les entreprises**. En parallèle, la crainte d'un blackout a pesé sur les pics hivernaux. Soudainement, **de l'abondance, nous sommes passés à la peur : allons-nous un jour manquer d'électricité ?**

Tout cela a entraîné une prise de conscience aussi brutale que salvatrice : nous ne pouvons pas nous passer d'énergie… Quoi que nous fassions, **nous sommes dépendants**. Il nous faudra du courant et il va en falloir de plus en plus, car l'objectif de neutralité carbone à l'horizon 2050 impose d'électrifier les besoins en faisant appel aux énergies renouvelables. La Stratégie française pour l'énergie et le climat présentée par le gouvernement en novembre 2023 le rappelle aussi. En cascade, il y a des conséquences inévitables, comme l'émergence d'un réseau moins centralisé, des centrales plus nombreuses et plus proches de nos lieux de consommation, avec des interconnexions plus développées. **Il faut aussi trouver des financements pour ces nouvelles installations,** ainsi que des lieux d'implantation.

L'achat d'énergie, obligatoire donc, ne doit plus être vu comme une charge anodine. Au contraire, la fourniture d'électricité et de gaz est un investissement. 2024 et les années à venir impliquent l'ère du long terme. **Il est l'heure d'envisager l'avenir** et de réfléchir à la **diversification des risques sur ce marché,** en investissant sur plusieurs produits.



Reconstruire sa méthodologie d'achat en 2024

Fatalement, d'une question simple (quelle énergie acheter aujourd'hui), vous êtes passé à une foule d'interrogations : à quoi va ressembler l'énergie du XXIe siècle ? Qui est-elle ? Quels sont ses réseaux ? Qui sont ses acheteurs ? Comment modifier son rapport à l'énergie et trouver la bonne méthodologie d'achat ? Pourquoi tout le monde parle du PPA comme le messie ? En quoi est-il le début d'une solution efficace pour vous ? Comment l'intégrer à votre modèle économique ?

Ce sont à toutes ces questions que ce guide propose de répondre, en expliquant comment les accords d'achat d'énergie à long terme permettent d'**un même mouvement de sortir de la volatilité des marchés et d'œuvrer en faveur de la décarbonation et de la transition écologique.**

02 PPA, tu fais quoi dans la vie ?

Dans ces produits, le PPA mérite un temps de pause pour être bien étudié.

Le PPA consiste à **signer directement avec un producteur** pour s'engager à acheter un volume d'énergie renouvelable sur une durée donnée. C'est aussi simple que cela. Vous pouvez fermer ce livre blanc. Vous connaissez désormais le principe. Vous savez l'essentiel.

Trêve de blague, si cela semble aisé à comprendre puisque vous êtes habitué à faire appel à des fournisseurs et à régler des factures, la particularité des échanges d'électrons rend la réalité un peu plus complexe. Pour bien comprendre, il faut faire une pause plus longue et repartir du point de départ : votre besoin.

Votre entreprise est comme votre corps. **Au quotidien, vous consommez de l'énergie.** Vous avez donc besoin d'en trouver pour alimenter vos machines (ou vos muscles). Le meilleur moyen pour cela est de manger des légumes frais et de saison avec des féculents, dans le cas de votre corps ; ou de brancher les bons tuyaux pour faire venir de l'électricité et du gaz pour vos machines professionnelles. Pour obtenir des légumes, vous pouvez aller au marché le dimanche matin, vous pouvez vous faire livrer sur une base régulière, vous pouvez cultiver votre potager vous-même... ou vous pouvez intégrer un réseau de producteurs auprès duquel vous vous engagez à acheter une quantité de nourriture toutes les semaines pendant une certaine durée.

Pour l'électricité, c'est pareil. **Le PPA est l'équivalent de l'Amap,** avec la même contrainte (vous aurez des légumes, que vous en vouliez ou non cette semaine-là) et la même forme de liberté (si vous n'avez pas assez de légumes, vous pouvez toujours trouver un complément ailleurs, en grande surface ou au marché).

Le PPA est ainsi un moyen de se tourner **vers un mécanisme proche de l'autoconsommation,** mais en décentrant la question de la production grâce à l'appui d'un… producteur, tout simplement. Vous ne gérez pas le potager, quelqu'un qui sait le faire le fera pour vous. Il s'agit bien de trouver le moyen d'**avoir une source d'énergie qui vienne s'intégrer à votre profil de consommation**, de manière à être moins dépendant des autres achats sur les marchés et, in fine, les réduire en bonne intelligence.

Une démarche RSE

La question du PPA s'intègre bien dans une réflexion globale de **politique RSE** et de volonté de **décarbonation**. Ce n'est pas le seul mode d'achat possible, mais il possède quelques arguments qui le placent comme fer de lance dans cette démarche. Vous allez par exemple récupérer **les garanties d'origine** certifiant l'origine renouvelable de la production que vous achetez. C'est d'autant plus précieux que vous pourrez lier d'une ligne droite la source d'énergie et votre consommation. Dès lors, cela présente de nombreux avantages dans des objectifs d'amélioration de votre **bilan carbone**, en particulier lorsque vous êtes dans une chaîne de sous-traitance et que les moyens d'agir du donneur d'ordres deviennent limités.

Cela est encore plus vrai avec son équivalent pour le gaz, le Biogas purchase agreement (BPA). « En France, le PPA agit finalement assez peu car le mix énergétique français est déjà peu carboné, précise ainsi Aurore Le Gouëz, directrice régionale Est chez Collectif Énergie. Néanmoins, cet aspect n'est pas négligeable au niveau RSE car mettre en place un PPA ou un BPA revient à prendre part au développement des énergies renouvelables, puisqu'il s'agit le plus souvent d'un projet en construction, d'une usine de production qui n'existe pas encore, que ce soit une ferme photovoltaïque, l'installation d'éoliennes… Ce sont vraiment des outils pour l'implication de la société dans la promotion des énergies renouvelables et de nouveaux modes de production. » Ce n'est plus seulement s'afficher vert, mais entrer dans une démarche de longue durée. Pour avancer vers 2050, c'est le moment de s'engager sur 20 ans.

Bien évidemment, dans le cas de l'énergie, les contraintes liées au type de production, à vos besoins ou à la structure du réseau font que le PPA ne peut être résumé à la signature d'un contrat. C'est un mécanisme que vous allez intégrer à votre plan de charge et à votre méthodologie d'achat, une fois que vous aurez parfaitement cerné ce qui peut vous convenir et les partenaires qui pourront gérer la production, l'acheminement, la contractualisation, les compléments nécessaires… et l'assurance que tout fonctionne bien, avec un bel équilibre.

Cela recouvre logiquement une large variété de situations. Chaque PPA sera unique au monde et vous serez, pour votre PPA, unique au monde.

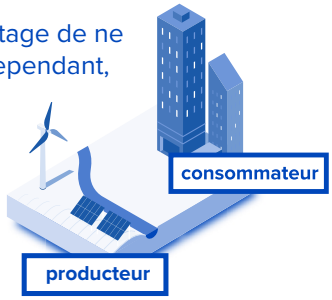
03 C’est-à-dire, tu fais quoi concrètement dans la vie ?

Si la réalité est plus complexe, c’est parce que chaque contrat va devoir s’adapter à cette réalité. Ce qui regroupe chacune des formules qui vont être développées dans ce chapitre, c’est l’idée de **sortir de vos habitudes d’achat** avec un contrat signé avec un fournisseur d’énergie qui s’occupera du reste. Le schéma de votre approvisionnement ne sera plus jamais le même. Vous vous ouvrez vers un nouveau possible : **la visibilité sur les prix.**

La distinction première à faire est le point de chute du PPA. S’il s’agit du consommateur, d’une entreprise, on parle de Corporate PPA. Mais il peut s’agir aussi d’un fournisseur d’énergie, auquel cas on parlera d’Utility PPA – c’était d’ailleurs le cas majoritaire des contrats signés entre 2011-2021 en Europe, comme l’analysait la CRE. Pour vous, dans le cas d’un Corporate PPA, les chemins possibles ensuite sont légion. On les regroupe toutefois généralement dans quatre grandes familles.

