

Salle de presse du groupe RES

INTERVIEW: Est-il temps de repenser le repowering?

L'éolien terrestre au Royaume-Uni et en Irlande (UK&I) a pris un nouveau souffle en 2020 avec la réouverture du programme Contract for Difference à de nouveaux éoliens terrestres au Royaume-Uni, et le premier cycle du Renewable Electricity Support Scheme (RESS) ventes aux enchères en Irlande. Dans les mois qui ont suivi, il y a eu des spéculations sur ce que cela signifie pour les projets existants et leurs stratégies de fin de vie. De l'autre côté de la Manche, le marché français du repowering continue de croître au rythme de l'utilisation des CfD.

Tout au long de la pandémie, RES a continué à soutenir de nombreux clients avec des stratégies de fin de vie pour leurs actifs renouvelables - à la fois par le repowering et la prolongation de la durée de vie.

Dans cette double interview, Karen Anne Hutton (KAH), Head of Repowering & Life Extension for the UK&I, et Christophe Soulier (CS), Repowering Manager for France fournissent des réponses sur la situation actuelle de leurs marchés, sur l'impact du COVID-19 sur le repowering l'activité et comment les propriétaires devraient aborder les stratégies de fin de vie à l'avenir.

L'activité de fin de vie a-t-elle ralenti pendant la pandémie?

KAH : Nous n'avons vu aucun signe de ralentissement au Royaume-Uni et en Irlande. Au cours des six derniers mois, nous avons continué à travailler avec nos clients sur des stratégies conçues pour tirer le meilleur parti de leurs actifs. Ces travaux restent importants pour maximiser la production d'énergie et le retour sur investissement.

L'élément clé d'une stratégie de fin de vie est de planifier. Prévoyez suffisamment de temps pour examiner toutes les options sur la table et mettre en œuvre la stratégie choisie. Dans de nombreux cas, la pandémie a donné aux clients plus de répit pour explorer ces opportunités et collaborer avec nous.

CS : Malgré les difficultés rencontrées globalement lors de la pandémie, l'activité de repowering n'a pas ralenti en France. Nous avons continué à entretenir de nombreux échanges significatifs avec nos clients propriétaires de parcs éoliens: nous avons consolidé certains de nos partenariats existants, et nous avons même réussi à signer un contrat de développement avec un nouveau client - Alpiq - pour le repowering du parc éolien de Gravières .

Les propriétaires de parcs éoliens terrestres trouvent-ils beaucoup plus économique (dans le climat actuel) de prolonger la durée de vie de leurs projets existants, au lieu de les repowering?

KAH : À ce jour, au Royaume-Uni et en Irlande, la prolongation de la durée de vie a été l'option privilégiée par nombre de nos clients. Cependant, avec de nombreux actifs britanniques plus anciens perdant des certificats d'obligation renouvelable (ROC) à partir de 2027 et les récentes enchères RESS-1 en Irlande, y compris une allocation pour des projets de repowering, nous constatons une augmentation des demandes de clients désireux d'examiner toutes les options pour maximiser le rendement. sur leur investissement et augmenter la valeur de leur (s) portefeuille (s). Ces clients sont également conscients que, pour être prêts à repower, si telle est la stratégie choisie, ils doivent démarrer le processus maintenant. Chez RES, nous avons les connaissances et l'expérience nécessaires pour les aider à explorer toutes les options disponibles.

CS : En France, les projets sont éligibles à un contrat de différence (CfD) de 20 ans; c'est la différence majeure avec la prolongation de la durée de vie par rapport au Royaume-Uni - comme le dit Karen Anne, certains des projets britanniques plus anciens pourraient bénéficier des ROC pendant plus de 25 ans. Un actif éolien existant continue d'avoir de la valeur, mais plus tôt un client reçoit une autorisation de repowering, plus tôt il peut

obtenir un prix de vente (CfD). Cet effet de levier, couplé à une augmentation significative de la production (deux fois en moyenne) par l'installation de turbines plus grosses, augmente la valeur des actifs.

En revanche, l'acquisition en France d'un parc éolien «prêt à construire» est très coûteuse. L'un des avantages du repowering, pour les propriétaires, est d'utiliser l'emplacement d'un site déjà existant car cela offre un avantage financier considérable. Pour les propriétaires de parcs éoliens plus anciens, c'est une opportunité de réinvestir dans un nouvel actif, sans avoir à faire une acquisition.

Quand plus de propriétaires commenceront-ils à se concentrer sur le repowering?

KAH : Comme l'a dit Christophe, un projet de repowering fort apportera un coup de pouce bienvenu à la plupart des portefeuilles d'investisseurs, donnant un meilleur rendement que la prolongation de la vie. Les projets de repowering fournissent également aux clients une meilleure vision de l'origine de leurs prochains projets.

Chaque projet est unique et la décision de repower et / ou de prolonger la durée de vie est fortement spécifique au projet et au marché, motivée par les contraintes du site, les considérations juridiques et techniques et les aspects économiques. La plupart des propriétaires ne sauront pas quelle option choisir tant qu'ils n'auront pas parlé à une personne possédant l'expertise et l'excellence techniques nécessaires. Chez RES, nous encourageons nos clients à nous parler le plus tôt possible pour évaluer leurs options sur le marché actuel.

