



Perspectives CVPARL 2023-2024

AG CVPARL 19 juin 2023 à Arles



www.paysdarles.centralesvillageoises.fr



L'EUROPE INVESTIT DANS LES ZONES RURALES

Fiche de présentation CVPARL

- **Rappel objet social principal**
Développement et promotion des énergies renouvelables et des économies d'énergie

- **Des projets de territoire**
 - Contribuer à la transition énergétique du territoire
 - Co-construction et concertation avec tous les acteurs du territoire
 - Assurer une bonne acceptabilité sociale des projets, une bonne intégration paysagère...
 - Appel à des prestataires locaux

- **Une démarche économique alternative**
 - Lucrativité limitée
 - Bénéfices réinvestis pour d'autres projets locaux
 - Développer les circuits-courts économiques et énergétiques

- **Types d'installations ciblées**
 - A partir de 25 kWc, soit 150 m² environ sur toiture (ou ombrière éventuellement)
 - Pour vente en totalité sur le réseau ou autoconsommation (individuelle ou collective)



L'Autoconsommation individuelle

- La société de production se rémunère via un loyer de mise à disposition de la centrale PV à l'autoconsommateur (l'utilisateur des lieux)
- L'électricité revient en général bien moins cher à l'autoconsommateur (pas de taxes ni de tarif d'acheminement réseau)
- Le surplus peut être revendu par l'autoconsommateur, mais à un tarif bas (7,88 c€/kWh si $P < 100$ kWc)
- Enjeu central : forte correspondance entre les périodes de production et celles de consommation, pour éviter la vente du surplus

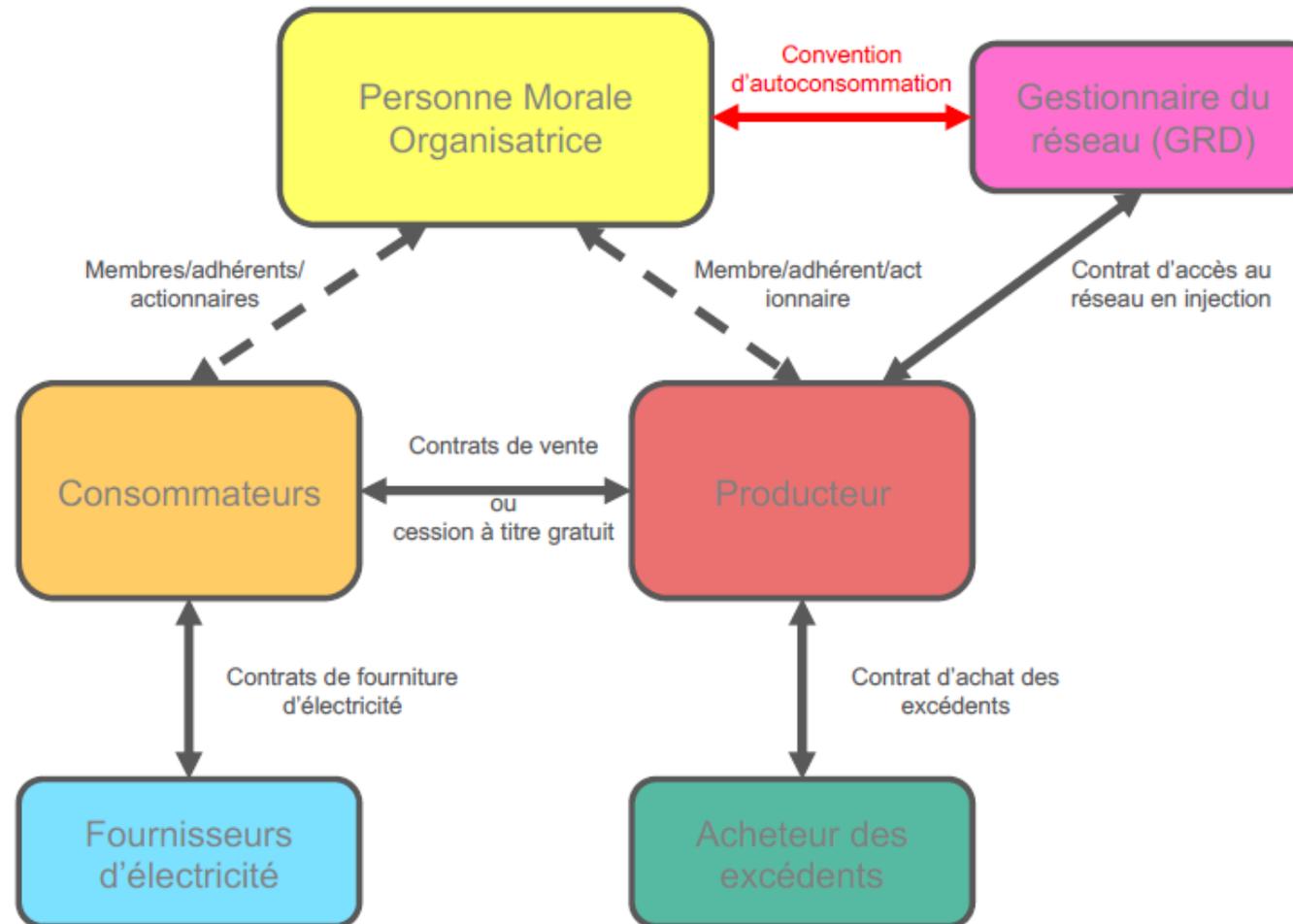


L'Autoconsommation collective (ACC)