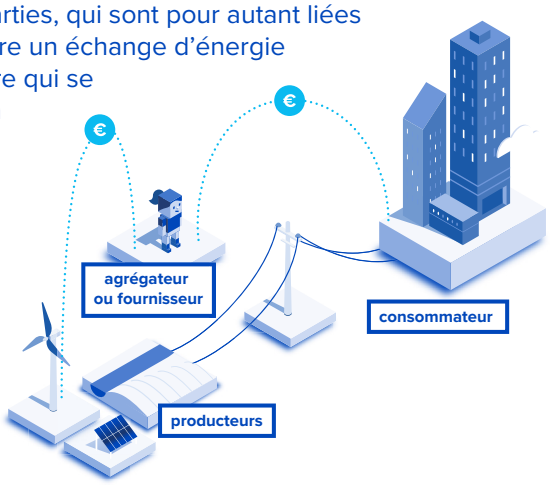
Le PPA sur site | **Le PPA hors site** | **Le PPA «virtuel»** | **Le sleeved PPA**

Le PPA sur site. C'est la formule la plus proche de l'autoconsommation, puisque l'idée est de **profiter de son propre foncier** pour produire de l'électricité qui sera consommée sur place. Simplement, contrairement à l'autoconsommation, la partie production est ici totalement externalisée, même s'il n'y a pas de point de livraison.
Au niveau financier, le PPA sur site présente alors l'avantage de ne pas avoir de coût d'accès au réseau ni de taxe CSPE. Cependant, cette production aura un impact direct sur votre profil énergétique… et donc sur vos droits Arenh, par exemple. Surtout, le fait que la production soit sur votre site fait que vous serez contraint de l'inclure dans votre bilan financier pendant toute la durée du PPA.

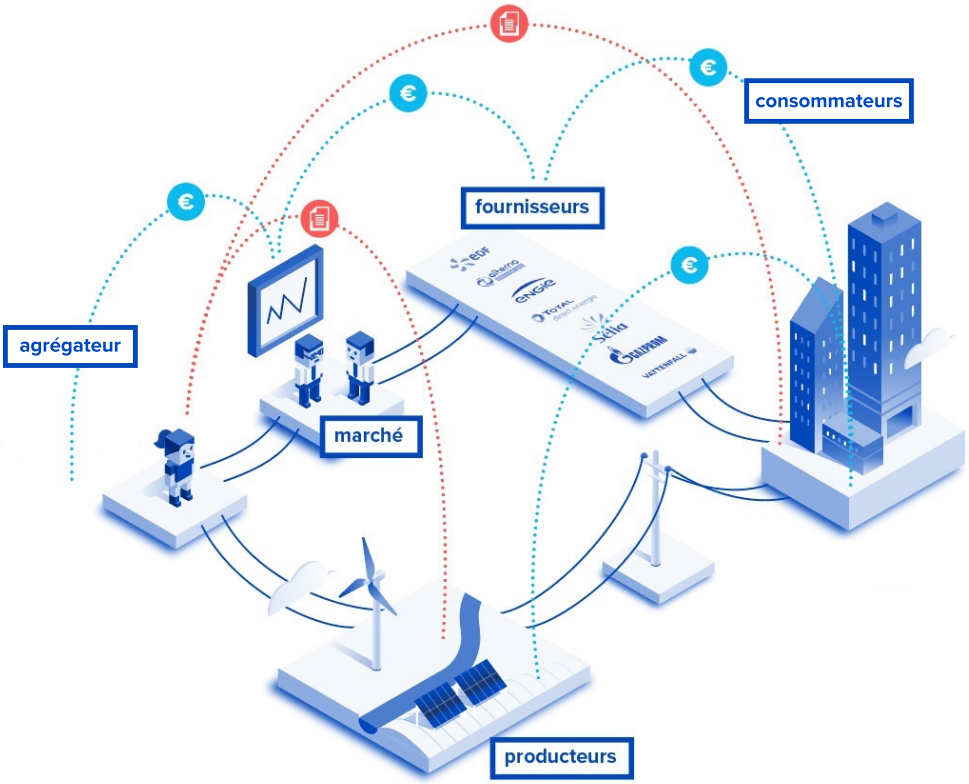


Le PPA hors site. Le principe est le même que pour le PPA sur site… à un détail près : ce ne sera pas sur votre terrain. Il y a donc un acheminement qui va devoir se faire pour atteindre votre PDL. Cela aura un coût, non négligeable, mais qui vous évite les désagréments comptables du PPA sur site.
Principal inconvénient : vous devrez payer le transport de votre énergie. Mais, en échange, cela rend le PPA possible même si votre foncier est limité et n'aura pas de conséquence sur votre profil énergétique.

Le sleeved PPA. Dans ce cas particulier, le vendeur n'est plus le producteur mais un fournisseur ou un agrégateur. Celui-ci joue alors le rôle d'intermédiaire entre les parties, qui sont pour autant liées contractuellement afin de permettre un échange d'énergie à long terme. C'est un cas de figure qui se présente notamment pour faire un contrat unique mais lié à plusieurs sources d'énergie. Cela présente forcément un inconvénient sur le prix, qui va inclure plus d'intermédiaires, mais permet d'assembler des sources d'énergie différentes, qui se grefferont peut-être plus facilement à votre profil de consommation grâce à des courbes de production variées.



Le PPA « virtuel ». Ici, l'énergie produite ne vient pas s'intégrer à la consommation du client final. Le PPA est dit virtuel car il s'agit davantage d'un échange financier, dans lequel les parties s'engagent à payer la différence entre le prix négocié et le prix spot sur le marché. Le prix final pour le consommateur reste dépendant du marché. Il y a donc plusieurs intermédiaires qui jouent un rôle, le lien est plus indirect. Il n'y a pas de livraison d'énergie. Cependant, ces PPA incluent les projets transfrontaliers, par exemple à l'échelle européenne – à condition d'être en capacité d'assumer les surcoûts liés aux différences de prix entre les pays. Cela permet à de grandes entreprises comme Amazon ou BASF d'atteindre plus rapidement le 100 % renouvelable dans leur fourniture d'énergie. Ainsi, en 2022, 3,85 TWh/an étaient annoncés dans ce cadre, grâce à des centrales basées en Espagne (65 %) ou en Suède (35 %).

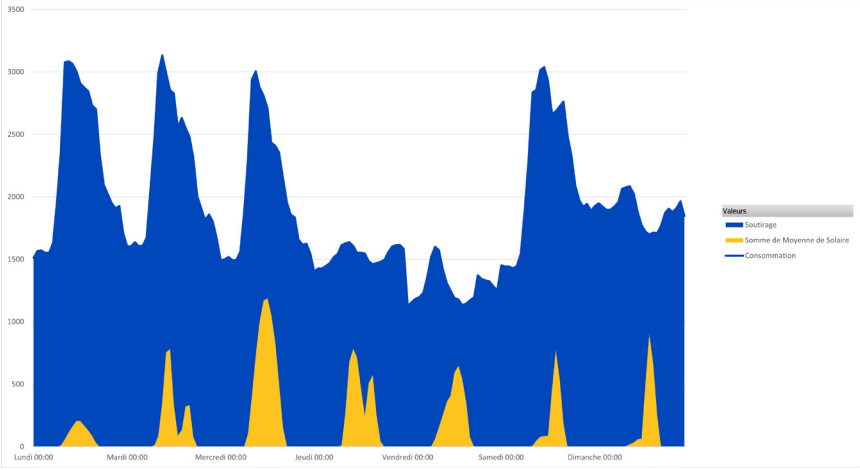


Quelle énergie sera fournie ?

C’est un élément indissociable dans la construction du PPA : la source d’énergie. Si vous allez voir directement le producteur pour lui demander de vous fournir de l’électricité, vous avez envie de savoir par quel moyen il va s’en procurer. Cela est d’autant plus essentiel que le PPA va s’intégrer à votre consommation… et que chaque énergie aura sa courbe de production spécifique. Finalement, cela coule de source.

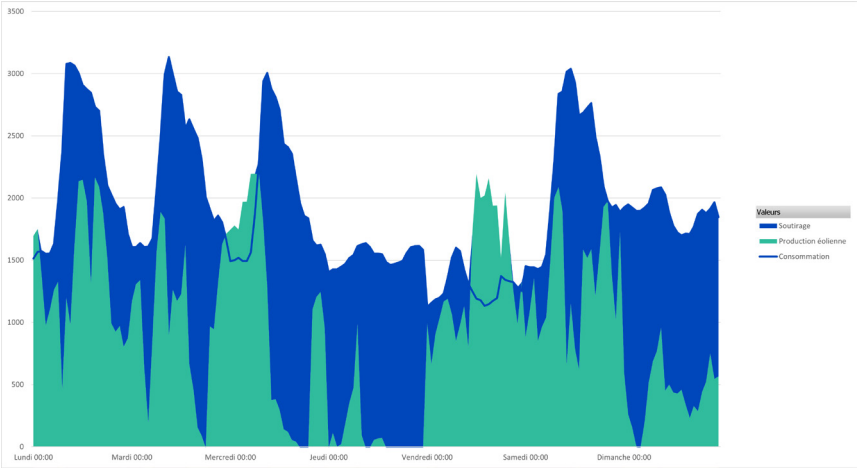
La courbe solaire, cloche de saison

Le photovoltaïque est une solution répandue pour produire de l’électricité, dont la courbe peut assez rapidement être déterminée après un temps d’étude sur le terrain. Dans les grandes lignes, il faut retenir que cette énergie aura une courbe en forme de cloche, puisqu’elle nécessite un temps d’ensoleillement. Spoiler : il y a plus de soleil l’été que l’hiver et plus le jour que la nuit.



