

Publié le 10 janvier 2025

Teddy Cabaret (Crédit Coopératif) : « Sur les énergies renouvelables, les Epl présentent beaucoup d'avantages »

Le Crédit Coopératif se définit comme une banque très investie dans le soutien aux énergies renouvelables. L'article que nous publions dans notre rubrique Epl en action sur la Sem EneR Centre Val-de-Loire en est la meilleure illustration. Ingénieur conseil sur le financement des Enr au sein de la banque, Teddy Cabaret explique les raisons pour lesquelles le Crédit Coopératif est très en pointe dans ce domaine.



Comment expliquer que le Crédit Coopératif ait décidé de soutenir assez tôt les Enr, et notamment les Epl dans ce secteur ?

Il est vrai que nous sommes investis dans ce secteur depuis 2007 environ, et nous n'étions pas très nombreux à l'époque. C'est sans doute lié au fait que **dans l'ADN de notre banque, nous ne finançons aucun projet qui relève des énergies fossiles**. De ce fait, les énergies renouvelables entrent dans le champ des projets qu'il est nécessaire de défendre pour une planète plus soutenable. Nous soutenons les projets de l'ensemble de la gamme des Enr : photovoltaïque, hydraulique, réseaux de chaleur, éolien, jusqu'à l'agrivoltaïsme... L'autoconsommation individuelle et collective est aussi en phase de développement. Ce sont autant de manières de soutenir ce développement, avec chaque fois des plans de financement adaptés.

Quels sont les critères éligibles pour décider d'un financement ?

On va d'abord regarder qui produit, qui achète, quel est le public cible. Dans certains domaines, comme l'autoconsommation collective, on suit de près les évolutions techniques, on sait qu'elles s'affinent, que le secteur est potentiellement très porteur. Les collectivités locales ont une grosse appétence à développer cette énergie d'avenir, pour atteindre leurs objectifs de diminution de l'impact carbone. Et **quand, en plus, les Epl sont impliquées dans le projet, on y va d'autant**

plus volontiers. Et, cerise sur le gâteau, lorsqu'un collectif citoyen est aussi de la partie, ça donne in fine un joli projet de territoire.

Quel regard justement portez-vous sur les Entreprises publiques locales investies dans le secteur ?

Le privé est bien en place, majoritaire, il accompagne les territoires. Mais ces entreprises vont avoir une approche macro : ils vont financer 300 projets d'un seul coup de panneaux solaires sur toute la France, par exemple en direction des agriculteurs sur les toits de leur hangar. Les Sem, car ce sont essentiellement des Sem, auront une approche plus territorialisée. Certaines filiales de Sem se créent pour accompagner le développement d'un domaine plus particulier. Il est souvent nécessaire pour concrétiser un projet de s'assurer d'une bonne acceptabilité sociale, je pense notamment à l'éolien où les recours sont nombreux et où le porteur de projet doit obtenir un minimum de consensus avant de finaliser le projet. Dans ce contexte, l'intervention d'une Epl est très utile. Sur les énergies renouvelables, les Epl présentent donc beaucoup d'avantages.

Comment intervenez-vous concrètement ?

On peut intégrer le capital d'une Sem mais on le fait peu. Nous sommes plutôt sur le financement de projets, dans une fourchette financière qui oscille généralement de 1 à 20 M€. Ce sont des financements structurés, longs, s'étalant au minimum sur une vingtaine d'années. Avant d'arrêter un plan de financement, la relation de confiance s'adosse à de nombreux audits de nature technique, juridique ou assurantielle. **Nous sommes donc attentifs, dans le cadre d'un financement de projet, à la sécurisation des revenus générés par la vente d'électricité et aux charges d'exploitation**, pour avoir une vision précise sur les capacités de remboursement de l'emprunteur. On passe ainsi beaucoup de temps à examiner la faisabilité financière des projets, qui sont donc des dossiers complexes, tant sur un plan financier que sur un plan administratif.

La Sem crée ensuite une SPV, de quoi s'agit-il ?

C'est une pratique très répandue dans le domaine des Enr. En anglais, ça signifie « Special Purpose Vehicle », à savoir une entité légale détenant les actifs au sens comptable d'un projet : accès au foncier, installations et équipements, contrat de vente d'électricité, contrats de maintenance, assurances, fonds propres... Cela permet d'isoler un projet ou un groupe de projets qui est autosuffisant (les revenus issus de la vente d'électricité permettent de couvrir l'ensemble des charges, y compris le remboursement du financement).