

# Webinaire

## Attention foncier



# La SEM EnR44 :

## Une émanation de Territoire d'énergie Loire-Atlantique (Ex-SYDELA) pour développer la production EnR sous gouvernance locale

### EnR44

#### Société d'économie mixte

Un producteur d'énergies,  
renouvelables et locales

Un outil d'ingénierie territoriale  
des collectivités

Implication des acteurs  
territoriaux dans les projets EnR



#### Territoire d'énergie Loire-Atlantique

#### Syndicat d'énergie

Acteur public référent des énergies  
aux services des collectivités

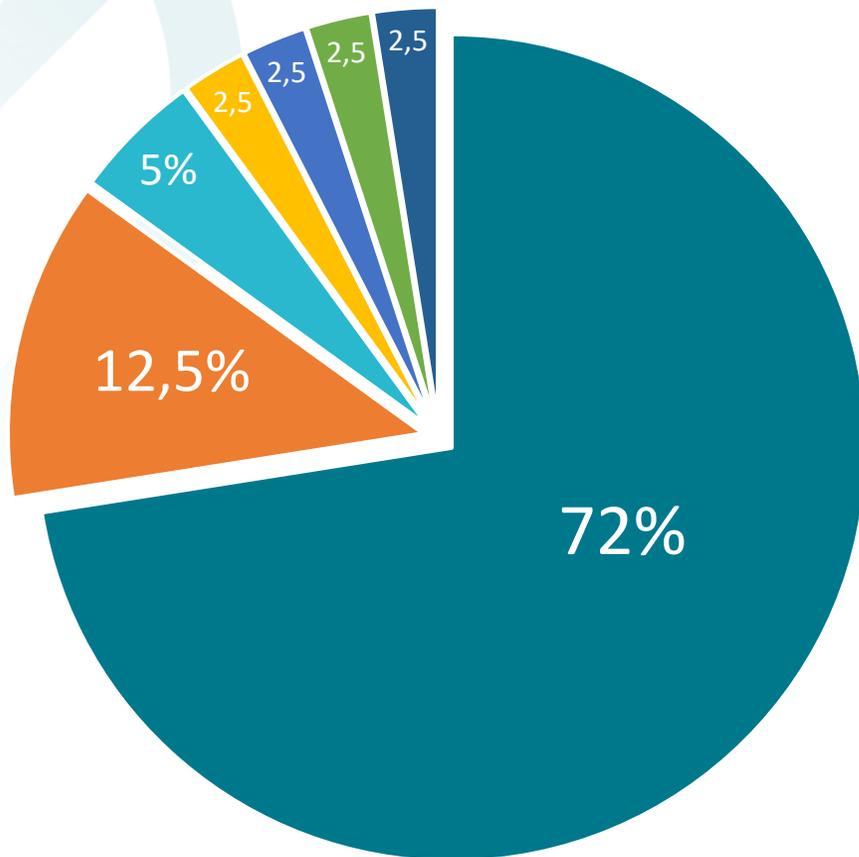
Propriétaire des réseaux publics  
d'électricité et de gaz

Contrôle l'activité des gestionnaires  
par la TCCFE

## La SEM EnR44 :

### Un actionnariat majoritairement public

Un capital social de **8 000 000 euros**  
réparti comme suit :



- Territoire d'énergie Loire-Atlantique
- Banque des Territoires
- Département de Loire-Atlantique
- Loire-Atlantique Développement
- Crédit Mutuel Loire-Atlantique et Centre-Ouest
- Caisse d'Epargne Bretagne - Pays de Loire
- Banque Populaire Grand Ouest

# La SEM EnR44 : Quelles filières ?



## BIOMASSE

Méthanisation collective ou territoriale en injection dans les réseaux de gaz.



## PHOTOVOLTAÏQUE

En ombrières.  
Au sol, sur des emprises foncières non concurrent avec les espaces agricoles et la préservation du patrimoine naturel.



