



Comité de suivi Projet de parc éolien

BOUSSAY

18 01 2024

Commune de
BouSSay

Le SYDELA devient
**territoire
d'énergie**
LOIRE-ATLANTIQUE

Sommaire

- Mot introduction et brise-glace - 10mn
- Présentation du modèle économique d'un parc éolien - 45mn

Pause - 5mn

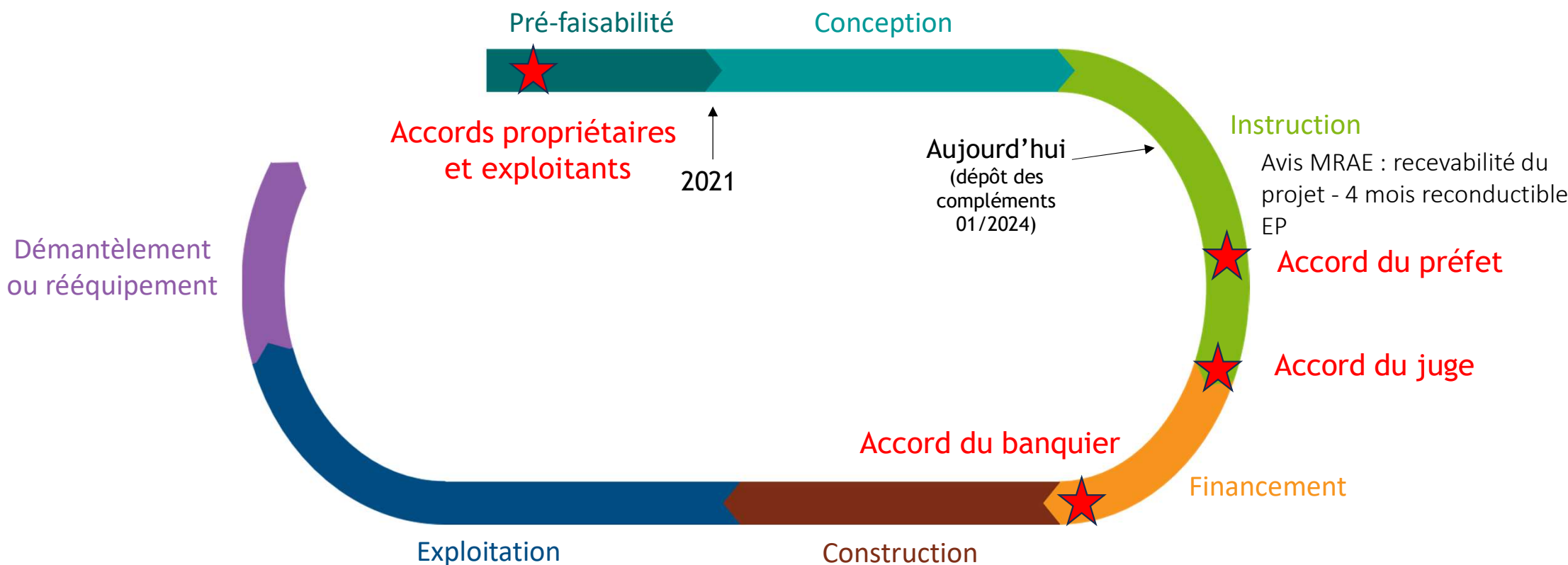
- En sous-groupe : construction du montage idéal - 45mn
- Partage et conclusion - 15mn



