TECHNIQUE

NOITAVONNI P

UN NOUVEAU MODÈLE

DE TARIFICATION POUR AMÉLIORER L'ADHÉSION DES RIVERAINS

— Et si les riverains des parcs éoliens payaient leur énergie moins cher quand le vent souffle fort? L'offre est testée en zone rurale pour améliorer l'adhésion aux nouveaux projets. Elle intéresse aussi les collectivités pour leur propre patrimoine.



a lancé une offre, dite Fan Club, permettant aux foyers vivant à 10 km d'un parc éolien de bénéficier d'une électricité moins cher quand le vent souffle fort et que la production est élevée. Le premier Fan Club a été lancé à Joué-sur-Erdre, en Loire-Atlantique, en octobre 2024. Deux autres suivront, avec une volonté assumée de la part du groupe de les multiplier sur le territoire métropolitain.

Au travers de cette offre, Octopus Energy veut imaginer une nouvelle modalité de retombées financières (autres que les taxes dues par l'exploitant à la collectivité) pour les habitants des zones rurales concernées par les installations éoliennes, et ainsi travailler à leur meilleure acceptabilité. Les collectivités pourraient aussi y trouver de l'intérêt pour adapter ce modèle à l'achat d'énergie pour leur patrimoine public.

Travailler l'acceptabilité

Pour le lancement de son concept, Octopus Energy s'est associée à l'entreprise allemande SAB Énergies renouvelables, qui possède trois turbines de 3 MW chacune sur la commune de Vallons-de-l'Erdre, limitrophe de Joué-sur-Erdre et produisant 18 GWh annuel depuis trois ans. Quand le parc atteint une puissance

minimale de 3 MW, les riverains bénéficient d'un prix du kilowattheure réduit de 50 %. Quand il produit entre 0,1 et 3 MW, la baisse est de 20 %. Ces potentielles réductions n'ont pas cours quand les pales sont à l'arrêt pour cause environnementale (passage d'oiseaux ou de chauvesouris) ou pour maintenance.

« Nous voulions que l'offre commerciale proposée se fasse le reflet de la vie réelle de l'éolienne, indique Lancelot d'Hauthuille, directeur général d'Octopus Energy. C'est pour ça que dans les critères de notre appel d'offres initial aux exploitants éoliens, nous avons indiqué que nous souhaitions disposer de la production en temps réel et non de la vitesse du vent, par exemple. »

Le projet profite pour l'instant à 200 foyers, sur un total de 33171 habitants, dont Joué-sur-Erdre où s'est déroulé le lancement. Le maire, Jean-Pierre Belleil, indique qu'il a été mieux accepté par la population que la création d'un parc. Il met néanmoins en garde l'opérateur contre une déception éventuelle des administrés. « Il faut que la différence au niveau de la facture soit significative », prévient-il.

L'acceptabilité est, en tout cas, une orientation majeure que travaille Octopus Energy. « En France, un projet éolien se monte en une petite dizaine d'années, indique Lancelot d'Hauthuille. Mais planter les mâts et les raccorder au réseau ne dure qu'un an. Le reste de la procédure fait la part belle aux relations – conflictuelles ou non – avec les habitants ou la collectivité. En multipliant ce type de



projets, nous souhaitons améliorer l'acceptabilité et ainsi potentiellement diminuer le temps dévolu à chacun. » Et pour y arriver et parvenir à la rentabilité, l'exploitant mise sur l'accélération des projets, avec leur autofinancement en ligne de mire. Le prochain portera d'ailleurs sur une éolienne achetée à l'entreprise bretonne Avel Braz, qui sera réparée et exploitée par Octopus Energy. Ce projet devrait voir le jour d'ici à fin 2025. « Nous avons fait nos armes sur l'éolien déjà installé, pour montrer que le projet suscitait de l'intérêt, explique Lancelot d'Hauthuille. Maintenant, du fait de notre orientation stratégique majeure, nous souhaitons proposer notre projet à des parcs au stade de la conception. »

Argument supplémentaire en faveur du projet d'Octopus Energy: écouler plus d'électricité pendant les fortes périodes de vent, pour augmenter la consommation, pourrait être un mécanisme viable pour éviter les prix négatifs. Alors, en attendant, l'entreprise diversifie son offre avec le même concept appliqué à un projet solaire en exploitation d'un développeur tiers, qui pourrait voir le jour en 2025.

Les collectivités intéressées

Si le projet est pour l'instant centré sur les particuliers, la question de l'approvisionnement des collectivités taraude Lancelot d'Hauthuille, d'autant plus qu'Octopus Energy travaille aussi à approvisionner le patrimoine public en énergie. Mais quelques écueils se profilent. D'abord, la difficulté dans les marchés publics repose sur le fait que les critères identifiés pour apprécier les offres ne doivent pas être discriminatoires. Autrement dit, si un seul fournisseur peut proposer ce type d'offre, il devient difficile d'avoir un marché accessible au plus grand nombre pour une concurrence saine. Par ailleurs, les critères doivent rester circonscrits à l'objet même du marché. En l'état, un marché relatif à l'achat d'électricité ne permettrait pas d'accorder un poids important (nombre de points) pour un critère appréciant la démarche d'Octopus Energy.

commune de Vallons de-l'Erdre, en Loire-

Atlantique

« Malgré ces difficultés, je trouve que cela fait partie des pistes à creuser pour travailler la flexibilité électrique, indique Emmanuel Dion, responsable stratégie achat et énergies pour Nantes Métropole (Loire-Atlantique). Les bénéficiaires pourraient par exemple être des membres du groupement d'achat que les collectivités pilotent. » De son côté, le syndicat mixte d'énergie Territoires d'énergie Loire-Atlantique fait preuve d'un réel intérêt pour le modèle, avec l'envie de le répliquer sur les parcs existants ou futurs. Maire de Joué-sur-Erdre (dans un contrat d'achat énergie groupé avec Territoires d'énergie en tête de file), Jean-Pierre Belleil fait l'hypothèse qu'un avenant délivré par le syndicat aux communes du groupement ouvre la porte à leur adhésion au modèle proposé par Octopus Energy. Φ

Guénolé Boillot-Defremont