

Engie vend mieux son renouvelable

Le groupe tire profit des contrats d'achat d'électricité conclus de gré à gré, plus rentables que les appels d'offres traditionnels.

FRÉDÉRIC DE MONICAULT
fdemonicault@lefigaro.fr

ÉNERGIE Les énergies renouvelables, oui, mais pas à n'importe quel prix. Mardi à Paris, dans le cadre d'une présentation de sa stratégie, Engie a souligné que la croissance verte s'apprécie de plus en plus à la lumière de nouveaux critères de rentabilité. La politique de soutien des pouvoirs publics, avec son calendrier d'appels d'offres et son système de subventions, reste un moteur important mais les contrats d'achat d'électricité (PPA) négociés de gré à gré avec des entreprises ou des collectivités locales se développent de plus en plus.

Au cours des trois prochaines années, Engie entend implanter 9 gigawatts (GW) de nouvelles capacités renouvelables (solaire, éolien, hydraulique, biomasse, bio-

gaz...), contre un total de 24 GW actuellement. La moitié environ de ce volume supplémentaire se fera à travers les PPA, indique Gwenaëlle Avice-Huet, directrice générale adjointe d'Engie, tandis que cette accélération globale doit entraîner une croissance de 8 à 11 % du résultat opérationnel courant de cette branche du groupe sur la période 2018-2021.

Les PPA sont des contrats beaucoup plus complexes à monter, ne cache pas Thierry Kalfon, directeur général de la « global business line » dédiée au renouvelable, mais ils sont aussi plus rentables. Dans le cadre des appels d'offres traditionnels, la concurrence féroce entre les opérateurs tire de plus en plus les prix vers le bas. L'éolien offshore en constitue un bon exemple : en 2012, les premiers champs attribués par le gouvernement au large des côtes françaises se sont négociés au-

dessus de 200 euros le mégawatt-heure (MWh). Cette année, le site de Dunkerque a été remporté à moins de 50 euros le MWh.

La France en retard

La pression tarifaire est moins forte dans le cadre des PPA. Certes, les acheteurs se montrent soucieux d'obtenir une fourniture d'électricité compétitive mais la volonté de verdir leur bilan énergétique les conduit à faire des efforts. Surtout, ils veulent une électricité disponible à tout moment et qui puisse parer aux contraintes de l'intermittence de la production renouvelable. À charge pour les industriels comme Engie de prévoir des circuits d'alimentation optimum susceptibles d'entraîner des transformations industrielles. Dans cette perspective, les équipe-

ments de stockage doivent jouer un rôle crucial.

L'Europe en général et la France en particulier ont encore du chemin à parcourir pour étayer la montée en puissance des PPA. Dans ce domaine, les États-Unis sont le marché de pointe pour Engie, où le groupe a déjà vendu 3 GW à des clients comme l'opérateur de téléphonie mobile T-Mobile, l'université de Boston ou encore le distributeur Target. « La production de nos fermes solaires et éoliennes "matchent" exactement leur consommation, poursuit Gwenaëlle Avice-Huet, ce qu'ils recherchent en priorité. » La construction de ces actifs renouvelables est souvent très capitalistique mais Engie allège cet effort en cédant une partie de ces actifs à des fonds d'investissement après leur entrée en production. ■

Le groupe se renforce dans le solaire en Afrique

Engie poursuit son développement sur le continent africain. Mardi, le groupe énergétique a annoncé l'acquisition de Mobisol, un spécialiste reconnu des solutions solaires hors réseau (systèmes de production locaux non reliés aux grands réseaux électriques). L'entreprise, qui revendique déjà 150 000 installations domestiques au Kenya, au Rwanda et en Tanzanie, emploie 500 personnes et s'appuie sur 1 200 installateurs

Au cours des trois prochaines années, Engie entend implanter 9 gigawatts (GW) de nouvelles capacités renouvelables, notamment dans le solaire et l'éolien.
KLAUS OHLENSCHLÄGER/
PICTURE-ALLIANCE/AFP

prestataires. Sa technologie est extrêmement utile pour produire de l'électricité dans des régions sans infrastructures. Engie, via sa filiale Fenix International, propose déjà ce type d'installations dans six pays africains (Côte d'Ivoire, Nigeria, Mozambique...). L'alliance avec Mobisol va permettre d'offrir « une gamme inégalée de produits énergétiques abordables et d'atteindre la clientèle des zones rurales comme des zones urbaines », précise le géant français. F.M.