Présentation du projet Volkswind - volet administratif

LES PHASES D'UN PROJET

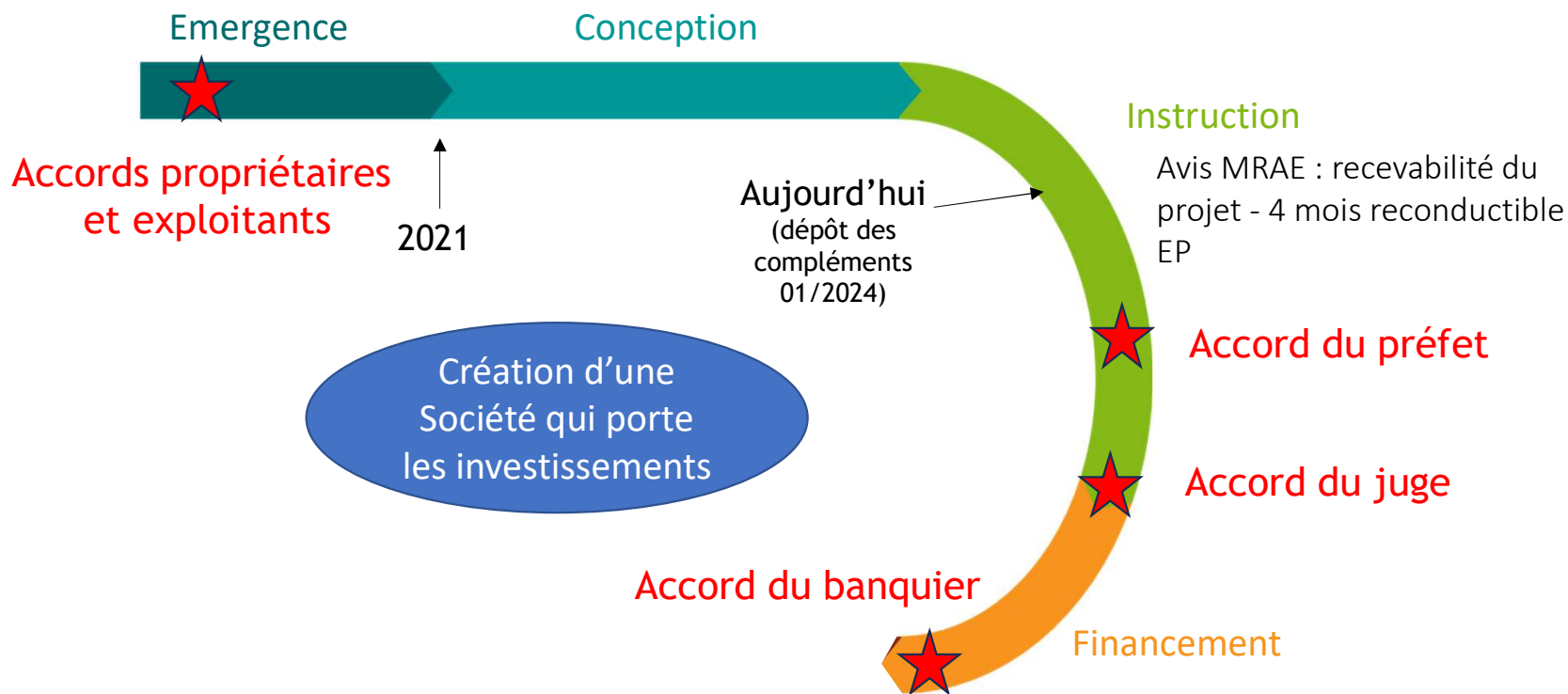
Durée moyenne de développement : 7 ans





Les différentes étapes d'un projet éolien

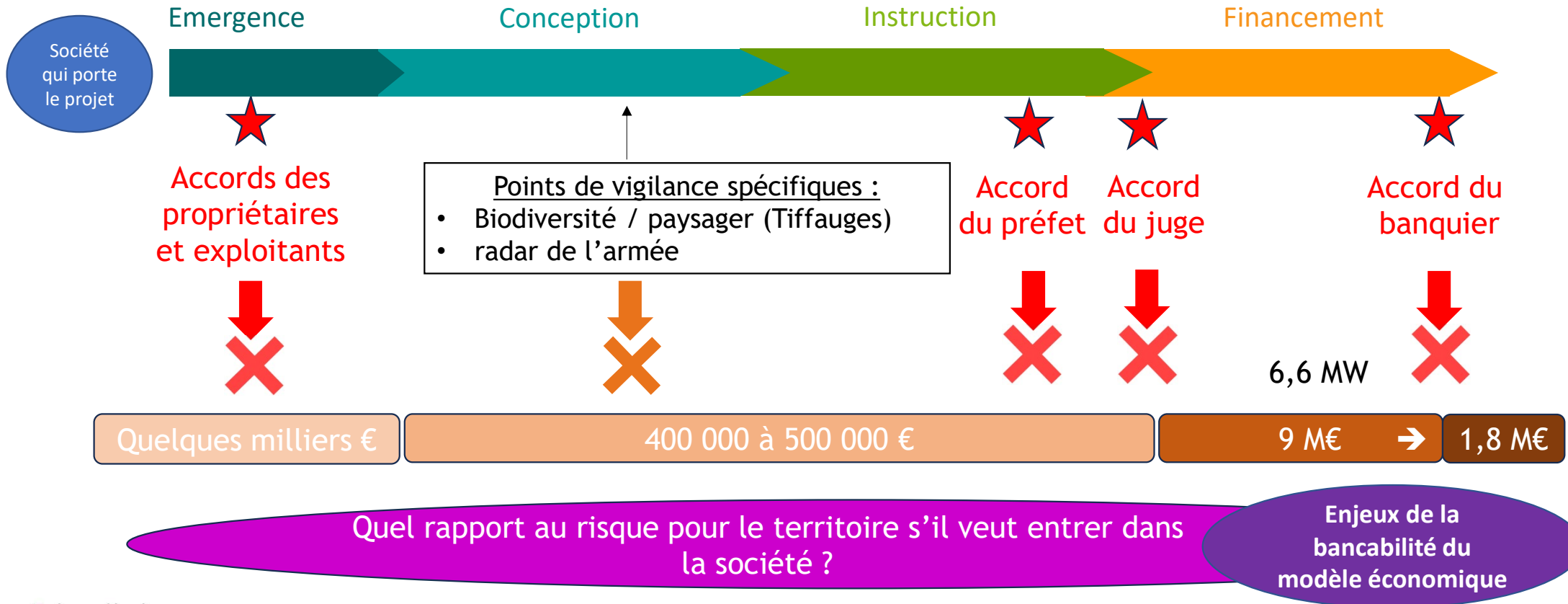
