

“Akuo Energy a beaucoup réinvesti en France depuis un an” (Eric Scotto)

greenunivers.com/2016/07/akuo-energy-a-beaucoup-reinvesti-en-france-depuis-un-an-eric-scotto-148545/

Patricia Laurent

12 juillet 2016

Entretien avec Eric Scotto, cofondateur et président d'Akuo Energy –

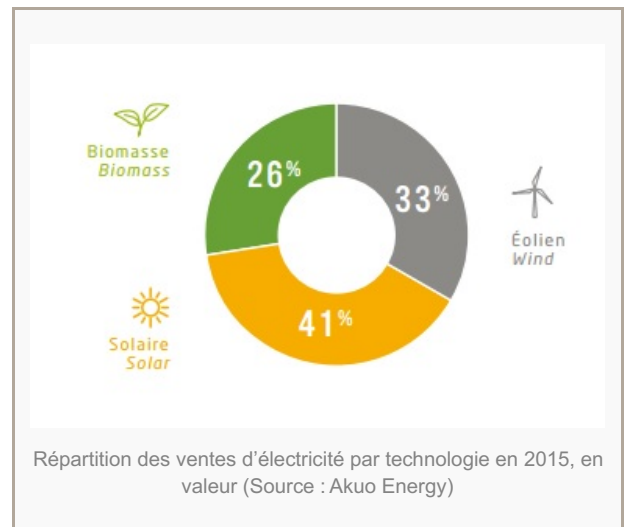
Profitant d'un marché mondial porteur, le producteur indépendant d'énergies renouvelables accélère son développement. Il est désormais implanté dans 10 pays étrangers, couvrant tous les continents. Et n'oublie pas la France pour autant, où il compte participer activement aux [prochains appels d'offres](#). Misant sur la diversification des technologies, Akuo espère passer le cap de 1 GW en exploitation, construction et en cours de financement fin 2016. Son président s'attend à une consolidation du marché en 2017 et se prépare à l'arrivée du complément de rémunération et des agrégateurs.

[Eric Scotto \(Crédit : Akuo Energy\)](#)

Eric Scotto (Crédit : Akuo Energy)

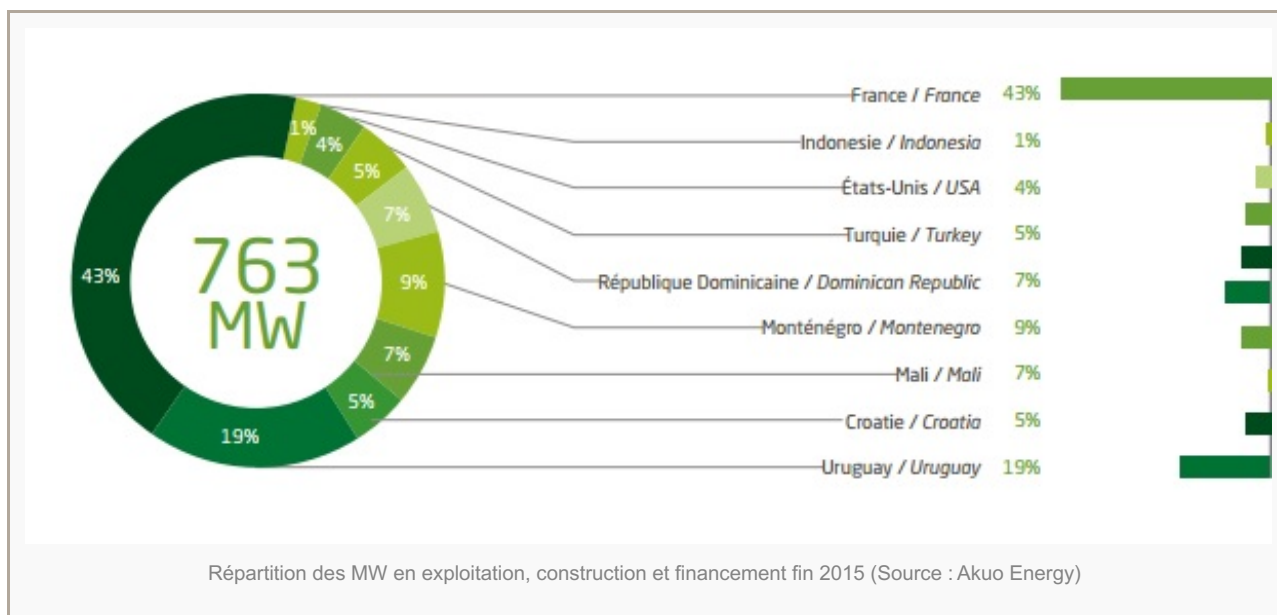
GreenUnivers : Où en est le développement d'Akuo Energy ?