L’éolien, danse de l’intermittence

Le vent est moins prévisible de nature. Il ne correspond pas exactement à des saisons, même s’il sera plus souvent présent l’hiver que l’été, ou à certaines heures de la journée – notamment la nuit. C’est sa force et sa faiblesse : une forte variabilité selon la météo. Si vous pariez avant tout sur le vent, il faudra donc imaginer que votre approvisionnement aura une courbe instable et difficile à piloter. L’appui des autres partenaires et votre agilité vont alors être essentiels.

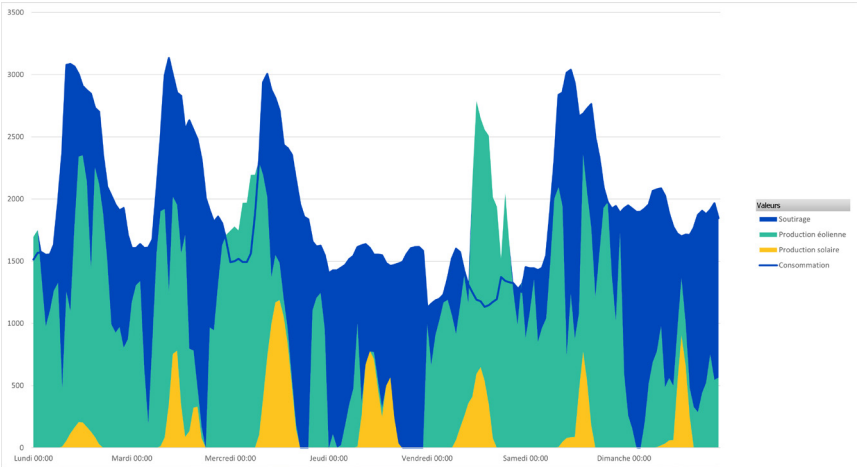


L’hydraulique ou la biomasse, renouvelable pilotable

Tout le renouvelable n’est pas fluctuant. On compte parmi eux, même si la saisonnalité peut avoir des conséquences sur leur production, deux courbes plates : l’hydroélectricité et la biomasse. Grâce à ces énergies, vous pouvez avoir une énergie à flux certain, à toute heure de la journée. C’est un complément idéal sur une part de votre mix, même si votre entreprise tourne rarement 24 heures sur 24.

La question majeure : quelle courbe sera idéale pour vous ?

L’objectif pour un PPA bien mesuré et parfaitement efficace est d’avoir une courbe qui vient suivre celle de votre consommation, sans jamais la dépasser. Ainsi, vous n’aurez pas à revendre un surplus de production, mais seulement à acheter ce qu’il vous manque lorsque vous en avez besoin. Vous limitez les risques de manière optimale. C’est donc l’heure de se poser de nouvelles questions – et il y en aura d’autres encore, ensuite – : êtes-vous plutôt du matin ou du soir ? Êtes-vous plutôt cigale estivale ou fourmi de l’hiver ? Avez-vous la possibilité d’éteindre certaines machines et de décaler provisoirement votre production ?



Comment convaincre un fournisseur d'intégrer un PPA ?

Le fournisseur n'aura pas un rôle neutre dans votre PPA, bien au contraire. Cette mécanique nouvelle dans votre consommation oblige à la piloter intelligemment, car le risque est reporté sur le résiduel… et donc sur votre fournisseur. « Tous les fournisseurs d'énergie n'en veulent pas, ajoute Aurore Le Gouëz de Collectif Énergie, car cela ramène une forme d'insécurité sur la consommation en cas de prévisions météorologiques qui ne se confirment pas. Une erreur de prévision a des conséquences immédiates : acheter de l'énergie au spot, danger sur l'équilibrage du réseau, etc. Il y aura donc aussi des primes de risque, qui vont être intégrées par les fournisseurs. » Par ailleurs, il n'est pas forcément dans votre intérêt de lier le PPA et le contrat de fourniture, bien au contraire. Comme ce premier est un engagement à long terme, il est peut être judicieux de garder un résiduel modulable et renégociable. « Bien entendu, cela nécessite un accompagnement avec des experts du marché, qui connaitront ces fournisseurs prêts à se lancer dans l'aventure », conclut Aurore Le Gouëz.

Comment acheter l'énergie de son PPA ?

Une fois que vous avez réglé ces premiers détails dans votre étude de cas, il reste à s'accorder sur le volume et son prix. Selon le point d'équilibre que vous souhaitez avoir, chacun ayant des avantages et des inconvénients ne faisant pas courir le risque au même endroit, vous pourrez choisir une certaine manière d'acheter et opter pour un tarif qui fera peser la variabilité sur un acteur ou un autre.

Pay as produced : vous achetez ce qui a été produit (ou une part déterminée en avance). C'est à l'avantage du producteur, puisque vous achèterez aussi lorsque vous n'en avez pas besoin.

Pay as nominated : vous achetez ce qui devrait être produit, selon les prévisions de la veille. L'avantage ici est que vous déportez le risque vers le producteur. Il devra assumer ce qui a été prévu, même si la production est finalement plus faible, par exemple en achetant le complément sur les marchés.

Baseload : le consommateur s'engage sur un volume défini, peu importe les prévisions (et ses besoins s'il y a un pic de consommation de son côté), par exemple sur un trimestre. Le producteur devra gérer le manque ou le surplus sur le marché de gros.

Enfin, ce prix peut être fixe (avec une évolution inamovible et prévue dans le contrat), indexé (sur un indice comme l'inflation) ou… flottant, c'est-à-dire suivant la courbe du marché spot et vous garantissant un rabais sur celui-ci.

04 PPA, tu me présentes ta famille ?

Si le contrat du PPA permet de lier le producteur et le consommateur, ce n'est pas pour autant que **les autres acteurs du marché de l'énergie** sont immédiatement mis de côté. Au contraire, vous allez devoir faire appel à eux pour que tout fonctionne comme sur des roulettes, **sans crainte de la coupure de réseau, sans surcharge ni manque.**

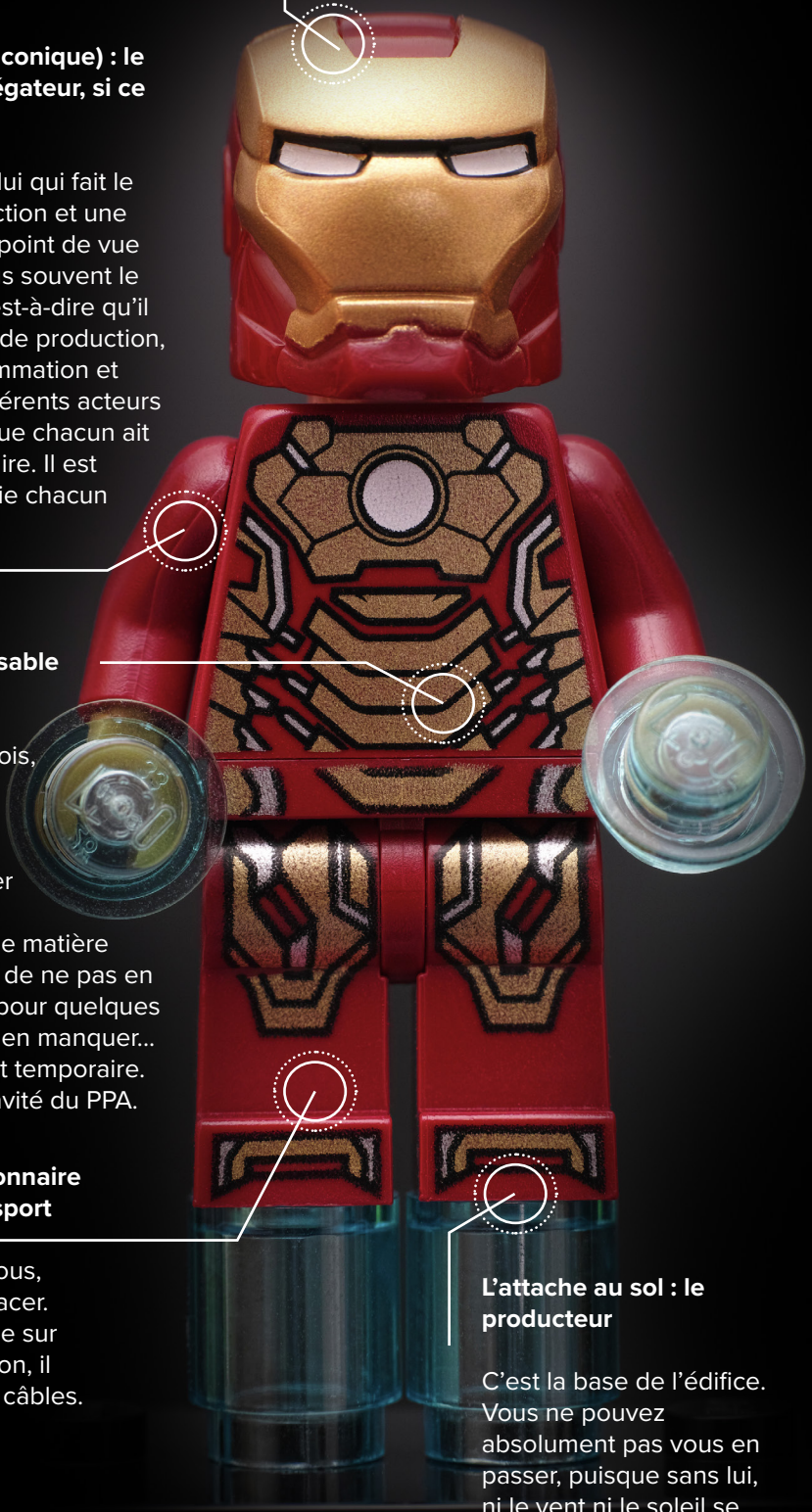
Bref, vous allez devenir un équilibriste avec l'aide de tout un ensemble. Il faut le voir comme un corps humain. Aucun organe ne peut être mis de côté. Chacun va alimenter l'autre et lui permettre de bien avancer.

