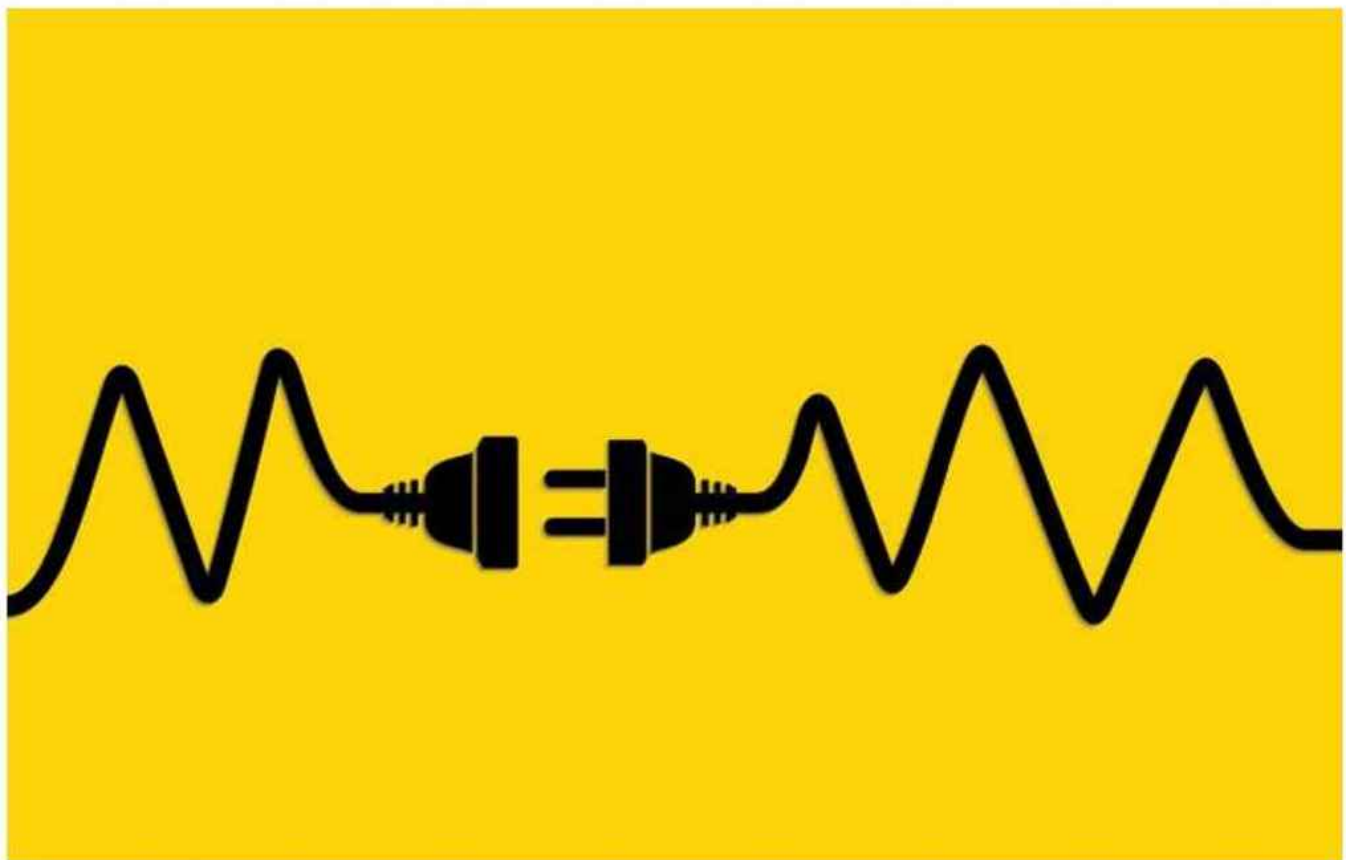


Mardi 3 decembre 2019

Les contrats d'électricité verte gagnent l'industrie

03/12/2019



La deuxième édition de la conférence nationale sur les énergies renouvelables en entreprise s'est tenue mercredi 20 novembre. Poussés par leurs clients, leurs salariés et l'évolution des prix de marché, les industriels semblent passer de la théorie à la pratique en matière de transition électrique. 2019 marque le décollage des contrats d'approvisionnement de gré à gré.