Eric Scotto : Nous avons réalisé un chiffre d'affaires consolidé de 149 M€ en 2015, issu exclusivement de la vente d'énergie. Soit une croissance de 42%, qui provient pour l'essentiel de la pleine contribution de nos projets entrés en service en 2014 qui représentent une capacité de 160 MW. Cela fait de nous le premier producteur indépendant d'énergies renouvelables français. Nous visons 181 M€ de revenus en 2016 et 213 M€ en 2017. Notre rentabilité est bonne : notre marge d'Ebitda atteint 58%. A fin 2015, nous avons 560 MW d'actifs en exploitation et en construction, et notre objectif est de passer le cap de 1 GW en exploitation, construction et en cours de financement fin 2016. L'éolien restera très majoritaire (67%), devant le photovoltaïque (27%), la biomasse (5%) et l'hydroélectricité (1%). Au-delà, nos ambitions sont claires : nous visons 3,5 GW de capacité globale en exploitation en 2022.



GU : Quelle est la part de l'international ?

Il représente 15% de nos revenus en 2015 mais cette part va beaucoup augmenter au rythme des mises en service. Sur les 203 MW que le groupe compte aujourd'hui en financement, 88% sont situés à l'étranger. Fin 2015, la ferme éolienne d'Ogorje en Croatie (42 MW) est entrée en exploitation, et nous construisons actuellement Florida II en Uruguay (50 MW) et Krnovo au Montenegro (72 MW). Ces projets seront en service en 2017. Nous sommes aujourd'hui implantés sur tous les continents, dans dix pays[1] et près du tiers de nos 250 salariés travaille à l'étranger. Notre démarche est toujours la même : nous cherchons d'abord à remporter un succès dans un pays avant de nous en servir de base pour rayonner dans la région. En Amérique latine, par exemple, nous avons un bureau en Uruguay et de là, nous visons deux autres pays en 2017. De même, Dubaï va nous servir de tête de pont pour une partie de l'Afrique. Cela reste un développement maîtrisé, prudent.



GU : Votre implantation dépend-elle des appels d'offres ?

Les grands appels d'offres internationaux, comme au Maroc ou à Dubaï, ne sont pas pour un acteur de notre taille. Nous n'avons pas la capacité de nous mesurer à des grands groupes comme Enel Green Power ou Acwa, nous nous positionnons sur des compétitions plus modestes et signons des PPA de gré à gré dans les pays à fort potentiel. Nous cherchons à tisser des liens avec les responsables locaux et les populations.

GU : Et la France ?

La métropole contribue pour 60% à notre CA 2015, les Drom-Com pour 25%. Nous avons beaucoup réinvesti en France depuis un an. Les récentes annonces de Ségolène Royal sur les prochains appels d'offres dans le photovoltaïque apportent des volumes importants et de la visibilité. Nous serons prêts à nous positionner. Le marché redevient attractif et il est par ailleurs très important de pouvoir montrer nos réalisations dans notre pays à nos clients pour signer des contrats à l'international.

GU : Avez-vous été candidat au dernier appel d'offres solaire + stockage dans les ZNI ?

Oui, sans succès. Notre proposition était basée sur notre expérience : nous avons quatre centrales en exploitation représentant une capacité électrique de 29 MW couplée à 29 MWh de stockage. Les coûts des installations associant des batteries diminuent rapidement, mais pas aussi vite que certains semblent l'envisager au vu des offres retenues lors de cet appel d'offres.

