



# Présentation de nos Offres pour les Producteurs

Rencontres France Hydroélectricité 6&7 Juillet 2021

# Green-Access : Qui sommes-nous?



- > Depuis **plus de 35 ans**, le groupe UNITE **développe, construit et exploite** des centrales de production d'électricité locale et durable : des centrales **hydroélectriques**, des parcs éoliens et des installations photovoltaïques.
- > Avec sa filiale **GREEN-ACCESS**, le groupe occupe aussi une position de leader sur la **vente de Garanties d'Origine**. UNITE est un groupe, agile, financièrement solide, ancré dans les territoires, avec des compétences reconnues, dans le secteur des énergies renouvelables. UNITE conduit sa croissance, avec des démarches et des valeurs inscrites dans la durée.



**5**

parcs éoliens



**16**

centrales  
photovoltaïques



**47**

centrales  
hydroélectriques



35 ans d'expérience



3 énergies renouvelables  
maîtrisées



60 collaborateurs  
passionnés



un ancrage dans plus de 50  
communes



+120 MW installés



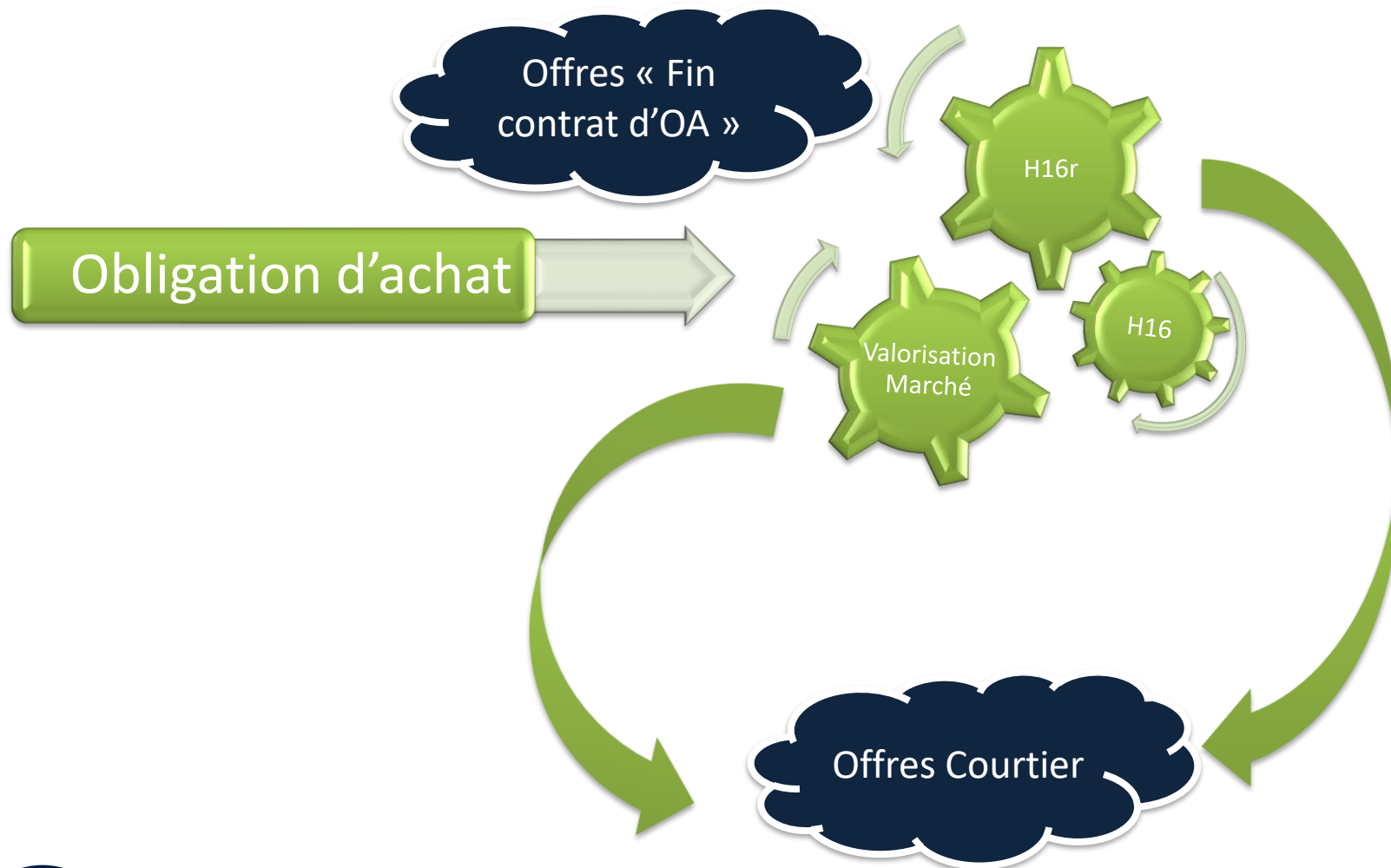
350 GWh d'électricité  
produite par an



# Green-Access : Qui sommes-nous?

- Green-Access a été créé sous la forme d'un **GIE en 2004**, premier acteur indépendant du marché des Garanties d'Origine, nous sommes à l'origine des plus gros volumes échangés en France.
- Green Access se consacre à la promotion d'une **électricité locale et durable** selon deux missions:
  - **Accompagner les consommateurs** dans leur volonté d'achat d'électricité renouvelable en leur permettant de disposer de **Garanties d'Origine traçables et à haute valeur environnementale**. Avec 1 000 GWh de Garanties d'Origine vendues en 2019, Green-Access est un des acteurs majeurs du marché de la Garantie d'Origine.
  - Permettre aux producteurs de disposer d'un revenu suffisant pour **améliorer les performances environnementales** et techniques de leurs sites en trouvant les meilleurs partenaires pour valoriser leur production d'électricité.
- Green-Access est très actif dans le développement du marché de l'électricité verte au travers de participations à des groupes de travail de différentes institutions: France Hydroélectricité, Union Française de l'Electricité, Syndicat des Energies Renouvelables, ADEME, association Qui est Vert? .