La tête : vous

On vous la laisse. Pas question de vous la couper, ce sera toujours vous qui déciderez pour prendre les bonnes décisions avant et après la signature du PPA.

Les bras (et la main iconique) : le fournisseur (et l'agrégateur, si ce n'est pas le même)

Le fournisseur est celui qui fait le lien entre une production et une consommation, d'un point de vue contractuel. Il a le plus souvent le rôle d'agrégateur, c'est-à-dire qu'il rassemble des actifs de production, des profils de consommation et communique aux différents acteurs les prévisions pour que chacun ait l'information nécessaire. Il est la main visible qui relie chacun sur ce marché.



Le ventre : le responsable d'équilibre

Vous le négligez parfois, mais c'est là que se situe un enjeu clé pour votre corpus electricus. Il va réguler notamment tout ce qui lui parvient comme matière à digérer et s'assurer de ne pas en demander trop (sauf pour quelques stocks d'urgence) ou en manquer… et tomber en blackout temporaire. C'est le centre de gravité du PPA.

Les jambes : le gestionnaire de réseau et de transport

Pour arriver jusqu'à vous, l'énergie doit se déplacer. Même si elle est située sur votre site de production, il faudra bien quelques câbles.

L'attache au sol : le producteur

C'est la base de l'édifice. Vous ne pouvez absolument pas vous en passer, puisque sans lui, ni le vent ni le soleil se transformeront en énergie utilisable.

05 C’est quoi pour toi l’engagement ?

Il n’y a pas de durée fixe et prédéterminée aux PPA. Il y a toutefois des éléments liés au marché, à sa maturité et aux habitudes du pays qui permettent de tracer quelques grandes lignes. Ainsi, **la durée dépendra du projet et du prix** que vous souhaitez négocier, ou de votre capacité à envisager l’avenir et l’évolution du PPA et de votre activité.

Pour mieux comprendre, allons-y dans un ordre croissant.

Le PPA court, jusqu’à 5 ans

Ce n’est pas le dahu, quoi qu’on en dise. Il existe. On peut le voir surgir à quelques occasions, même si son apparition répond à des critères précis et que son installation sur le marché français n’est pas la plus évidente.

C’est un contrat qui s’effectue notamment sur **des installations déjà existantes**, que ce soit pour un repowerment (pour prolonger la durée de vie d’une centrale) ou pour sa continuité… par exemple en fin d’obligation d’achat (voire à la fin d’un autre PPA). Le fournisseur d’électricité Alterna estime ainsi que 10 GWh produits par des éoliennes sortiront d’OA en France d’ici 2030.

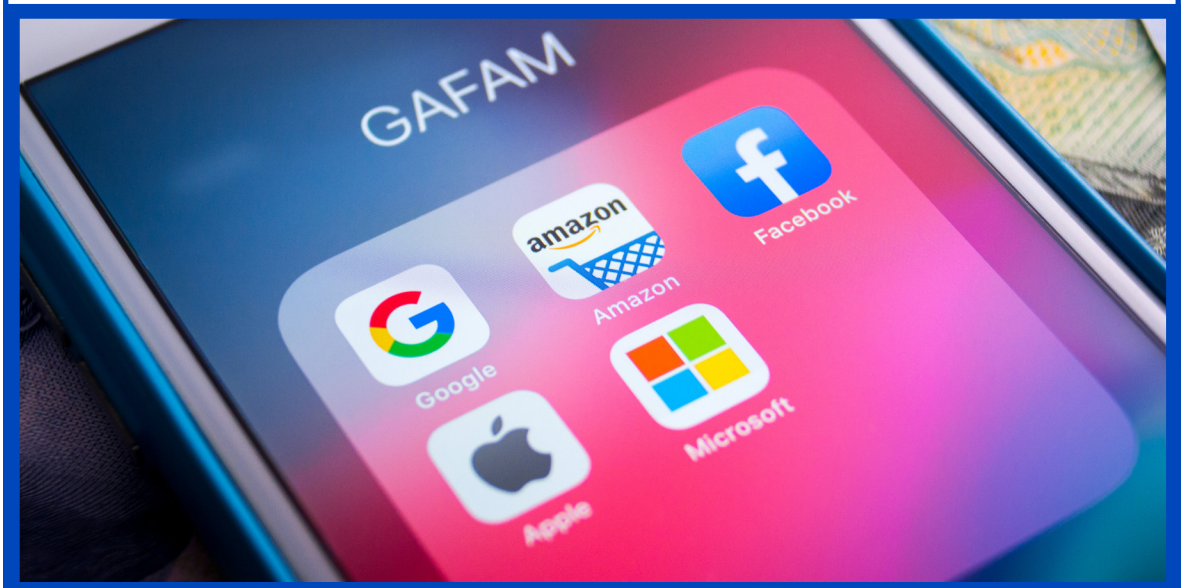
Finalement, l’investissement de ces installations a été absorbé en grande partie par la première vie de la centrale. Les prix seront plus proches de ceux du marché. Mais cela peut correspondre à un besoin, de votre côté, de vous engager sur une durée assez courte. Vous gagnerez déjà en visibilité par rapport à un contrat classique.

Le PPA moyen, entre 5 et 15 ans

C'est la durée moyenne des PPA au niveau européen. En 2021, dans son analyse, la CRE estimait que **le contrat durait généralement 13 ans** sur le panel de pays étudiés. C'est le cas sur des marchés matures, comme en Espagne (11 ans) ou en Norvège et en Suède (12 ans). Quelques marchés privilégient les contrats véritablement courts, sous la barre des 10 ans. C'est le cas de l'Italie, du Danemark et de la Finlande. La France est, quant à elle, un cas totalement à part qui s'écarte de cette zone des 5-15 ans… Une anomalie pourrait-on dire ?

Le PPA français, jusqu'à 20 ans (voire 25 si avez une longue-vue)

En France, la moyenne des PPA est largement plus élevée que dans les autres pays européens. **Elle montait à 21 ans en 2021**. Si on regarde les contrats ayant fait l'objet d'un communiqué de presse sur le début de l'année 2023 (les trois premiers trimestres), sur 17 annonces… une seule indique une durée inférieure à 15 ans. Il s'agissait d'un contrat signé par Metro avec Eurowatt pour une centrale éolienne déjà en service (dite brownfield), pendant 10 ans, et avec une puissance plus modeste que les autres annonces (25 GWh/an). Les projets de centrales éoliennes et solaires s'adossent eux à des contrats qui privilégient la durée, **assurant le producteur d'un retour sur investissement.** Cela s'explique aussi par **la relative nouveauté des PPA en France**, même si d'autres marchés tout aussi peu matures n'engagent pas sur 20 ans. Aux Pays-Bas, les contrats longs ont connu une progression fulgurante en 2021. La durée moyenne des engagements, pour des centrales éoliennes nouvelles, affiche pourtant un modeste 11,7 ans si on prend l'exemple du dernier trimestre 2022. En Allemagne (avec quelques projets brownfield), elle descendait sur la même période à 10,4 ans. Le Français souhaite lui de l'engagement et de la visibilité, une promesse de fidélité tout compte fait.



