

Webinaire sur l'Autoconsommation Privée du 27/05/2020

Organisé par Grési21 - 44 participants

I. Présentation Watt & Home - IKEA Lyon. Mr Coulomb.

- Ikea a la volonté forte d'avoir des bâtiments efficients.
- Le choix de la Puissance PV a été faite après une analyse détaillée du productible (avec PVSYS) et des différents scénarios d'usage du bâtiment.
- AC avec revente du surplus à Enercoop. Le surplus a été minimisé (pas rentable en soi). Ikea est propriétaire de sa centrale, pas de tiers investisseur.
- Gestion du PV par SunPower pour garantir le résultat et garantie de production des panneaux.
- Coût de production PV moyen sur 20ans $\sim 5c / kWh$ hors frais d'exploitation.
- Hypothèse de 5% augmentation par an du coût de l'électricité.
- ROI ~ 9 ans
- « Temps de retour énergétique » des panneaux : $\sim 1,5$ ans.

II. Présentation ValEnergies - Lu et SAP. Mr Brisseau.

- Modele éco : ValEnergies agit comme tiers investisseur. ValEnergies n'a pas le statut de distributeur d'énergie. Il possède toujours les installations.
- Contrat à 20 ans avec le client. Ils vendent les kWh de leur centrale PV à un prix moyen contractuel. Très simple et lisible et une tarification par tranche horaire n'apporte pas de bénéfice au client.
- Les risques sont portés par ValEnergies qui peut les diluer sur toutes ses installations : Dimensionnement, Climatique, Technique (non production = 0 revenu), Financier (faillite client, baisse cout énergie ?). Néanmoins les installations « lestées » diminuent le risque car elles sont démontables.
- Ne cèdent pas l'installation après 20 ans, car semble peu intéresser le client (opération, etc).
- les ROI dépendent beaucoup de la localisation : de 7 ans dans le Sud Est à 14 voire 20 ans dans le Nord.

III. ENEDIS - Mr Moreau et Mr Iohner

- Confirmation de la baisse de la Revente Totale (RT), réservée maintenant aux grosses installations et de la montée concomitante de l'autoconsommation avec Surplus (AC).
- La RT est considérée comme le « Livret A » (plat, peu rentable), l'AC est grand favori à cause de l'augmentation prévue du prix de l'électricité.
- L'intérêt du client est de maximiser le taux d'auto consommation. Il en va de même pour le réseau.
- La mission et l'intérêt de ENEDIS convergent clairement vers un support actif à l'auto consommation.

- Les données d'installation en France sont disponibles sur ce lien : <https://www.enedis.fr/open-data-cas-usage-autoconsommation-photovoltaique> . A consulter, **très intéressant**.

IV. Débat.

- Les motivations client ont été clarifiées :
 - Il faut toujours qu'une fibre environnementale soit présente.
 - Il faut aussi que cela soit au moins au « même cout » que la solution sans PV.
 - La valorisation de l'image de l'entreprise par le PV et/ou par le bilan carbone permet de moduler le « même cout ».
- Intérêt pour les CV de développer l'auto consommation :
 - Recréer du « commun » en conservant la propriété des centrales privés.
 - Aller chercher les installations en local.
 - Donner éventuellement accès à des aides que les prospect n'aurait peut-être pas vu.
- La gestion des risques de faillite ou environnementaux ou techniques peut-être envisager de 3 façons :
 - Par une dilution du risque sur toutes les CV
 - nécessite de créer une entité au niveau de l'ensemble des CV.
 - Ne sera efficace qu'à moyen terme une fois le nombre d'installations suffisant.
 - Par une couverture via les assurances.
 - Par une solution d'AC collective
 - À voir au prochain webinaire.
- Pour démarrer et apprendre, les CV peuvent envisager de travailler en partenariat avec des acteurs du type ValEnergies ou Enercoop.