- **Le + de Green-Access : 100% des bénéfices de la société sont investis dans des travaux d'amélioration de centrales hydrauliques.**

# Offres Green-Access pour les Producteurs



# Offres pour préparer la fin de contrat d'Obligation d'Achat

# Préparer sa sortie d'Obligation d'Achat

## Offre de Base: Simulation Simple

Simulation des niveaux de revenus pouvant être obtenus selon une valorisation sur le marché libre, en H16 ou en H16R (avec les niveaux d'investissement à mettre en face). Utilisation d'une courbe moyenne de production de l'installation et des prix actuels.

## Option 1: Simulation Poussée

A partir des historiques de production du site (10 minutes, ou mensuels sur plusieurs années) et d'historique de prix, étude de sensibilité du Chiffre d'Affaires selon les variables Volume et Prix.

## Option 2: Etude Business Plan

Accompagnement du producteur sur l'établissement du BP et analyse des sensibilités du TRI en fonction des solutions envisagées, des aléas mécaniques, des coûts de maintenance etc.

## Option 3: Accompagnement Administratif

Accompagnement administratif du producteur dans l'obtention de son contrat d'OA ou de Complément de Rémunération.

# Préparer sa sortie OA : Simulation Simple

## Simulation Simple

Lorsque vous arrivez à la fin de votre contrat d'Obligation d'Achat plusieurs options se présentent à vous pour valoriser la production électrique de la centrale.

	P < 1 MW	1 MW < P < 4,5 MW	P > 4,5 MW
Comment puis-je vendre l'électricité de ma centrale ?	H16 neuf (OA ou CR)	HR21 ? (CR)	Marché Libre
	H16 Rénovation (CR)	Marché Libre	
	Marché Libre		

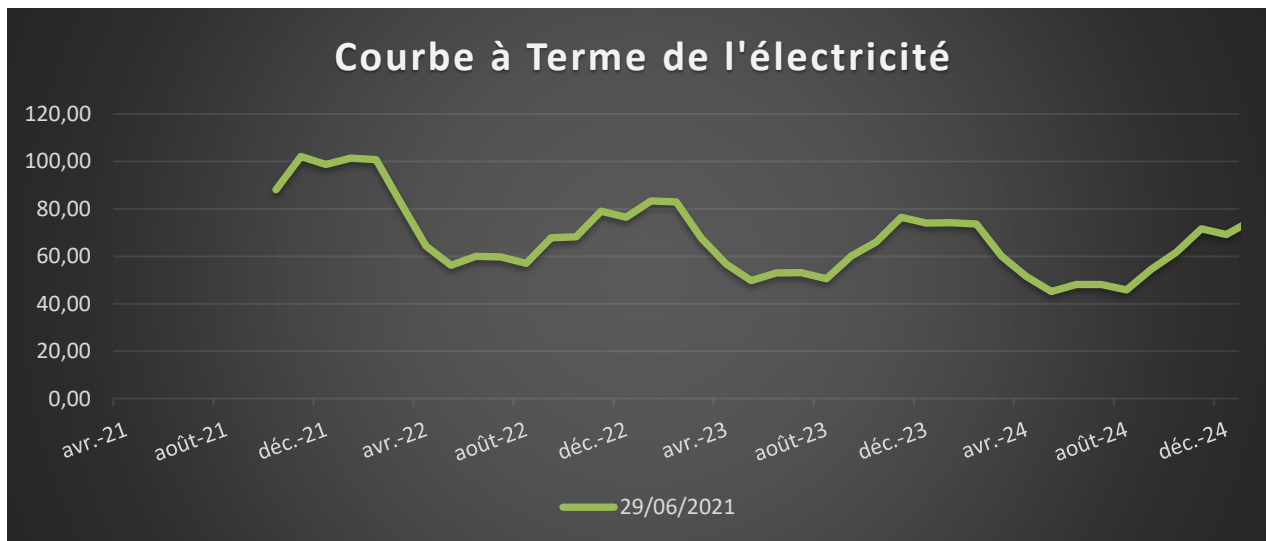
**Objectif de l'étude:** Déterminer qu'elle est la meilleure option pour le producteur entre les différents contrats disponibles. Selon les caractéristiques de l'installation (puissance, HC/BC, profil de production, investissements à effectuer), il peut être plus avantageux d'être sur le Marché Libre qu'en Obligation d'Achat ou qu'en Complément de Rémunération.