- **Evolutions réglementaires récentes**
 - Les producteurs d'électricité PV peuvent devenir « fournisseurs » dans le cadre d'une opération d'ACC
 - Les clients-consommateurs peuvent se fournir auprès de plusieurs « fournisseurs »
 - Une centaine d'opérations démarrées en France, peu de retours d'expériences, un fort engouement actuel
- **Une autoconsommation virtuelle**
 - L'électricité est injectée sur le réseau puis redistribuer virtuellement et facturer réellement aux participants.
 - → circuit-court économique de l'énergie
- **Périmètre**
 - La distance séparant les deux participants (clients + producteurs) les plus éloignés n'excède pas 2 km.
 - Dérogation possible jusqu'à 20 km si le site de production est isolé
- **Souplesse et sécurité pour le producteur**
 - Vente du surplus au même tarif que vente en intégralité sur le réseau (si $P \geq 100$ kWc)
 - Possibilité de commencer par vente intégrale puis passer à ACC, et inversement
- **Nécessité de mettre en place une Personne Morale Organisatrice (PMO)**
 - Une tierce personne chargée de « coordonner » l'opération avec l'ensemble des participants (asso loi 1901 par ex.)
 - Rôle principal : définir la clé de répartition des consommations et la communiquer à ENEDIS.



Schéma de fonctionnement ACC



Clé de répartition ACC

- **Rôle d'ENEDIS**
 - se charge d'affecter au pas de temps 30 mn les électrons pour chaque participant selon la clé communiquée par la PMO.
 - Communique ces données chaque mois à la PMO, au producteur ACC pour facturation et au fournisseur « classique » pour déduction.
- **Clé statique** : des coefficients fixes sont affectés par consommateur quelle que soit leur consommation.
Exemples. : selon la part de chaque consommateur dans l'investissement de la centrale, le ratio des surfaces de logements, etc.
- **Clé dynamique** : la répartition des électrons est variable. Par défaut : les coefficients dépendent de la consommation de chaque consommateur au pas de temps de la mesure (30 mn). Des règles plus complexes sont possibles. *Exemple : un participant prend toute la production correspondant à sa consommation, les autres se répartissent le reste de la production selon une clé fixée à l'avance.*

Production sur 30 min : 3000 Wh	Consommation sur le pas 30 min (Wh)	Clé statique		Clé dynamique	
		Taux choisi	Production affectée (Wh)	Production affectée (Wh)	Taux correspondant
Consommateur X	1500	33%	$33\% \times 3000 = 1000$	$1500 \times 3000 / 5000 = 900$	$900/3000 = 30\%$
Consommateur Y	1000	33%	$33\% \times 3000 = 1000$	$1000 \times 3000 / 5000 = 600$	$600/3000 = 20\%$
Consommateur Z	2500	33%	$33\% \times 3000 = 1000$	$2500 \times 3000 / 5000 = 1500$	$1500 / 3000 = 50\%$
TOTAL	5000	100%	3000	3000	100%

Tarification ACC

- **Principes**

- Le producteur ne facture que la part énergie (environ 50% du prix TTC du kWh actuellement)
- Le client ne voit sa facture réduite que sur la part énergie car payent l'acheminement (TURPE) et les taxes
Par exemple, si 50% de sa consommation via l'ACC : réduction de 25% environ de la facture

- **Fixation tarifaire**

- Durée d'abonnement, niveau tarifaire et évolution libres : contrat de gré à gré (idéalement concertation au sein de la PMO)
- Tenir compte des évolutions du prix de l'électricité dans les années à venir (entre 2010 et 2020 : + 3,5%/an en moyenne)
- Objectif : facturer moins cher le kWh/HT au participant ou bien le facturer à peu près à son niveau actuel mais en limitant les hausses dans le futur

Les comptes courants d'associés (CCA)

- Les CCA sont des avances faites par un associé à la société dont il est actionnaire. Juridiquement il s'agit d'un prêt et non d'un apport.
- Tout CCA peut être souscrit par un sociétaire, quel que soit le capital qu'il détient dans la société. Nécessité de conclure une convention entre la société et le sociétaire.
- Les modalités de fonctionnement (blocage durée ou non, rémunération ou non, échéances de remboursement...) sont fixées par le Conseil de gestion (et adaptables selon les cas ?).

Avantages pour le sociétaire prêteur

- Perception potentielle d'intérêts (à déclarer dans son impôt sur le revenu)
- Encourage le transfert de son épargne depuis un placement bancaire pas toujours vertueux (cf. livret DD, livret A..)

Avantages pour la SAS

- Moindre recours aux prêts bancaires (cf. caractère vertueux des investissements bancaires avec notre épargne)
- Moindre paiement d'intérêts potentiellement
- Plus grande disponibilité de trésorerie
- Fidélisation et implication des sociétaires



Synthèse perspectives

■ Production

- Concrétiser l'objectif formulé dès la création d'installer 200 kWc (aujourd'hui : 60 kWc)
- Des installations plus grandes si possible (100 kWc ou plus)
- Vente intégrale sur le réseau ou autoconsommation individuelle et collective

■ Ancrage territorial

- S'étendre sur l'ensemble du territoire de la société : organisation/ participation à des manifestations publiques, développement de partenariats (cf. CPIE Rhône-Pays d'Arles)
- Renforcer les liens avec les collectivités et en prospecter de nouvelles
- Rôle important des relais locaux, notamment à des micro-échelles de territoire

■ Sociétariat

- Recrutement de nouveaux sociétaires et augmentation du capital
- Poursuivre l'animation du sociétariat (lettres d'infos...) et actualiser docs de com
- Ouvrir des comptes courants d'associés si nécessaire pour les prochaines levées de fonds