Durée moyenne de développement : 7 ans





Les différentes étapes et les conséquences financières

Durée moyenne de développement : 7 ans





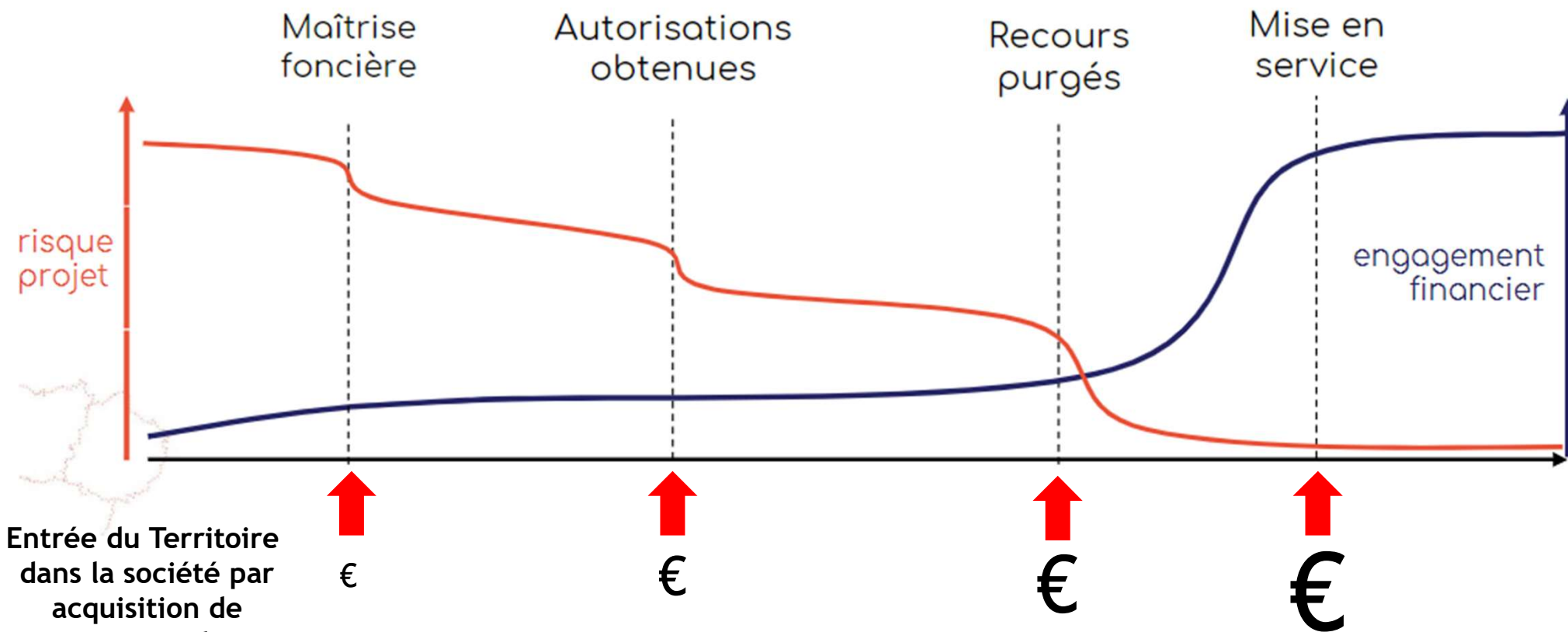
Notion de risque de développement

.....