**La méthode:** Présentation des spécificités liées à la vente sous OA, en CR et sur le ML. Etablissement en collaboration avec le producteur du jeu d'hypothèses (Investissement, évolution des prix de marché, date de mise en service) permettant d'évaluer pour chacun des contrats la rémunération pouvant être espérée sur les 20 prochaines années.

# Préparer sa sortie OA : Simulation Simple

## Les moyens:

- Caractéristiques techniques de la centrale
- Niveaux d'investissements nécessaires
- Production mensuelle moyenne de la centrale
- Prix de marché de l'électricité, de la GO et du marché de capacité



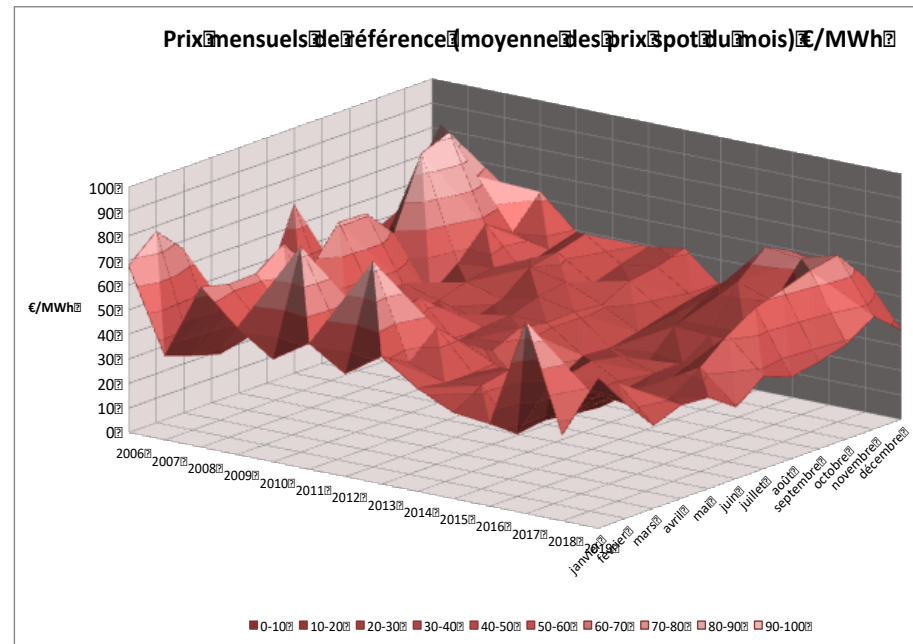
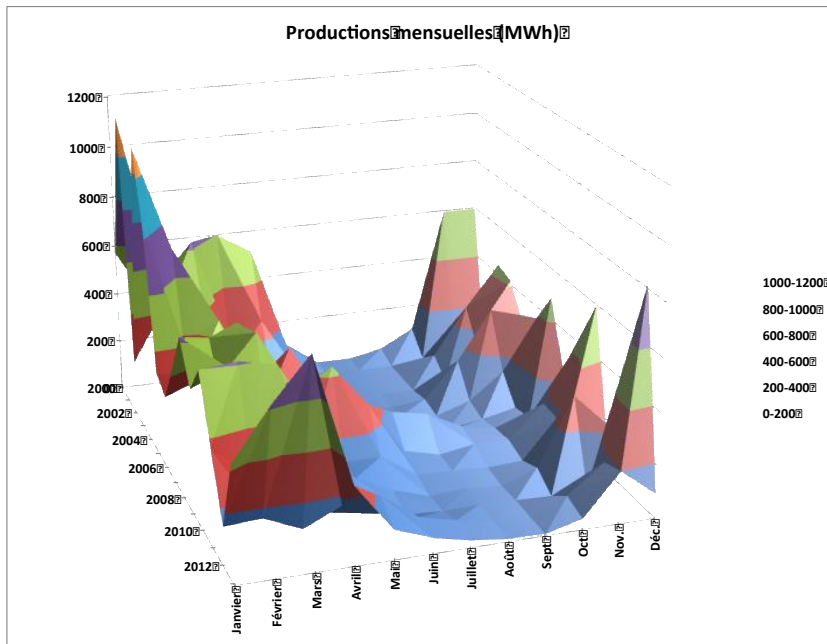


# Préparer sa sortie OA : Simulation poussée

## Simulation Poussée

**Objectif de l'étude:** Analyser vos historiques de production et les croiser avec des **historiques de prix** au pas horaire afin d'évaluer la sensibilité du Chiffre d'Affaire espéré vis-à-vis de ces deux variables.