Pourquoi les Gafam sont-ils aussi dévoreurs de PPA ?

Les plus grandes entreprises mondiales, en tête Google, Amazon, Facebook, Apple ou Microsoft (vous savez bien, vous les connaissez, vous les utilisez, c'est ceux qu'on regroupe sous le nom de Gafam) ont assez vite choisi de se tourner vers des contrats en PPA pour leur fourniture en énergie. En 2010, les CPPA aux États-Unis étaient intégralement signés par des Gafam. En Europe, si on exclut les UPPA, ils étaient là aussi les premiers sur le pont.

C’est tout sauf un hasard si ces mastodontes ont pu le faire assez tôt, en comparaison avec d’autres entreprises. Il y avait tout d’abord un enjeu lié à leur secteur : l’informatique est énergivore, notamment lorsqu’il s’agit d’entretenir d’immenses centres de stockage de données. La consommation d’un data center « hyperscale » peut atteindre 120 MW, soit une consommation équivalente à celle d’une ville d’environ 150 000 personnes. Cette gourmandise en apport d’électricité est un problème financier mais aussi écologique, alors que ces entreprises souhaitent être à la pointe de la transition. Google affiche une volonté de neutralité carbone à l’horizon 2030, Amazon l’espère pour 2040…

Ce sont aussi des entreprises qui avaient la force de frappe financière nécessaire pour miser sur du long terme sans se mettre en péril. Au contraire, elles peuvent espérer sortir gagnantes de la période en ayant diversifié leur manière d’obtenir de l’énergie.

Les PPA sont ainsi devenus des outils courants pour ces entreprises dans leur objectif de transition écologique. Ils avaient dès le début des années 2010 toutes les clés en main pour contractualiser des PPA avant les autres, avancer rapidement et efficacement vers une gestion plus saine de leur portefeuille.

Une capacité d’innovation à suivre pour les autres industriels ?

Ajouter du temps au temps

Dans le cas des PPA longs et greenfield, la durée de vie du contrat PPA n’est pas le seul critère à garder en tête. Puisqu’il s’agit de participer à la construction et au lancement d’une centrale éolienne, photovoltaïque ou autre, il faudra intégrer ce temps d’attente dans votre réflexion. De la même manière que pour l’achat d’un logement neuf, le temps de construction décale l’amortissement du prêt, un PPA greenfield ne vous bénéficiera pas immédiatement. Dans tous les cas, il faut mesurer le temps de recherche d’un producteur, de contractualisation, de travaux divers jusqu’à la première étincelle. Puisque vous voulez voir loin, il va falloir être patient et ne pas confondre vitesse et précipitation.

06 Pourquoi on se rencontre seulement maintenant ?

En parlant de vitesse, les études régulières sur le sujet ne laissent pas de place au doute : la France n'est pas encore sur son rythme de croisière. Le marché de l'énergie est loin d'être mature pour les PPA. Non seulement les volumes signés sont faibles en comparaison avec les voisins européens (la France se situait fin 2022 au niveau de la Belgique en volume cumulé, avec deux fois moins d'énergie annoncée qu'en Finlande, selon une étude Capgemini), mais en plus ceux-ci ne recouvrent encore qu'une minorité des installations nouvelles d'énergie renouvelable. Comment expliquer ce retard à l'allumage dans l'hexagone et la difficulté à convaincre en faveur de ces contrats ?

Une énergie subventionnée

Tout d'abord, historiquement, la France a fait le choix de privilégier d'autres formes de soutien aux ENR. Cela a reposé principalement sur des obligations d'achat, dans un premier temps. Cela garantissait aux installateurs et aux producteurs une rente en fonction de leur production d'énergie, automatiquement achetée par EDF ou une entreprise locale de distribution à un tarif fixé par l'État. **Or, pour certaines énergies comme l'éolien et le solaire, ces obligations d'achat CRE sont aujourd'hui à des tarifs beaucoup moins incitatifs** par rapport à ceux du marché… et donc à ceux négociables dans le cadre d'un PPA. Ainsi, lorsqu'un parc éolien peut être valorisé autour de 83,9 €/MWh (prix moyen pondéré des derniers projets retenus par la CRE, en juin 2023), son prix en PPA peut atteindre 110 €/MWh.

Dès lors, **producteur et consommateur peuvent se retrouver** pour agir ensemble avec une formule gagnant-gagnant, comme l'analyse Aurore Le Gouëz : « Pour un producteur, c'est intéressant, d'autant que cela lui donne de la visibilité et des certitudes sur la vente de l'énergie produite. Pour un consommateur, ce sera pareil, avec un pourcentage de sa consommation qui sera à un prix fixe et déjà déterminé. »
Plus globalement, l'État poursuit son soutien envers les énergies renouvelables mais incite désormais les acteurs **à se tourner vers des contrats long terme avec des financements privés.** Le PPA, moins attirant auparavant, devient une solution prisée.

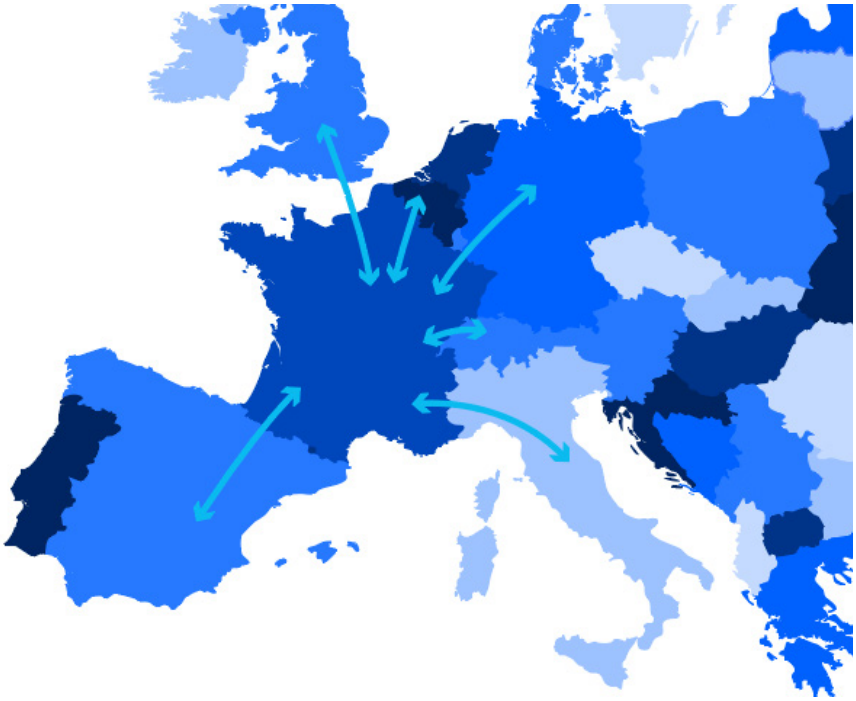
Un contexte de sérénité sur le marché

L'énergie coûtait relativement peu cher jusqu'à présent, donc **elle ne faisait pas ressentir le besoin de faire marcher des mécanismes long terme.** L'Arenh, en faisant bénéficier de l'électricité nucléaire historique aux fournisseurs alternatifs, a contribué à faire accéder à tout le monde d'une énergie au prix bas (42 €/MWh) et décarbonée.

De plus, le prix sur le marché de détail était trop bas pour atteindre ce qu'on appelle la **parité réseau**, point de bascule en faveur des énergies renouvelables. Surtout, les professionnels ont eu l'habitude de faire marcher la concurrence entre les fournisseurs sans grande prise de risque. L'électricité n'était finalement **qu'une charge parmi les autres**, sur laquelle il valait mieux signer des contrats assez courts pour ne pas être engagé.