Conception Instruction Financement



Le risque et l'engagement financier



Entrée du Territoire dans la société par acquisition de parts sociales

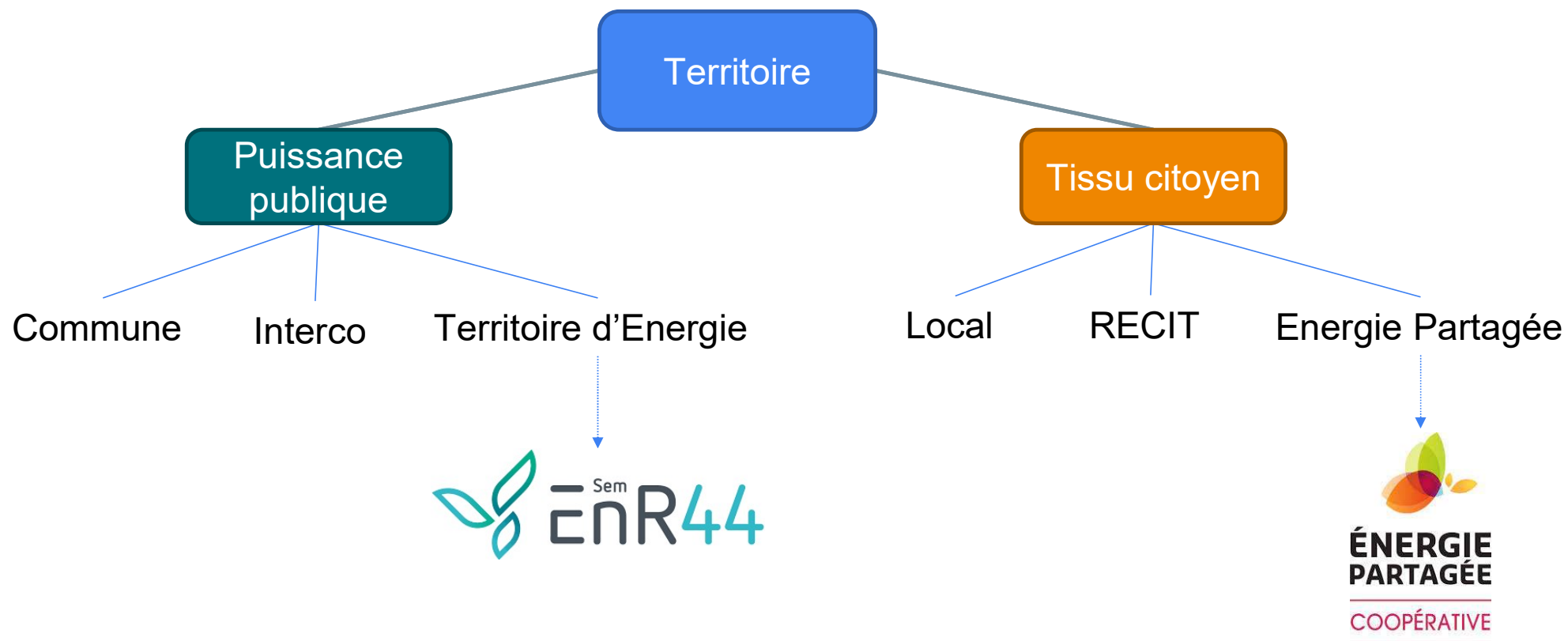
PARTICIPATION CITOYENNE

Initiative de citoyens, de collectivités ou d'acteurs locaux

Élargissement du groupe porteur

Animation du groupe

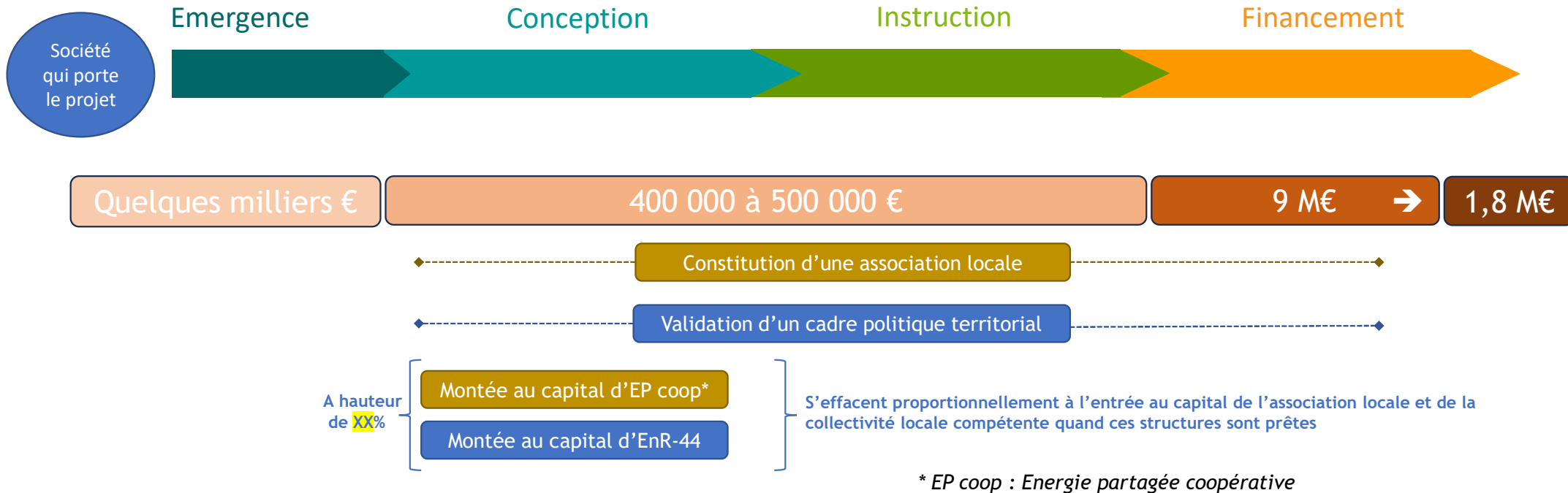
Le risque et l'engagement financier





Les différentes étapes et les conséquences financières

Durée moyenne de développement : 7 ans

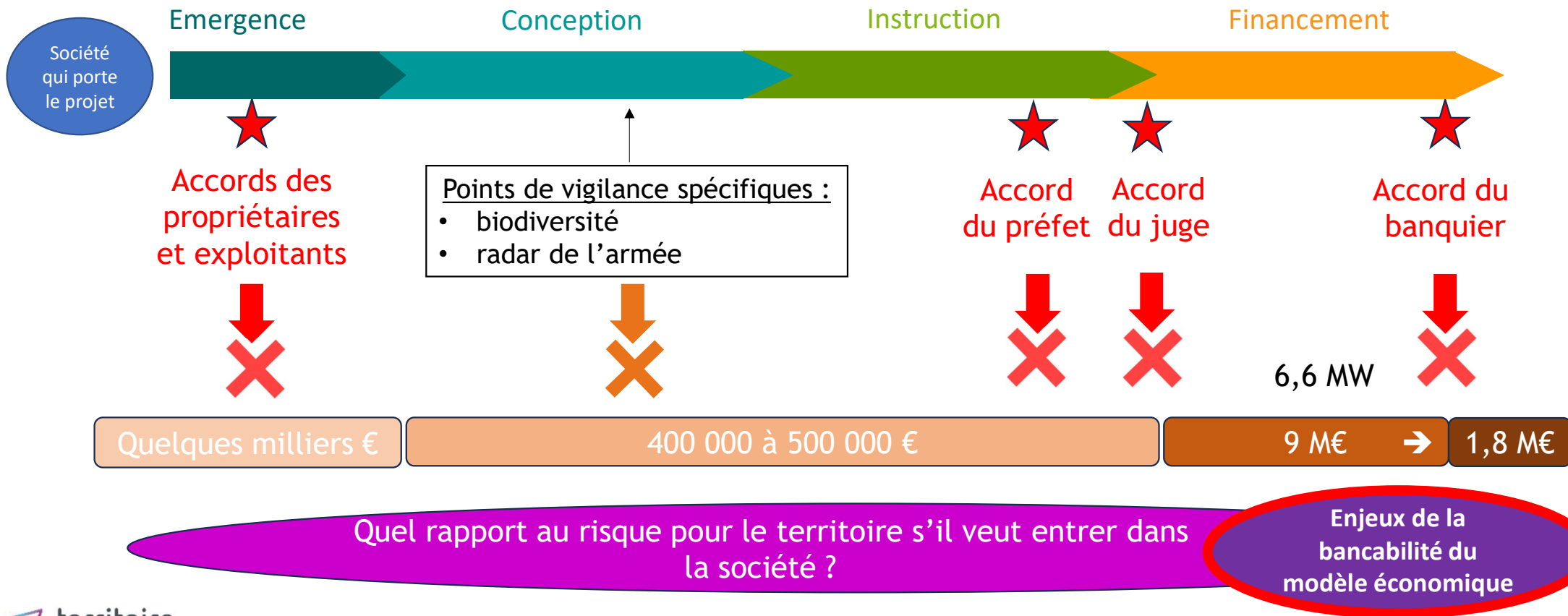


Volkswind a initiée le projet et porte le financement (et le risque) : quelle place le territoire souhaite-t-il négocier ? = quel % du capital de la société de projet au territoire ?