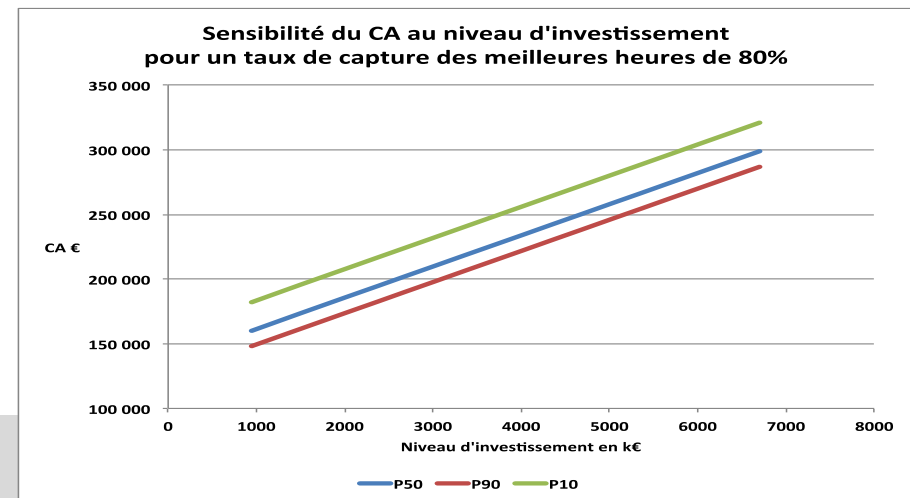
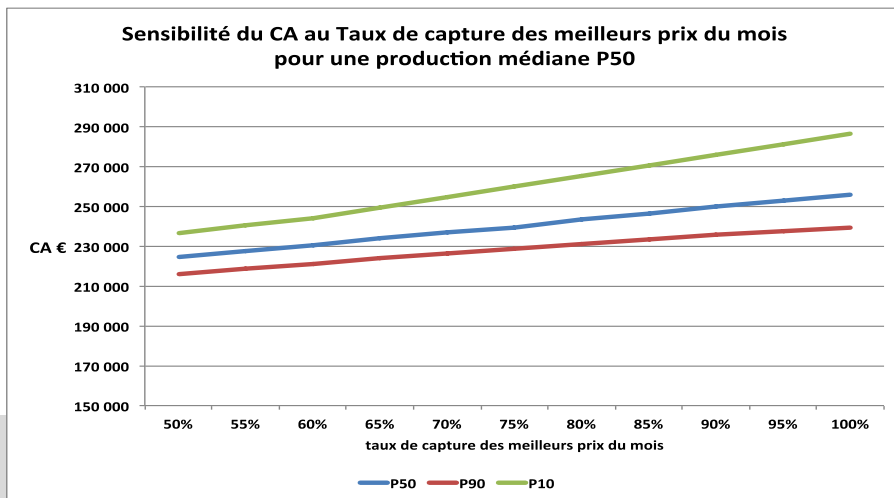
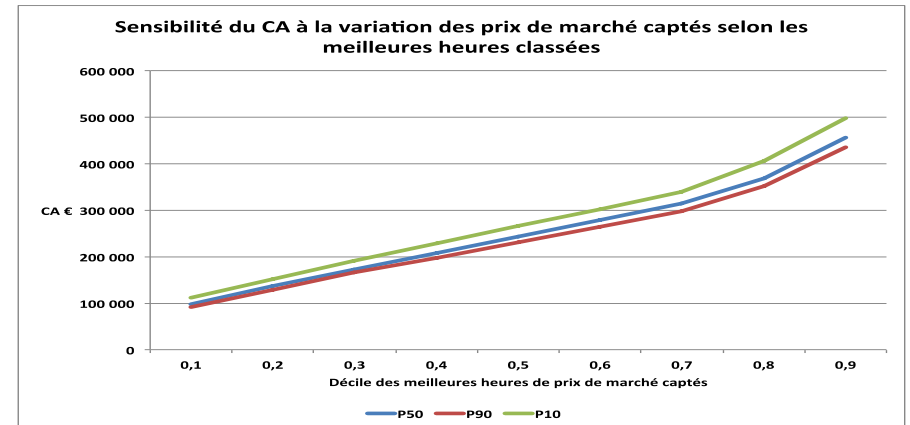
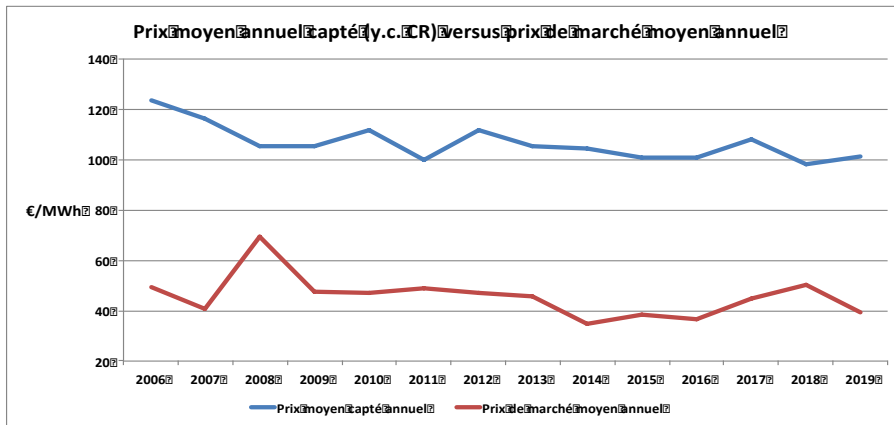
Ce travail permet d'évaluer **la robustesse du projet**, les risques supportés ou les opportunités manquées lors de fortes évolutions du prix de l'électricité.