Interconnexions électriques en Europe d'ici 2050

Jusqu'à présent, il n'y avait tout simplement pas assez d'arguments favorables aux PPA sur le marché français, tout du moins en regardant à court terme et en comparaison avec d'autres pays. « L'Espagne et le Portugal sont dans une situation assez spécifique par rapport à la France, ce qui explique leur avance sur le sujet, analyse Aurore Le Gouëz. Ce sont des enclaves. La France a des interconnexions avec de nombreux pays : Espagne, Royaume-Uni, Belgique, Allemagne, Italie… Eux avaient besoin de développer leurs propres moyens de production pour être quasi autonomes. Avec quoi pouvaient-ils le faire ? Eh bien notamment les panneaux solaires, car il y a pas mal de soleil là-bas – on va pas se mentir ! Ensuite, ils ont de l'éolien et des centrales qui tournent au gaz, en provenance d'Algérie ou sous forme de GNL. Leurs enjeux sont ainsi différents. »



La place centrale de la France pour exporter et importer de l'énergie

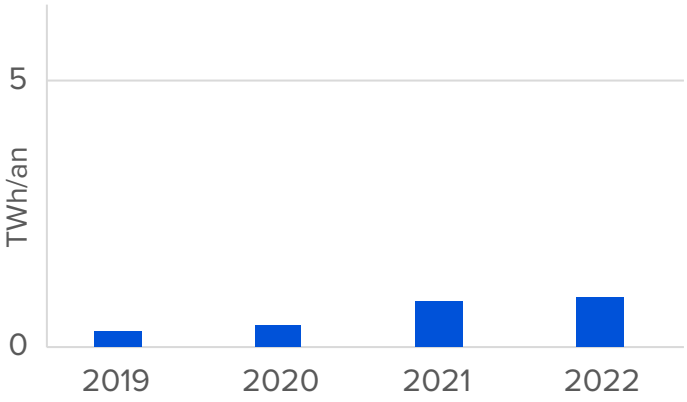
Un net retard à l'allumage

Par conséquent, le mouvement a commencé en France bien plus tard que dans les autres pays d'Europe. Alors que la Norvège et la Suède voyaient l'établissement de plusieurs PPA sur leur territoire dès le début des années 2010, suivies par l'Espagne de façon spectaculaire à partir de 2018, **les entreprises établies en France ont commencé à signer des contrats à partir de 2019…** très timidement. En 2021, selon les données remontées par la CRE, la France peinait à cumuler 0,7 GW en PPA lorsque l'Espagne montait déjà à 13,4 GW.

À ce jour, **le marché des PPA se développe bien dans l'Hexagone,** mais en restant sur un terrain de chasse gardée **pour de grands comptes : Aéroport de Paris, Les Mousquetaires, SNCF…** Ce sont eux qui avaient la visibilité et les reins suffisamment solides pour envisager ce chamboulement dans leur méthodologie d'achat.

C'est ce qui explique également, sur un marché peu mature et capté par des mastodontes, que les durées soient en moyenne plus longues qu'ailleurs. Les rares contrats signés doivent l'être sur un long terme pour être attractifs… tant pour le producteur que pour le consommateur.

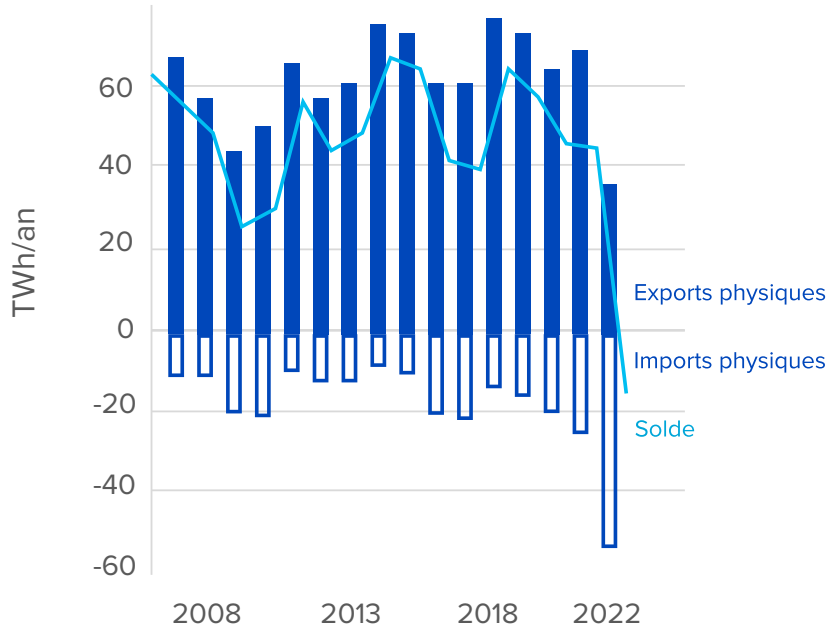
Un démarrage timide des CPPA en France



Données agrégées par Capgemini

Tout a changé avec la crise de l'énergie

Mais tous ces freins sont contrebalancés par le fait que le bouleversement des derniers mois et de la coupure des approvisionnements en gaz depuis la Russie ont changé la donne. Le marché de l'énergie n'est plus le même. Il est devenu incertain. Le PPA gagne donc en intérêt, même dans une position d'interconnexion avec les réseaux électriques voisins (Espagne, Italie, Allemagne, etc.) comme pour la France.



Mieux, la France et l'Europe sont en pleine révision de leur marché intérieur. **Le contexte est favorable aux PPA.** Le terrain est balisé. La législation s'adapte. Les incitations prennent forme. Le temps du Power purchase agreement tricolore est-il venu ?

07 Tu t'installes quand alors ?

Ce n'est pas nouveau. En plusieurs années, la place du PPA en France a été bouleversée. Mais l'année 2023 a été un accélérateur en faveur de ces contrats. Il y a des raisons stratégiques, politiques et économiques à cela, comme l'explique la CRE.

En quelques mois, par **différentes décisions, lois et annonces, la France et l'Europe ont marqué leur volonté de défendre la contractualisation à long terme** sur les marchés de l'énergie. C'est une manière de faire qui est vue comme la plus pertinente pour protéger les consommateurs et les acteurs du marché face à la volatilité des prix. **L'objectif est de garantir à chacun de payer un prix juste et visible** dans les années à venir, mais aussi de garantir **une avancée sur les objectifs de décarbonation** du secteur à l'horizon 2050.

En voici quelques exemples triés sur le volet :

• La loi APER

La loi du 10 mars 2023 a changé la donne et apporté des précisions en faveur des PPA dits physiques. Cette loi d'accélération de la production d'énergie renouvelable définit le PPA comme un contrat de vente directe à long terme d'électricité, en opposition au contrat de fourniture – le PPA sans flux physique, lui, ne s'inscrit pas non plus dans ce cadre s'agissant d'un produit purement financier. La loi n'est pas intervenue sur les conditions contractuelles. Mais elle a notamment ouvert la **possibilité de bénéficier de soutiens financiers publics en tant que producteur signant un PPA** et **d'ouvrir ces contrats long terme aux acteurs publics.**

Le Cader 44

Dans le cadre de cette ouverture aux collectivités locales, Collectif Énergie s'associe à la volonté de Territoire d'énergie Loire-Atlantique et à Nantes Métropole pour le premier Contrat d'achat d'énergie renouvelable (aka Cader) de cette ampleur avec un acteur public en France.

Un autre objectif inclus dans la loi a été de décentraliser la planification territoriale des énergies renouvelables, en invitant les collectivités territoriales à définir des « zones d'accélération », où les projets seront incités à s'implanter.

• Créer de meilleures conditions réglementaires

Le gouvernement français a fait en sorte d'alléger les obstacles réglementaires et administratifs. Il y avait plusieurs défauts dans cette contractualisation de contrats long terme en France. La question du transfert des garanties d'origine et de la traçabilité complète était un point à régler, pour que cela soit bien favorable à tous en certifiant du lien entre production et consommation. Or, le PPA peut intégrer la notion de garantie d'origine, ce qui simplifie la lisibilité de l'offre pour le consommateur.

L'État a souhaité aussi accompagner ce développement en **proposant un fonds de garantie spécifique aux PPA**, permettant de couvrir le risque de faillite ou de défaut de l'industriel. Piloté par la BPI, celui-ci doit permettre que les producteurs se tournent davantage vers des financements privés pour leurs implantations. Un premier pas a été franchi en 2023. Bonduelle a été le premier acteur à bénéficier de ce fonds, pour un PPA de 20 ans signé avec le producteur Arkolia d'un volume garanti de 11,8 GWh/an. L'objectif, à terme, est de soutenir avec ce fonds environ 500 MW de puissance installée.

Enfin, il y a la durée de mise en place d'un projet. Jusque-là, pour l'éolien en mer (10 ans en moyenne), sur terre (7 ans) ou le solaire (5 ans), les procédures ralentissaient le début des constructions. Désormais, **des délais sont imposés pour les différentes étapes** de votre dossier (dépôt, étude préalable, nombre de recours, etc.). De plus, en incitant aux PPA, il est possible de réduire intelligemment le nombre et la durée de ces recours. En effet, l'implication d'acteurs autres que le seul producteur, de préférence locaux, rend **l'implantation beaucoup plus acceptable et réfléchie.** C'est ce qu'on remarque lorsque des communautés, comme sur l'île de Samsø au Danemark, s'associent pour mettre en place un parc éolien. C'est également le cas avec des projets citoyens, comme en Loire-Atlantique pour l'implantation d'éoliennes négociée avec les agriculteurs. Alors pourquoi pas avec l'entreprise du coin ?