Malgré le prix toujours compétitif des combustibles fossiles et des attermoiements en matière de fiscalité carbone, la production d'énergie thermique propre infuse chez les industriels. Mais après la chaleur, le froid et la vapeur, 2019 ne serait-elle pas l'année de l'électricité verte ? Peut-être si l'on en croit les témoignages recueillis lors de la



conférence nationale sur les énergies renouvelables en entreprise organisée au ministère de l'économie et des finances le 20 novembre 2019.

L'an dernier, la première édition de l'événement avait montré un intérêt pour des achats d'électricité plus vertueux et plus maîtrisés. Quelques projets emblématiques se sont concrétisés depuis, notamment à travers la signature de PPA (power purchase agreements). Ces contrats d'achat de gré à gré "*représenteront 20 % de l'approvisionnement dans nos activités de traction d'ici 2026*", a par exemple annoncé Olivier Menuet, président de SNCF Énergie.

Prévisibilité des coûts

On peut penser que cet engagement n'est pas une parole en l'air. En juin, l'opérateur ferroviaire a signé le premier grand contrat suivant une logique d'additionnalité. Autrement dit, la SNCF n'achète pas son électricité au propriétaire d'une installation un peu ancienne qui ne bénéficie plus de mécanisme de soutien tarifaire et doit donc trouver un client. Elle finance la construction de plusieurs parcs solaires qui ne toucheront aucune aide publique et qui lui vendront l'intégralité de leur production.

Le cas n'est pas isolé. "*On est en plein appel d'offres*", illustre Jeanne Michon-Savarit, à la tête du département énergie d'ADP. "*Nous allons commencer sur 10 % de la consommation*". Chez Orange, "*il pourrait y avoir des annonces en début d'année 2020*", confie quant à lui Christophe Chaillot. Le vice-président du groupe de télécommunications aimerait parallèlement investir lui-même en couvrant ses bâtiments de panneaux photovoltaïques en autoconsommation... mais comme d'autres, Orange manque de foncier disponible.

Engouement en interne

Tous ces acteurs ont en commun la volonté de montrer qu'ils contribuent à la transition énergétique. "*Nos clients ne s'intéressent plus seulement à nos produits, mais aussi à la manière dont nous les produisons*", lance Jean-Paul Torris, président de l'institut Orygeen et directeur général de l'entreprise fromagère Savencia. "*Quant à nos collaborateurs, ils nous demandent de faire des investissements qui font sens*".

Chez Metro, on ne peut qu'abonder. "*Nous avons signé un premier PPA en mars avec un parc éolien d'Eure-et-Loir en sortie d'obligation d'achat. Nos entrepôts sont à moins de 100 km et on a pu constater l'engouement de nos collaborateurs qui ont compris le côté concret du projet*", témoigne Coralie Lang, responsable énergie du fournisseur de la restauration.

Une phase de tâtonnements

Les entreprises qui choisissent l'option PPA adoptent aussi une logique purement financière de minimisation des risques. "*Les prix du marché vont augmenter, mais surtout fluctuer*", analyse Olivier Menuet. "*Or nous avons besoin de prévisibilité de nos*



coûts".

La situation est plus critique encore dans les groupes internationaux. *"Les prix sont différents d'un pays à l'autre. Avec parfois un facteur quatre et des augmentations du jour au lendemain"*, insiste Christophe Chaillot, marqué par l'épisode jordanien de 2012. En un claquement de doigts, l'électricité avait pris 400 % !

Directeur général de Boralex, un producteur d'électricité renouvelable, Nicolas Wolff a conscience que passer à la pratique est encore compliqué. *"Les PPA, tout le monde en parle, mais il y a peu de contrats signés car il y a une différence entre ce qu'attendent les entreprises et ce qu'on peut offrir"*, souligne-t-il. Définir leur durée ou choisir un responsable d'équilibre entre la production et la consommation sont par exemple des défis pas si évident à résoudre. Fin octobre, France énergie éolienne a défini un contrat type sur lequel s'appuyer. Les premiers retours d'expérience seront par ailleurs essentiels.

Olivier Descamps