GU : Outre la diversification géographique, votre stratégie passe aussi par une diversification technologique. Est-ce que toutes les énergies renouvelables vous intéressent ?

Presque ! Il est vital d'être présent dans un grand nombre de technologies pour lisser les variations de ressources disponibles et s'adapter aux évolutions réglementaires et technologiques. L'éolien est toujours notre principale activité et va le rester, nous avons aussi un *pipe* important dans le solaire. La biomasse progresse avec deux projets en production et un troisième en financement en France, soit un total de 49 MWe. Et en 2015, nous avons lancé la construction de notre premier projet de petite hydroélectricité, Chavort (2 MW), qui entrera en service en 2017. Nous avons plus de 100 MW de projets hydroélectriques en développement, dont la très grande majorité à l'international (Balkans, Afrique et Indonésie). Dans les technologies moins matures, nous misons sur les énergies marines : l'énergie thermique des mers, avec le projet Nemo (10,7 MWe de capacité) mené avec DCNS, dont la construction pourrait être lancée fin 2017, et l'hydrolien, avec le projet initié par Sabella dans le passage du Fromveur que nous avons rejoint. Nous regardons aussi l'éolien flottant avec un projet aux Antilles. Mais si nous sommes ouverts à

toutes les opportunités, nous ne prenons pas de risque technologique : nous préférons nous associer à des partenaires ou acquérir le savoir-faire comme dans la cogénération biomasse avec le rachat de Nerea.

GU : Vous développez le *net metering* à Dubaï, ou en êtes-vous ?

Dubaï a mis en place une réglementation très favorable au *net metering* et nous y avons créé avec le groupe Corys Environment une *joint venture* qui a développé une première offre. Elle est en cours de déploiement sous forme de toitures solaires sur trois entrepôts industriels. L'investissement se rembourse grâce aux économies générées sur la facture d'électricité. Le *pipeline* de projets approche 100 MW. Nous allons ajouter une brique stockage et l'objectif est ensuite d'élargir la commercialisation de ce dispositif là où la réglementation le permettra. L'étape suivante sera d'aller vers le *off grid*.

GU : Le marché mondial est porteur mais il compte aussi de nouveaux joueurs puissants : Engie a racheté Solairedirect et annonce des objectifs ambitieux, Total se positionne...

Quand on a démarré son activité dans les renouvelables au début des années 2000 [2], c'est une forme de reconnaissance de voir aujourd'hui ces grands groupes investir massivement sur le marché... Leur arrivée va pousser le mouvement de consolidation : il faut faire du volume pour réaliser des économies d'échelle et créer de la valeur, les regroupements sont inévitables.

GU : Vous pourriez intégrer un groupe plus grand ?