• **Les communautés d'énergie**

Dans la droite ligne du point précédent, il s'agit de réunir ses forces pour que chacun puisse se fournir de l'énergie en bonne intelligence.

Le droit européen, par l'adoption de plusieurs directives et règlements entre 2018 et 2019, a défini dans son « clean energy package » deux notions nouvelles : **la communauté d'énergie renouvelable et la communauté d'énergie citoyenne.** L'objectif est de mettre en place des critères d'organisation pour ces structures et ainsi leur ouvrir des droits, dans tous les États membres. Cela a donc été traduit ensuite dans le droit français grâce à la loi Énergie climat du 8 novembre 2019.

Celle-ci précise par exemple ces droits fondamentaux : « Une communauté d'énergie renouvelable est autorisée à : produire, consommer, stocker et vendre de l'énergie renouvelable, y compris par des contrats d'achat d'électricité renouvelable ; partager, au sein de la communauté, l'énergie renouvelable produite par les unités de production détenues par ladite communauté ; accéder à tous les marchés de l'énergie pertinents, directement ou par l'intermédiaire d'un agrégateur. »

Ces nouvelles formes d'entité et de **regroupement ouvrent la voie à une unification des forces pour signer un PPA,** dans le cadre d'une CER, avec **un ancrage local fort** qui permet de développer l'acceptabilité des projets photovoltaïques ou éoliens.

Le **PPA mutualisé** est un avenir possible pour démocratiser réellement l'outil. En faisant fonctionner le collectif, l'accès à ce produit ne serait plus réservé aux gros consommateurs, comme autrefois. C'est un *game changer* dans la transition énergétique, un véritable élan pour changer la donne et ouvrir la porte des énergies renouvelables à des acteurs très variés.

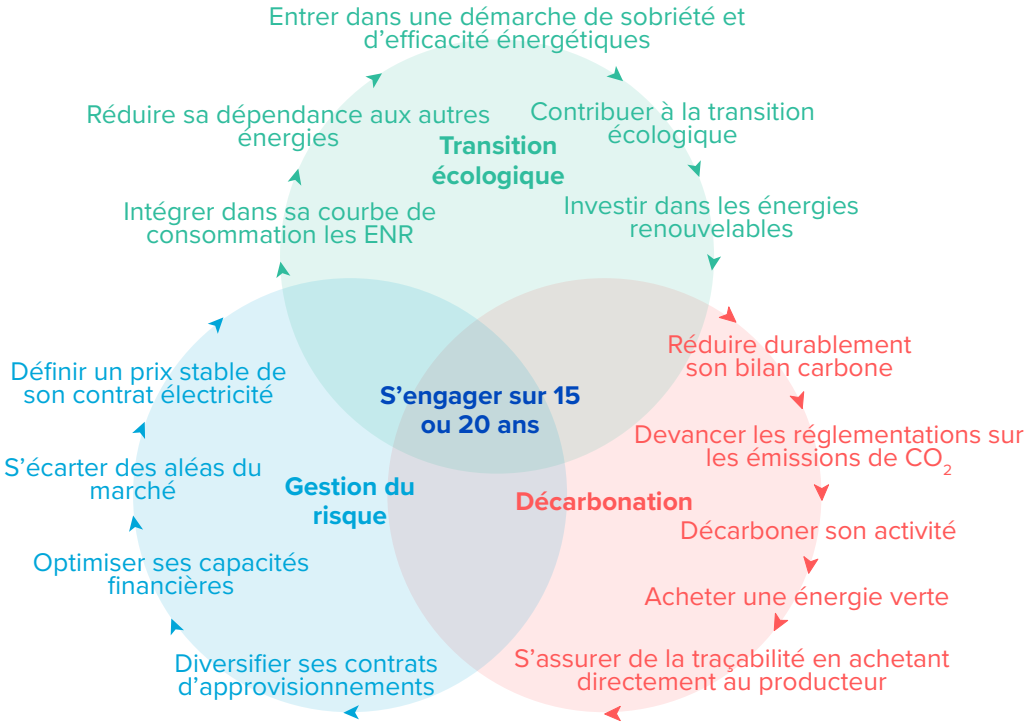
Vers un marché européen ?

L'année 2023 a été marquée sur le marché de l'énergie par la réflexion entamée et quasi concrétisée par les instances européennes d'un changement profond de son fonctionnement. Cette réforme du marché européen de l'énergie a mis l'accent, lors de l'accord entre les 27 ministres de l'Énergie courant octobre, sur la nécessité de soutenir les contrats à moyen et long termes en faveur de la transition écologique. Plusieurs axes sont à l'étude pour cela, comme les CFD (contrat sur la différence) ou… les PPA, bien entendu. Les États de l'Union ont ainsi affirmé leur volonté de lever les « barrières injustifiées et les procédures ou les frais disproportionnés ou discriminatoires » dans la contractualisation directe entre un producteur et un consommateur. À terme, il s'agit d'offrir grâce au temps long de la visibilité aux acteurs du marché de l'énergie.

Les discussions ne sont pas terminées. Le périmètre reste à déterminer. Les mécanismes doivent prendre forme. Mais l'interconnexion entre les pays et le développement de PPA entre les États – qui existent déjà avec des PPA virtuels – pourraient former un ensemble porteur et pertinent pour aider à la décarbonation sur tout le continent.

08 PPA et moi

Pourquoi s'engager dans un PPA ?



À ce stade, vous devez avoir les clés en main pour déterminer votre contrat d'achat d'énergie à long terme. **Vous savez où vous voulez aller.** Vous savez sur quelles personnes (ou au moins leur rôle) vous devez vous appuyer. Dans le meilleur des cas, vous avez même déjà une idée de la puissance et du profil énergétique qui vous correspond. Vous avez aussi compris pourquoi c'était le bon moment pour y réfléchir et lancer les démarches.

Ici, vous allez **construire le cahier des charges** qui détermine et encadre votre besoin. Celui-ci doit être précis et laisser le moins de place possible au doute, afin que votre appel d'offres débouche sur un PPA idéal. Pourtant, même après, rien n'est réellement ficelé. C'est une nouvelle étape à franchir et pas des moindres : il va vous falloir **négocier la finalisation de votre PPA,** c'est-à-dire vous assurer que tout le contrat sera équilibré et en faveur de vos besoins.

Que ce soit votre premier contrat longue durée ou non, il y a des erreurs à éviter, des étapes à reprendre les unes après les autres, des choix à discuter et des détails à examiner. C'est le moment pour vous de montrer que vous avez un œil averti sur le sujet et que les quinze prochaines années ne devront rien au hasard (mais seulement aux aléas météo, grand maximum).

Voici quelques points de vigilance que vous pouvez avoir :

• **La disponibilité minimale par an.** Vous avez des besoins. Le contrat vient vous les combler. Il doit vous garantir que vous aurez un minimum affecté à votre compte. C'est grâce à ce point de départ que vous allez construire votre ensemble d'achats d'énergie.

• **La détermination des autres acteurs impliqués,** comme l'agrégateur ou le responsable d'équilibre. Si vous vous souvenez du Lego, au chapitre 4, ce dernier occupait la place du ventre et son charme discret pour assurer que tout aille bien. C'est le centre de gravité. Il est conseillé d'étudier le marché avec attention pour déterminer qui assurera ce rôle, si c'est à vous que revient la responsabilité de contractualiser avec lui.

• Différencier **le contrat de fourniture** et le contrat de PPA. Le premier aura une durée plus courte. Mieux vaut ne pas lier les deux, afin d'être libre de changer si besoin et ne pas être dans une situation d'interdépendance, pendant 15 à 20 ans.

• Prendre le temps de faire son **étude d'impact.** Puisque le PPA vient modifier directement votre plan de charge, il va falloir comprendre les conséquences et modéliser la programmation possible de vos contrats. Pour rappel, l'objectif n'est pas de surconsommer, ni de revendre sur les marchés un surplus indésirable.

• Établir **un calendrier.** Lors de la signature du contrat, vous allez avoir une date prévisionnelle de mise en service. Même si celle-ci reste conditionnée à des imprévus, qui peuvent retarder l'échéance, vous devez avoir une idée du début et de la fin de votre nouveau PPA.

