

Formation Négociation & partenariat
Éléments de contexte pour mise en situation

Côté vendeur :

Vous représentez la société *Wind4You*, développeur et filiale française d'un constructeur d'éoliennes danois.

Vous avez convenu avec les acteurs locaux un accord préférentiel de rachat du parc éolien qui vient d'être autorisé.

Le prix de 20M€ a été évoqué, qui selon votre modèle permet d'atteindre la rentabilité cible de 9 % en P75. En reconnaissance du soutien local apportés par les acteurs locaux, vous avez en effet consenti de permettre, à travers les conditions de vente, une rentabilité supérieure aux 8 % habituellement recherchés.

Mais votre maison mère a reçu une offre d'un fonds d'investissement à 21,5M€, avec l'hypothèse d'un prêt contracté auprès d'une banque allemande à 2 %. Elle vous a donc demandé de vous rapprocher aussi près que possible de ce prix potentiel dans vos discussions avec les acquéreurs locaux.

Les turbines que vous comptez installer sont réputées pour leur bonne fiabilité, et les derniers chiffres de l'année dernière ont montré une disponibilité technique supérieure de 1,5 % aux valeurs contractuelles (moyenne de l'ensemble des parcs).

Cependant, un de vos parcs a récemment rencontré un problème de malfaçon sur les fondations, et les machines sont à l'arrêt à cause des vibrations. L'information n'est pas publique mais a circulé dans la filière.

Pendant le développement, une association d'opposants a tenté de s'implanter mais n'a pas trouvé d'écho du fait de la mobilisation locale en faveur d'un projet éolien citoyen.

Vous avez actuellement une dizaine de projets en développement sur la région, et rencontrez presque toujours de l'opposition.

Vous avez annoncé des coûts de développement d'environ 800 K€, alors que le coût de revient réel du projet est de 250K€.

Vous avez établi une relation cordiale avec les acteurs locaux, mais vous n'avez aucune certitude sur leur capacité à structurer des investisseurs, réunir des fonds propres, négocier un emprunt bancaire.

Vous avez annoncé un démarrage de construction à l'automne, mais en fait des contraintes logistiques dans l'usine de fabrication ne permettent pas de livrer les éoliennes dans les délais. Le démarrage du chantier sera donc décalé au début de l'année prochaine.

<p style="text-align: center;">Formation Négociation & partenariat Éléments de contexte pour mise en situation</p>
--

Côté acteurs locaux :

Vous rencontrez la société *Wind4You*, développeur et filiale française d'un constructeur d'éoliennes danois.

Vous avez convenu avec elle un accord préférentiel de rachat du parc éolien qui vient d'être autorisé.

Le prix de 20M€ a été évoqué, permettant selon *Wind4You* d'atteindre la rentabilité cible de 9 % en P75. En reconnaissance du soutien local que vous avez apporté au projet, vous avez en effet obtenu que les conditions de vente du projet permettent une rentabilité supérieure aux 8 % habituellement recherchés.

Dans votre modèle, le prix cible est plutôt de l'ordre de 18,5M€. Ce prix permet de dégager une rentabilité sur 15 ans (durée du contrat d'achat EDF) même en hypothèse basse (P90). Et vous avez besoin de montrer cette rentabilité pour mobiliser les habitants, qui ne sont pas des investisseurs professionnels.

Pour l'instant les acteurs mobilisés autour du projet permettent de réunir 1,2M€ sur les 3M€ de fonds propres nécessaires.

Vous avez confiance dans l'opérateur et ses turbines. Mais vous avez appris qu'un de leur parc rencontrait des difficultés techniques et que la production était arrêtée.

L'opérateur prévoit de démarrer le chantier à l'automne. Cependant, compte tenu de certains projets d'aménagement de la commune, cette dernière pourrait être en mesure de retarder le chantier, les travaux ne pouvant être menés en même temps. Si la commune faisait ce choix, le démarrage du chantier éolien serait repoussé au début de l'année prochaine.

Vous avez reçu une première offre indicative de financement bancaire au taux de 3 %, que vous avez retenu dans votre prévisionnel. Mais la Caisse des Dépôts vous a annoncé que vous pouviez bénéficier d'un prêt Croissance Verte qui ferait baisser le taux à 2,5 %. Votre prévisionnel n'en tient pas encore compte.

Votre territoire a été lauréat du label « Avenir énergétique » et la ministre de l'écologie doit venir à l'automne pour remettre le label à la communauté de communes.

D'autres développeurs sont actuellement en train de démarcher des communes voisines, et les élus ne savent pas trop quelle réponse faire à ces sollicitations.

Une association environnementale locale vous a alerté sur l'impact potentiel du projet sur les chauves-souris. Elle souhaiterait qu'un bridage soit mis en place (arrêt ponctuel des éoliennes) pour éviter les risques de mortalité.