Les différentes étapes et les conséquences financières

Durée moyenne de développement : 7 ans





Le financement

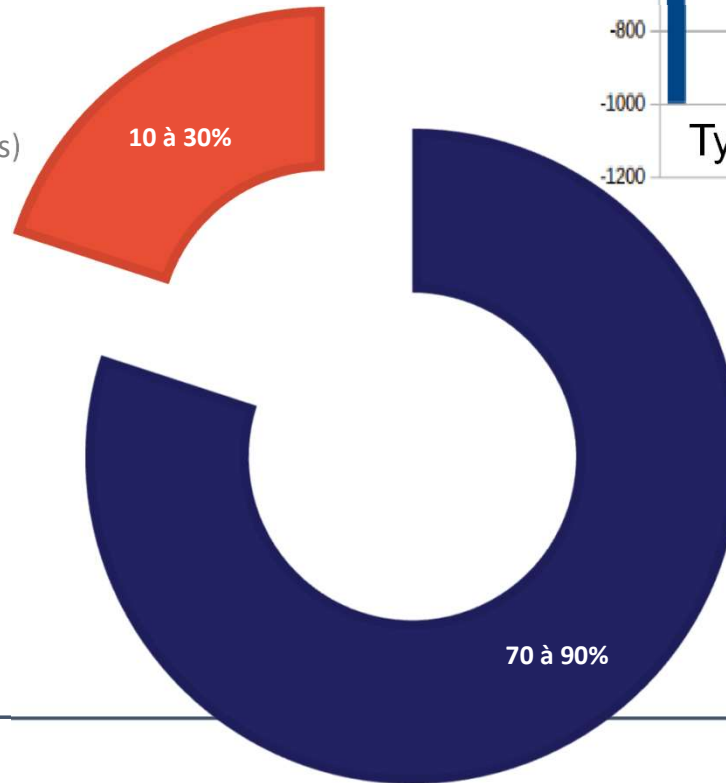
Dette vs fonds propres

FONDS PROPRES

- ▶ Actions
- ▶ Parts Sociales
- ▶ Réserves

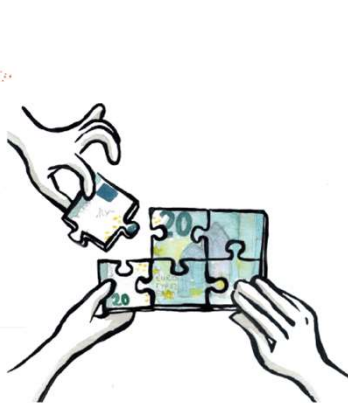
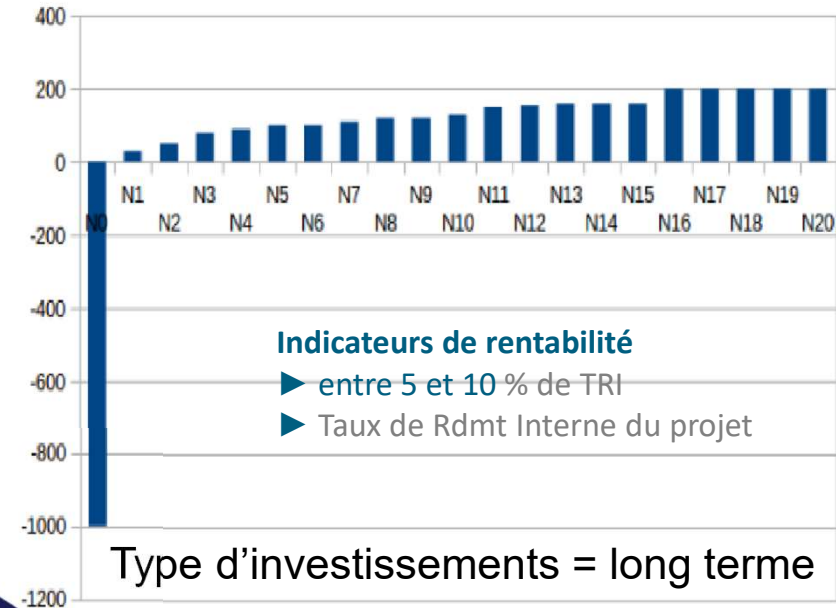
QUASI FONDS PROPRES

- ▶ Comptes courants d'associés (bloqués)
- ▶ Obligations
- ▶ Titres Participatifs



DETTE

- ▶ Bancaire
- ▶ "Citoyenne"
(via plate-forme de crowdfunding)



Mode de valorisation : trois philosophies différentes

Appel d'Offre de la CRE - AO CRE -	Contrat d'Achat Direct d'Énergie Ren. - CADER -	Autoconsommation Collective - ACC -
<p>Le producteur vend 100 % de son énergie à travers un mécanisme national garanti (prix et durée) par l'état à un agrégateur / fournisseur qui valorise cette énergie sur les marchés ou vers sa clientèle.</p> <p>→ Contrat sous garantie d'Etat de 20 ans</p>	<p>Le producteur vend son énergie sur une durée négociée et aux conditions économiques négociées avec un consommateur :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Unique : industriel, <u>COLLECTIVITE</u> • Fournisseur d'énergie qui revendra à ses clients <p>→ Contrat de gré à gré</p>	<p>Le producteur se met en relation avec plusieurs consommateurs dans un périmètre de 2 à 20 km pour contractualiser plusieurs CADER au sein d'une « association ».</p> <p>→ Contrat au sein d'une communauté d'énergie</p>