• Les **compensations réciproques.** Puisque vous vous engagez à acheter un certain volume et que le producteur, en face, s'engage à vous en fournir tout autant, il y aura évidemment des compensations à prévoir si l'un de vous fait défaut. Autant faire attention et bien vérifier qu'elles correspondent aux risques pris dans le cadre précis de votre PPA, si le risque pèse plutôt sur le volume, le prix (manque à gagner pour l'une ou l'autre des parties), le profil (la production ne correspond pas à votre consommation) ou le paiement…

Par ailleurs, vous pouvez essayer de sortir des sentiers battus et être tenté par quelques démarches originales pour votre PPA. Elles auront dans certains cas des avantages bien agréables.

• **Faire un appel d'offres** qui incluent des acteurs n'étant pas des fournisseurs d'énergie, comme WattValue ou RES.

• Agir en direction d'un PPA multi-asset, qui cumule les avantages de l'éolien et du solaire (voire d'énergies pilotables comme l'hydroélectricité ou la biomasse), sous la forme d'un sleeved PPA. Ainsi, vous aurez davantage de disponibilité d'énergie sur la journée. Vous pourrez même mélanger des installations existantes et à construire. Mettre le meilleur de tous les mondes à votre service, en quelque sorte. Peut-on rêver de mieux ?

Malgré tous ces points, vous ne vous sentez peut-être pas de taille. Consommez-vous assez d'énergie pour que cela soit pertinent ? Avez-vous des garanties financières suffisantes ?

Vous avez une autre solution pour construire un PPA à votre mesure… **le PPA groupé !**

Vous avez déjà entendu parler d'achat groupé d'énergie ? Cette logique d'union des forces pour obtenir les mêmes avantages que plus grand que soi existe aussi pour des contrats longs. **Cela sera rassurant pour tout le monde.** Le producteur craindra moins une défaillance si les volumes sont plus petits et remplaçables, un partenaire pouvant se joindre en cours de route. De votre côté, vous aurez le bénéfice d'une infrastructure complexe sans en être entièrement redevable. Vous allez gagner du temps, obtenir un tarif attractif et parvenir à une sérénité et une visibilité long terme.

À plusieurs, par le collectif, vous pouvez construire l'avenir.

09 Et après toi, qu'est-ce qu'il restera ?

Diversifier votre approvisionnement et mieux piloter vos contrats d'énergie, vous allez le faire grâce au PPA… mais pas seulement lui. **Il y a tout une part dite résiduelle,** car elle ne peut être pris en charge par un contrat long terme. Cela ne serait pas pertinent – ni même faisable, sauf à surdimensionner – de prévoir un profil de production qui soit supérieur au profil de consommation. Même si la combinaison de l'éolien et du solaire permet d'aplanir la courbe de production entre une énergie produite en cloche et une énergie intermittente et non contrôlable, l'idée avec un PPA est de coller à son profil énergétique sans jamais le dépasser, pour ne pas avoir à revendre sur les marchés et être soumis à un nouvel aléa financier.

Il reste donc à savoir **comment gérer la suite de son approvisionnement,** avec suffisamment de flexibilité pour ne pas être piégé par des périodes de forte production électrique dans le renouvelable (par exemple en milieu de journée l'été avec des fermes photovoltaïques). « Pour répondre à ces contraintes, l'acheteur peut partir sur des compléments avec une autre méthodologie d'achat, explique Aurore Le Gouëz. **Un PPA s'intègre bien à un contrat bloc + spot,** avec assez peu de primes de risque car on continue d'être un Lego qu'on empile. Si on veut être efficace, efficient, avec un prix optimisé, il vaut mieux opter pour un PPA associé à un prix bloc + spot. »

Finalement, on revient au propos de départ : le marché de l'énergie n'est plus le même. Vous ne pouvez plus acheter de manière uniforme, comme si un seul marché pouvait vous écarter de la volatilité des prix. **Il faut diversifier vos sources d'approvisionnement.**

Il ne s'agissait pas de présenter le PPA comme une solution unique. C'est tout un ensemble qu'il vous reste à construire pour devenir précurseur dans votre secteur et avoir des atouts précieux dans votre manche pour les années à venir.

C’est ici que l’intervention d’**un Energy manager à temps partagé sera précieux pour votre entreprise.** L’EMTP va inscrire votre nouveau contrat long terme dans un cycle plus global, en réfléchissant (avec vous !) à la meilleure manière de penser et concevoir votre approvisionnement en énergie. Il va également vous permettre de travailler sur **d’autres axes de la gestion de l’énergie en entreprise, comme la sobriété et l’efficacité énergétiques.** Finalement, vous allez entrer par le PPA vers une gestion pilotée de vos contrats et de votre consommation, pour avoir le profil le plus cohérent par rapport à votre activité et pour minimiser vos risques.

Le PPA est comme une paire d’as : si vous ne comptez que sur cette carte-là, vous ne gagnerez pas à coup sûr. Mais vous partez avec un avantage certain, puisque vous assurez clairement vos arrières et que vous ne misez pas tout au même endroit. Vous avez la garantie de ne pas voir le prix d’une partie non négligeable de votre approvisionnement être soumis aux aléas du marché. Vous pouvez affirmer haut et fort votre volonté d’intégrer une politique RSE forte, avec des sources d’énergie renouvelable développées par votre entremise. Vous avez accompli un pas décisif dans une gestion raisonnée, saine et nouvelle de l’énergie. Bref, **vous entrez pleinement dans le XXIe siècle** et personne ne vous le reprochera. Au contraire.

Il ne reste plus qu’à l’utiliser malicieusement, avec les conseils de ceux qui connaissent les autres cartes, des experts de l’énergie. Et avec votre guide dans votre poche, sur votre disque dur, toujours.

Alors conservez-moi précieusement. Il est temps d’avancer collectivement vers une énergie décarbonée plus simple, plus responsable, plus abordable.

Lexique

AAE : le sigle français pour PPA, signifiant accord d'achat d'électricité.

Cader : contrat d'achat d'énergie renouvelable, équivalent du « green PPA » en français.

Producteur : celui qui transforme une source (soleil, vent…) en énergie, livrable à des consommateurs.

Consommateur : c'est vous, quand vous faites tourner les machines et que vous allumez votre chauffage (à l'usine comme à la maison).

Fournisseur : intermédiaire entre le producteur et le consommateur, le fournisseur d'énergie est celui qui gère les contrats et s'assure que son client reçoive ce qu'il lui faut.

Profil énergétique : vous ne consommez jamais de manière tout à fait plane, stable et continue. Dans votre activité, dans la journée et dans l'année, il y a des pics et des baisses. L'ensemble détermine votre profil de consommation – auquel doit répondre le profil de production dont vous allez avoir besoin.

Prix indexé : le prix de vente évolue en fonction des changements qui peuvent survenir sur un autre produit, par exemple l'inflation moyenne.

Prix flottant : le prix de vente évolue selon l'offre et la demande, sur un marché qui est propre au produit vendu. C'est le marché spot pour l'électricité.

Responsable d'équilibre : acteur qui s'assure qu'il y a toujours autant d'électricité à disposition que d'électricité consommé, pour ne pas déstabiliser le réseau avec un trop-plein ou à l'inverse un manque.

Obligation d'achat CRE : ce système oblige EDF ou une entreprise locale de distribution d'acheter l'énergie (renouvelable) produite à un prix fixe, attractif, afin d'inciter aux développements de ces sources d'énergie.

Greenfield vs brownfield : lorsque le moyen de production d'énergie n'existe pas encore, le projet PPA est dit greenfield. À l'inverse, lorsqu'il s'appuie sur de l'existant, il est dit brownfield.

ENR : les énergies renouvelables, sans produit fossile. Il s'agit majoritairement pour l'électricité de l'éolien, le solaire, l'hydraulique et la biomasse.

CFD : les contrats sur la différence (contract for difference en anglais) désignent une forme de contrat qui inclue un prix plancher et un prix plafond. Ainsi, il y aura un retour vers le producteur (prix trop faible) ou vers le consommateur (prix trop élevé) si le tarif varie. Cela limite les risques pour les deux parties.

Energy manager à temps partagé : l'EMTP est votre compagnon pour mieux gérer et piloter vos contrats d'énergie. C'est la personne qui va mettre en place une stratégie de réduction des coûts et de votre consommation d'énergie, grâce à des experts dédiés. Grâce à lui, vous pouvez mieux négocier auprès des fournisseurs, mieux comprendre vos besoins et accéder à des services habituellement réservés aux grands comptes.

Que vous soyez un industriel, un entrepreneur ou une collectivité territoriale, Collectif Énergie est votre partenaire de confiance pour réfléchir à la mise en place d'un PPA. Si vous voulez en savoir plus, n'hésitez pas à prendre contact avec nous au **02 28 22 94 29** ou par e-mail à **bonjour@collectifenergie.com**

www.collectifenergie.com

collectif énergie