# Préparer sa sortie OA : Simulation poussée

**La méthode / les résultats :** étude statistique de l'historique de production permettant d'établir les **P10, P50 et P90** de l'installation (P90: niveau de production moyen atteint dans 90% des cas).

L'étude du productible permet ensuite d'observer la **sensibilité du Chiffre d'Affaires** pour chacune des courbes de production en fonction de scénarios de prix de l'électricité ou de montants d'investissement.



# Préparer sa sortie OA : Etude Business Plan

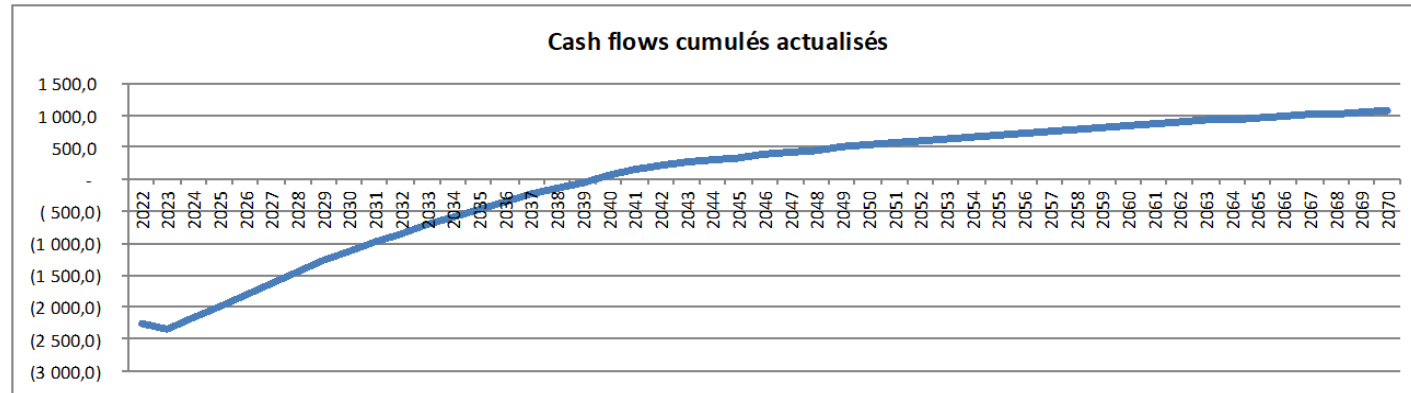
## Etude Business Plan

Nous construisons avec vous le Business Plan de votre projet soit à partir des résultats des deux phases précédentes soit à partir de vos scénarios de contrat, de production et de prix. Le Business Plan intègre les coûts de maintenance prévisionnels, le coût du financement, l'amortissement, les coûts d'actualisation, et nous analysons la sensibilité du TRI vis-à-vis des aléas techniques, de prix, de casse, etc. Nous livrons un rendu qui vous permettra d'aller voir vos banques pour financer le projet.