Centrales d'achat

« Production label » de la cantine scolaire ou du supermarché

AMAP / Marché de producteur

Mode de valorisation : trois philosophies différentes

	Appel d'Offre de la CRE - AO CRE -	Contrat d'Achat Direct d'Energie Renouvelable - CADER -	Autoconsommation Collective - ACC -
Avantages	<ul style="list-style-type: none"> • Sécurisé sur le long terme (20 ans), • Permet un financement très intéressant par un banquier. 	<ul style="list-style-type: none"> • Autonomie vis-à-vis du cadre de soutien de l'état, • Possibilité de construire notre politique de valorisation de l'énergie (locale ou pas selon le type d'acheteur). 	<ul style="list-style-type: none"> • Possibilité de construire notre politique de valorisation locale de l'énergie, • Outil d'animation territoriale = la communauté d'énergie, • Pas de marché public.
Inconvénients	<ul style="list-style-type: none"> • Risque de ne pas être retenu à l'AO car prix trop élevé, • Pas de valorisation locale de l'énergie pendant 20 ans. 	<ul style="list-style-type: none"> • Pas de garanties d'état donc accès à la dette plus contraint - à <i>modérer selon le type d'acheteur</i> : <ul style="list-style-type: none"> ○ <i>public (ex. Grpt Achat TE-44)</i> ○ <i>privé (ex. Industriel ou Enercoop)</i> • Recherche de consommateurs pour boucler le financement, • Acheteur public : concilier avec règles de la commande publique. 	<ul style="list-style-type: none"> • Limité à 3 MW, • Moins bonnes garanties d'état donc accès à la dette plus contraint, • Recherche active de consommateurs tout au long de la vie de la centrale.

Modèle économique : points de réflexion

Pour infléchir sur le projet, il faut que le territoire entre dans la société de projet

*A quelle hauteur entrer dans le projet ? Combien le Territoire veut de place dans le projet Volkswind ?
→ pour répondre à cette question, attendre « les modèles de gouvernance »*

Il s'agit d'un investissement à long terme de plusieurs millions d'euros

Rentabilité des projets compris entre 5 et 10 % (TRI actionnaire sur 30 ans)

A quel moment, entrer dans le projet : plus on y va tôt, moins ça coute cher mais plus c'est risqué

Pour entrer tôt, soit il existe une dynamique citoyenne existante, soit on prend le temps de la monter en s'appuyant sur RECIT et on demande à Energie Partagée de prendre la place et de s'effacer en partie, une fois la dynamique locale constituée.

Quel mode de valorisation choisir ?

AO CRE, CADER, ACC, un mix de deux ou des trois ?

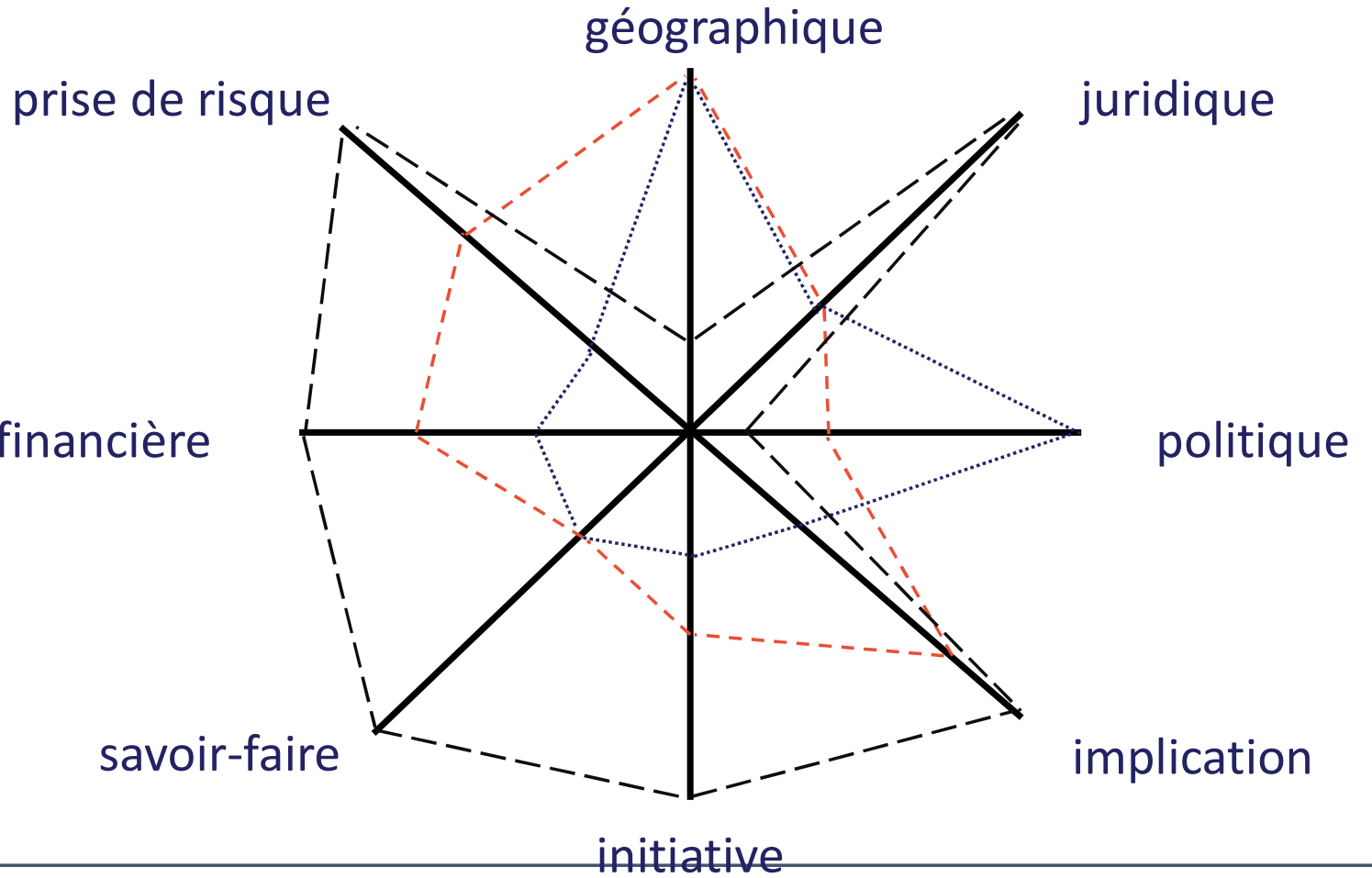
Des questions ?