Le choix d'une stratégie de fin de vie permet aux clients d'adapter leur stratégie opérationnelle pour s'assurer qu'ils tirent le meilleur parti de leurs actifs. Fondamentalement, toute décision concernant la gestion de fin de vie n'a pas besoin d'être binaire - nous aidons actuellement nos clients au Royaume-Uni et en Irlande avec une combinaison de prolongation de vie et de repowering.

Alors que nous approchons de la fin des ROC au Royaume-Uni en mars 2027 et que nous nous tournons vers les futures séries d'enchères RESS, de plus en plus de clients envisageront le repowering comme une option viable à long terme. Cela signifie qu'il est impératif de commencer à explorer les options dès maintenant pour s'assurer que les consentements de renouvellement sont en place avant cette date.

CS: Le point de basculement lorsque les propriétaires sont intéressés par le repowering est quand on montre les perspectives économiques du projet en tenant compte des contraintes du site de manière réaliste.

Afin de démontrer le modèle économique réalisable, nous avons développé une méthodologie avec des rapports d'options qui détaillent les perspectives économiques d'un projet de repowering et les risques de développement qu'il comporte. RES termine ces rapports avec une stratégie proposée et un plan de développement sur mesure pour l'actif.

Quel est le potentiel de repowering au Royaume-Uni et en France / en France?

KAH : D'ici 10 ans, nous prévoyons qu'environ 1 GW de parcs éoliens à l'échelle commerciale atteindront leur jalon de 25 ans au Royaume-Uni. Nous estimons que la majorité d'entre eux pourraient être réaménagés avec succès.

Ce sont quelques-uns des premiers parcs éoliens du Royaume-Uni et ceux-ci se trouvent dans certains des endroits les plus venteux - des biens immobiliers de premier ordre pour la production d'énergie - il est donc d'une importance vitale d'utiliser leur emplacement géographique.

Nous sommes engagés dans la transition verte et souhaitons voir le Royaume-Uni atteindre ses objectifs de décarbonation. S'assurer que nous continuons à faire tourner autant de turbines terrestres est essentiel pour atteindre ces objectifs à long terme. Chez RES, notre vision est un avenir où chacun a accès à une énergie zéro carbone abordable, nous avons donc tout intérêt à travailler avec nos clients pour trouver les bonnes solutions pour eux et leurs actifs.

CS : En France, il y a 6 GW d'énergie éolienne terrestre qui seront retirés de l'obligation d'achat en France d'ici 2025, et 10 GW supplémentaires en 2030.

Un tiers de ces parcs appartient à des acteurs qui n'ont pas une capacité de développement suffisante, ce qui donne à RES l'opportunité d'offrir nos services.

Pourquoi RES est-il bien placé pour conseiller et gérer les projets de repowering?

KAH : RES est actif à chaque étape de la vie d'un projet, ce qui nous rend bien positionnés pour conseiller et gérer des projets de repowering.

Nous avons vendu notre premier projet éolien terrestre britannique sans subvention l'année dernière, nous savons donc ce qu'il faut pour réaliser des projets économiquement viables dans le climat actuel. Nous avons plus de 39 ans d'expérience dans le développement, la construction et l'exploitation - et une riche expérience au sein de nos diverses équipes pour identifier et sécuriser de nouveaux sites, sécuriser les contrats d'achat d'électricité d'entreprise (CPPA), les prix des enchères RESS ou les contrats de différence (CfD) .

Non seulement nous avons l'expertise nécessaire pour gérer les actifs et maximiser le retour sur investissement pour nos clients, nous avons également l'excellence technique pour maintenir et exploiter les actifs de tous âges. Nous sommes fiers d'être une entreprise d'énergie renouvelable dédiée et axée sur le client, et comme RES est une multinationale, nous pouvons tirer parti de l'expérience d'autres régions et pays du monde.

CS : RES est bien placé grâce à ses compétences et son expérience dans les trois domaines clés de la finance, des opérations et du développement. Ces compétences nous permettent d'effectuer un travail pour les clients qui prend en compte une analyse appropriée et présente aux clients les meilleures options qui s'offrent à eux.

Ce qui nous distingue, c'est notre capacité à fournir aux clients des prévisions économiques réalisables et tenant compte des risques de développement spécifiques au marché.

Enfin, notre implantation de développement sur toute la France nous donne un avantage sur un marché où les contraintes administratives peuvent être extrêmes.

L'avenir reste-t-il prometteur pour le modèle de PPA d'entreprise à long terme?

KAH : Parallèlement à la réouverture du programme CfD à l'éolien terrestre et aux récentes enchères RESS en Irlande, il existe toujours un marché fort pour les PPA d'entreprise. Les avantages des AAE - se prémunir contre les futures hausses des prix de l'énergie, aider les entreprises à atteindre leurs objectifs de développement durable et créer de la bonne volonté auprès des employés et des clients - sont toujours intéressants, car les entreprises de tous les secteurs se tournent vers des objectifs de neutralité carbone.

CS : Le modèle de PPA d'entreprise à long terme est bien adapté aux projets qui ne sont pas éligibles aux appels d'offres. En France, pour les trois prochaines années, nous prévoyons que le modèle de repowering répondra généralement aux appels d'offres.

Ressources supplémentaires disponibles en ligne:  Photos (2)

<http://res-group.mediaroom.com/press-releases?item=122671>