		2022	2023	2024	2025	2026
Années d'exploitation		0	1	2	3	4
Production brute	MWh	2 200	2 200	2 200	2 200	2 200
Disponibilité	%	15%	100%	100%	100%	100%
Production nette	MWh	330	2 200	2 200	2 200	2 200
Prix moyen capté de l'électricité	€ / MWh	151,5	147,8	149,3	150,8	152,3
<b>CHIFFRE D'AFFAIRE</b>	<b>K€</b>	<b>50,0</b>	<b>325,1</b>	<b>328,4</b>	<b>331,7</b>	<b>335,0</b>
<b>OPEX</b>	<b>K€</b>	<b>(70,8)</b>	<b>(71,9)</b>	<b>(72,9)</b>	<b>(74,0)</b>	<b>(75,1)</b>
<b>EBITDA</b>	<b>K€</b>	<b>(20,8)</b>	<b>253,2</b>	<b>255,4</b>	<b>257,6</b>	<b>259,9</b>
<b>AMORTISSEMENT</b>	<b>K€</b>	<b>(90,7)</b>	<b>(146,2)</b>	<b>(146,2)</b>	<b>(146,2)</b>	<b>(145,8)</b>
<b>EBIT</b>		<b>(111,6)</b>	<b>107,0</b>	<b>109,2</b>	<b>111,4</b>	<b>114,1</b>
<b>RESULTAT NET</b>	<b>K€</b>	<b>(136,8)</b>	<b>56,2</b>	<b>62,4</b>	<b>68,6</b>	<b>75,3</b>
<b>CAPEX</b>	<b>K€</b>	<b>(2 554,9)</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>VALEUR TERMINALE</b>	<b>K€</b>					
Facteur d'actualisation		1,00	1,05	1,11	1,17	1,23
<b>DCF cumulés @Wacc</b>		<b>(2 259,7)</b>	<b>(2 350,4)</b>	<b>(2 175,5)</b>	<b>(1 981,3)</b>	<b>(1 795,5)</b>
CAPEX	K€	(1 754,9)	-	-	-	-
Ebitda / CA	%	-41,7%	77,9%	77,8%	77,7%	77,6%

# Préparer sa sortie OA : Etude Business Plan

## Etude Business Plan



## Sensibilités

VAN Référence à 40 ans sans VT		890
		VAN
Productible P10		1 653
Productible P90		-127
Prix -5%		611
CAPEX + 10%		715
OPEX + 5%		814
Ruine à 20 Ans + 50 % CAPEX		509
WACC +1%		508
WACC -1%		1 359

Usine		Centrale xxx	
Année de début du BP		<b>2022</b>	
Puissance	kW	450,0	
Scénario productible		P50	
Productible	MWh	2200	
Nombre d'heures équivalent Pmax	h	4889	
TRI (20 ans d'opération)	%	6,3%	
TRI (30 ans d'opération)	%	7,5%	
TRI (40 ans d'opération avec valeur terminale)	%	8,6%	
VAN (20 ans d'opération)	KE	228	
VAN (30 ans d'opération)	KE	607	
VAN (40 ans d'opération avec valeur terminale)	KE	1380	
DSCR		3,7	
Ratio Dettes/Fonds propres	%	D 28,3% - FP 71,7%	
TRI actionnaire (40 ans d'opération avec valeur terminale)	KE	11,2%	



# Préparer sa sortie OA : Accompagnement administratif

## **Accompagnement Administratif**

Nous pouvons aussi vous aider à présenter votre projet devant des banques (dans le cas où l'étape précédente a été faite avec nous) ainsi que dans vos démarches de dépôt de demande d'obtention de contrat d'OA ou de complément de rémunération.

## **... Et pour aller au bout de la démarche**

Nous négocions pour vous les meilleurs tarifs dans le cadre d'un Complément de Rémunération ou de vente de l'électricité sur le Marché Libre en organisant des Appels d'Offres.

# Offre “Courtier” pour la valorisation de la production électrique

# Notre Offre "Courtier"

## 1. Le Contexte : la multiplicité des acteurs

Avant



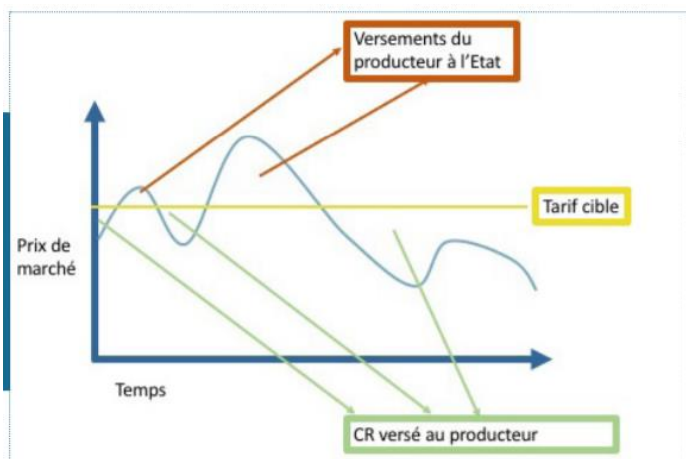
Maintenant



# Notre Offre "Courtier"

## 2. Des contrats de plus en plus complexes

### Complément de rémunération



### Marché Libre

Quelle formule de prix?

Quelle durée?

Quand souscrire?

Quels acteurs ?