De quelles légitimités parle-t-on ?

.....



Citoyens



Public



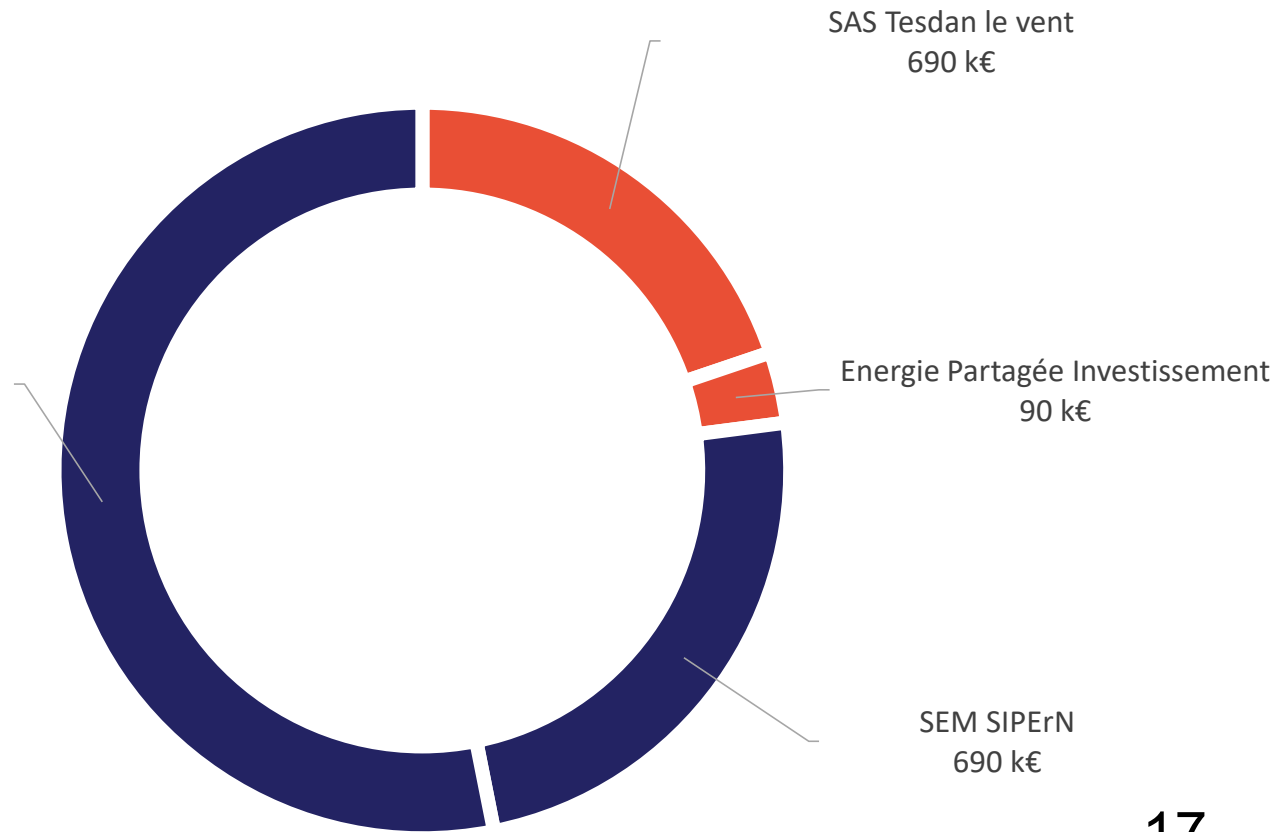
Privé



Exemple 2 // Ferme éolienne d'Avessac



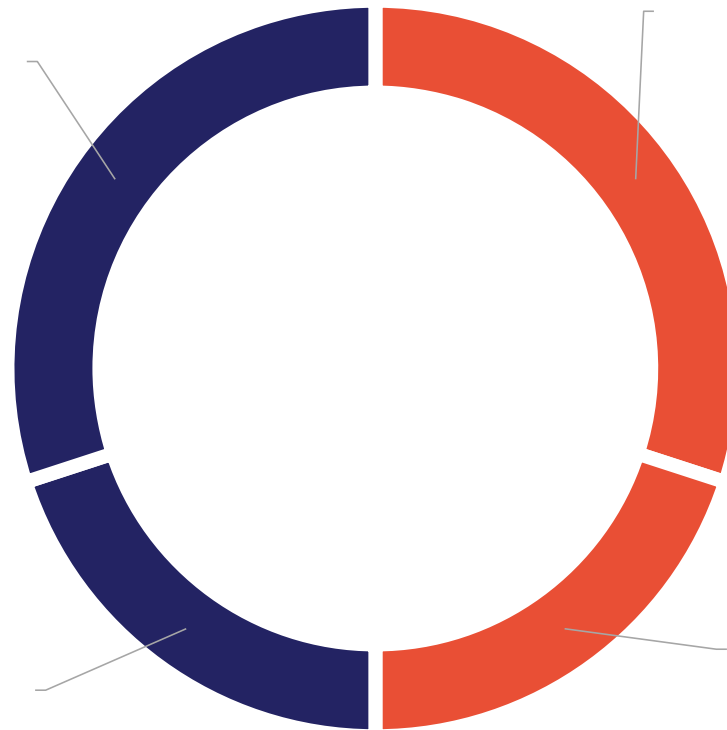
Initiative et développement par un opérateur privé, citoyens minoritaires (EPV) puis rachat par acteurs publics