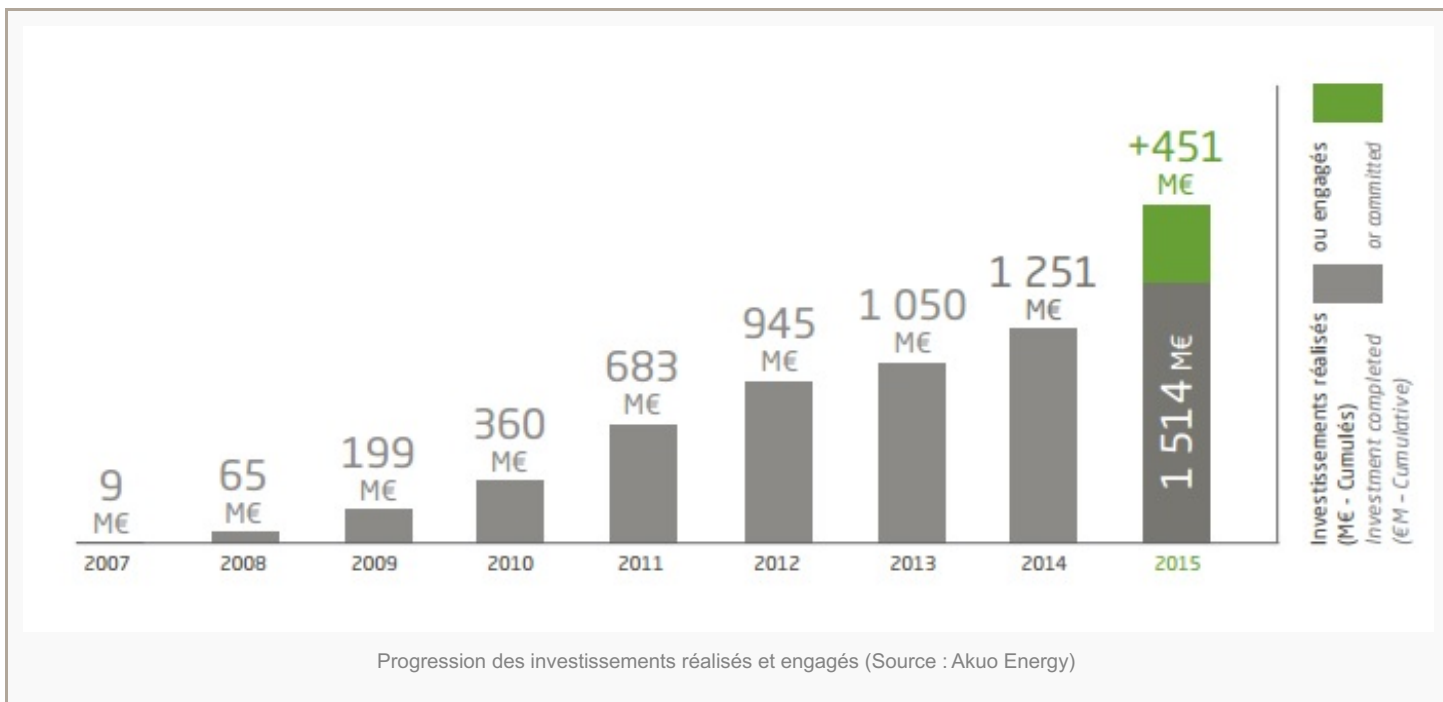
Nous voulons aller au bout de notre rêve, nous ne sommes pas dans une logique de vente. Les fondateurs d'Akuo contrôlent 80% du capital [3], cela nous laisse toutes les marges de manœuvre. Nous serons en position de consolideur, pas de consolidé, nous regardons les opportunités qui se présentent, j'espère des rapprochements sur des zones géographiques ou des technologies en 2017.

GU : Le modèle de financement des énergies renouvelables change en France, avec l'arrivée du complément de rémunération et des agrégateurs, comment Akuo va-t-il se positionner ?

C'est une question que nous étudions actuellement, nous ferons des annonces structurantes pour le groupe dans les prochains mois.

GU : Beaucoup d'investisseurs financiers s'intéressent au marché, est-ce que cela se ressent sur le financement des projets ?

Nous avons investi plus de 1,5 milliard d'euros dans les projets depuis la création de la société. Ces fonds ont été apportés à hauteur de 78% sous forme de dette senior et de 22% sous forme de fonds propres et quasi fonds propres. Sur le seul exercice 2015, les partenaires financiers du groupe ont injecté 263 millions pour financer la construction des nouveaux projets. Aujourd'hui, l'argent ne manque pas : les grands groupes, les institutionnels, tous prennent le virage des renouvelables. Si on y ajoute le contexte des taux bas, le financement de projets se passe bien.



GU : Est-ce que vous préparez des innovations là aussi ?

Nous avons émis un premier *green bond* de 34,4 M€ en 2015, nous en préparons un autre. Dans un autre domaine, le financement participatif nous intéresse également. C'est une tendance de fond ; nous regardons ce que nous pouvons faire sur ce segment.

- [1] États-Unis, Uruguay, Croatie, Pologne, Dubaï, Indonésie, Turquie, Maroc, Luxembourg et Australie
- [2] Avec la société Perfect Wind, vendue à Iberdrola en 2006
- [3] Les 20% restants sont détenus par le fonds Cogepa

A consulter aussi :

- [Financer un projet EnR à l'international : un parc éolien...](#)



- [Hydrolien : Akuo Energy rejoint Sabella à Ouessant](#)

- [\[Exclusif\] Repère : résultats 2015 des principaux développeurs/exploitants d'EnR français](#)