Comment comparer les offres ?

$$CA \text{ Total Période} = \sum_{i=2006}^{2019} \left[ (Te - M0_i) \cdot \sum_{j=1}^{12} V_j + \sum_{j=1}^{12} Pm_{ij} \cdot V_j \right]$$

Vente sur le marché

Complément de rémunération

**Avec :**

$Te$  = tarif de référence

$V_j$  = Productible du mois  $j$

$M0_i$  = Prix de marché moyen de l'année  $i$

$Pm_{ij}$  = Prix de vente moyen de la centrale pour le mois  $j$  de l'année  $i$



# Notre Offre “Courtier”

## 3. Notre Offre

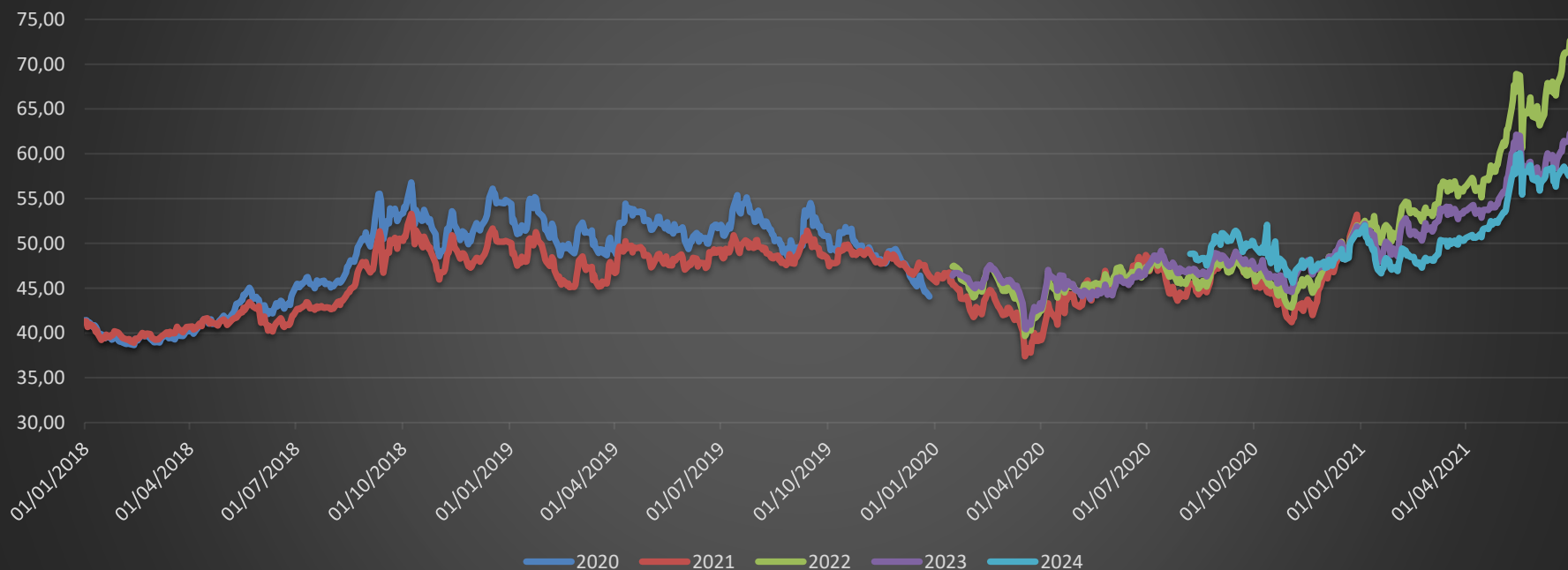
Producteurs sur le marché	Producteurs en Complément de Rémunération
<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Organisation d’un appel d’offres</b> regroupant un panel très significatif de la place de marché</li><li>• <b>Critères de choix</b> établis avec le client (prix, délai de paiement, RE associé si fournisseur, Garantie Bancaire, durée de contrat)</li><li>• Enregistrement sur le registre et émission des Garanties d’Origine</li><li>• Certification pluriannuelle des capacités, enregistrement dans une EDC</li><li>• <b>Vérification des factures fournisseurs</b></li><li>• Emission d’Appel à facturation si besoin</li><li>• <b>Suivi du contrat</b> et suivi des prix de marché pour fixation</li><li>• <b>Anticipation des renouvellements</b></li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Organisation d’un appel d’offres</b> regroupant un panel très significatif de la place de marché</li><li>• Critères de choix établis avec le client (prix, délai de paiement, RE associé si fournisseur, Garantie Bancaire, durée de contrat)</li><li>• <b>Vérification des factures fournisseurs</b></li><li>• <b>Accompagnement pendant toute la durée du contrat</b></li></ul>