Exemple 3 // Parc éolien de l'Hyrome

Développement privé, rachat par citoyens et acteurs publics



SEM Alter Energie
2,1 M€

SAS Cit'Eol
2,1M€

SEM Mauges Energie
1,4 M€

Energie Partagée Investissement
1,4 M€



Exemple 4 // Parc éolien de St Hilaire du Maine

Développement privé, rachat d'une partie par citoyens et acteurs publics



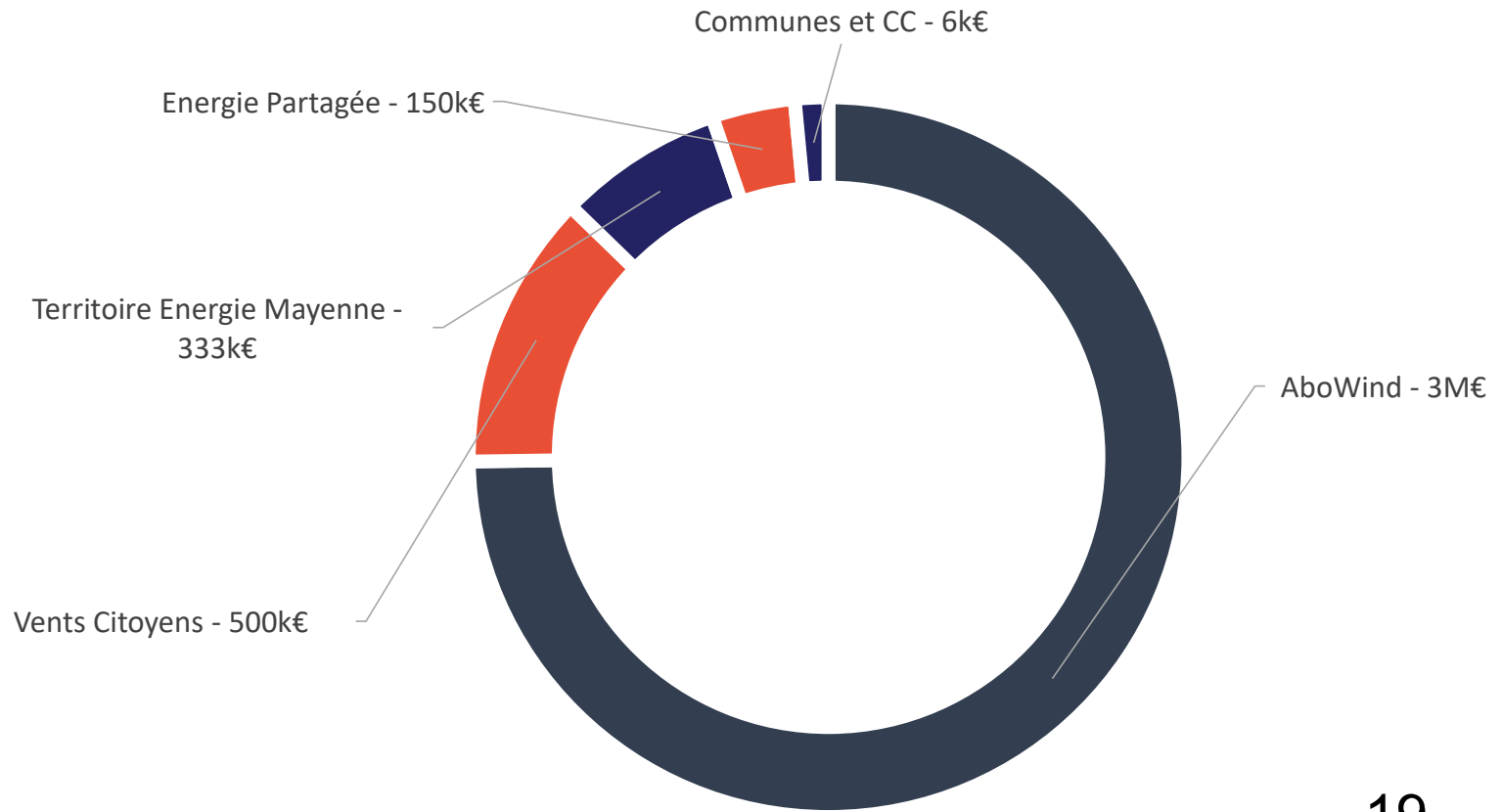
Citoyens



Public



Privé



Synthèse

Pour tous les groupes

 51% territoire

 49% porteur privé

Répartition territoire

1 groupe

31% public (24% SEM (44-85-49) et 7% commune

20% Citoyen : 10% citoyen et 10% EPI

1 groupe

25,5% public (commune - TE44)

25,5% citoyen/EPI

1 groupe

26% public (TE44-commune)

25% citoyen-EPI

Décisions stratégiques sur lesquelles peser :

- sur les modes de valorisation de l'énergie : notamment le volet ACC (évaluer cout MWh produit)
- Financement d'actions territoriales : fonds d'investissement locale à négocier - qui négocie ce fonds (commune/citoyen)
- Gestion de la nuisance / Actions pour la biodiversité
- Impacts sur des entreprises locales : choix de prestataires locaux

Quelle prise de risque ? Après l'armée et avant l'AE
Quel niveau de négociation ? =>possible moins mais peser sur certaines décisions !

Pas de rachat de parc clef en main