# Notre Offre "Courtier"

## 4. Nos outils

Nous effectuons pour vous un suivi quotidien des prix de l'électricité

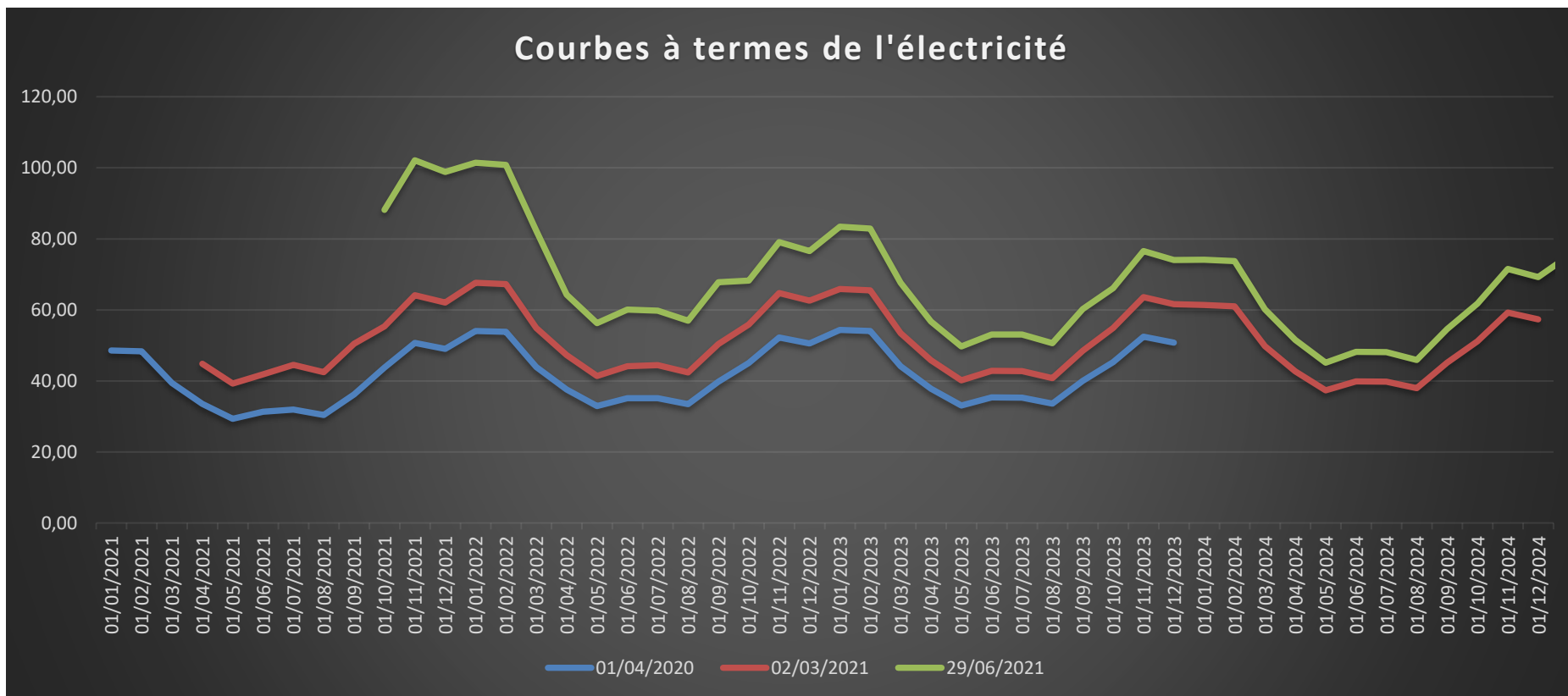
### Evolution prix de l'électricité



# Notre Offre "Courtier"

## 4. Nos outils

Nous disposons d'un modèle permettant de reconstituer les prix futurs de l'électricité



# Notre Offre “Courtier”

## 5. Pourquoi faire appel à Green-Access ?

**Notre expérience:** Nous accompagnons depuis plus de 15 ans des producteurs dans la valorisation de leur électricité sur le Marché Libre. Actuellement nous conseillons une vingtaine de producteurs sur leur stratégie de vente de l'électricité.

**Nous connaissons votre métier:** En tant que filiale que groupe UNITE, nous connaissons les spécificités des centrales hydrauliques.

**Notre objectif :** Nous recherchons la solution qui correspond le plus à votre besoin : formule de prix, type d'usage de l'électricité, durée du contrat etc. Nous souhaitons vous apporter la meilleure solution à la fois sur le plan économique mais également dans l'accompagnement administratif ainsi que dans les relations avec les gestionnaires de réseau.

**Nos valeurs:** De par notre histoire il nous tient à cœur de préserver le patrimoine que représente l'hydroélectricité dans le paysage électrique français.

**Notre engagement:** Green-Access dédie 100% de ses revenus à la création de nouvelles installations ou à l'amélioration technique et environnementale des installations du groupe UNITE.

# Promoteur d'Electricité Verte



Aurélien Barbier  
07 85 27 19 06  
aurelien.barbier@green-access.com