## ÉOLIEN

Parcs développés sur les territoires favorables à ce type de projet (collectivité, population locale)



## GNV et HYDROGÈNE

Stations de distribution de GNV/BioGNV/H2

# Objectifs généraux et modes d'actions

## EnR44 a pour objectif :

- Alimenter les réseaux publics en **énergie renouvelable**
- **Maîtriser les coûts de l'énergie** de demain (gouvernance locale de l'énergie)
- Consolider l'**attractivité territoriale** (retombées locales)

## EnR44 est un outil d'ingénierie territoriale permettant :

- L'**accompagnement technique**, juridique, administrative et financière des projets
- L'**appui stratégique** aux territoires
- Le **développement et l'exploitation** de projets EnR sous commande politique locale
- Développement et **financement** des projets sous coopération (collectivités, citoyens, privés)

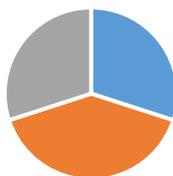
# EnR44 : Les Sociétés

Centrale solaire des Six Pièces  
Machecoul



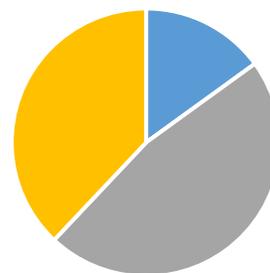
SEM Collectivités

Agglo d'énergies positives  
CAP ATLANTIQUE



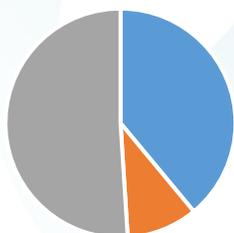
SEM CAP Atlantique 56 Energie

Quilly Energie



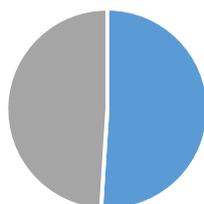
SEM Privé Citoyens

URBA 230  
Mésanger



SEM Collectivité Privé

Ombrières de Loire-Atlantique



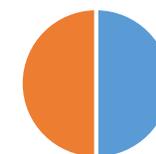
SEM Privé

Eolienne de l'hôtel de France  
Blain



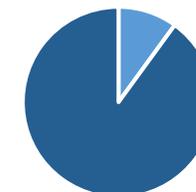
SEM Privé Citoyens

Energie locale sud retz atlantique  
Machecoul



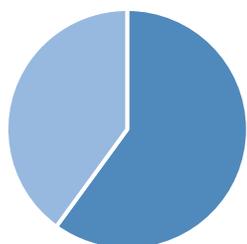
SEM Collectivité

Métha des Coteaux



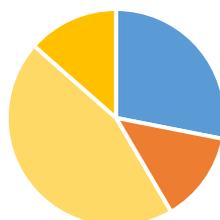
SEM Agriculteurs

Boussay énergies



SEM Vendée énergie

Plesséole



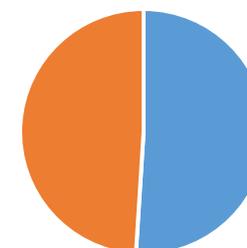
SEM Collectivités Fondateurs Citoyens

FAC'EOLE



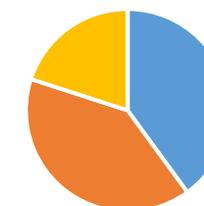
SEM Fégréac Redon Agglo A vessac Citoyen

Vallet énergie



SEM Collectivité

Centrale solaire de Menée Lambourg



SEM Collectivité Citoyen

# Accompagnement des communes sur le sujet du foncier privé

# Objectifs généraux et modes d'actions

## Objectifs généraux :

- **Rééquilibrer la relation entre les opérateurs et les acteurs locaux :**
  - permettre aux acteurs du territoire (collectivités et citoyens) de choisir avec qui ils veulent travailler,
  - Permettre une meilleure maîtrise des calendriers
  - Permettre une meilleure implication territoriale & moins de contentieux
- **Offrir un temps nécessaire pour négocier :**
  - Retombées locales du projet EnR sur le territoire,
  - Mode de valorisation de l'énergie (circuit-court Vs marché)
  - Missions réalisées par les acteurs locaux dans le cadre du projet EnR

# Objectifs généraux et modes d'actions

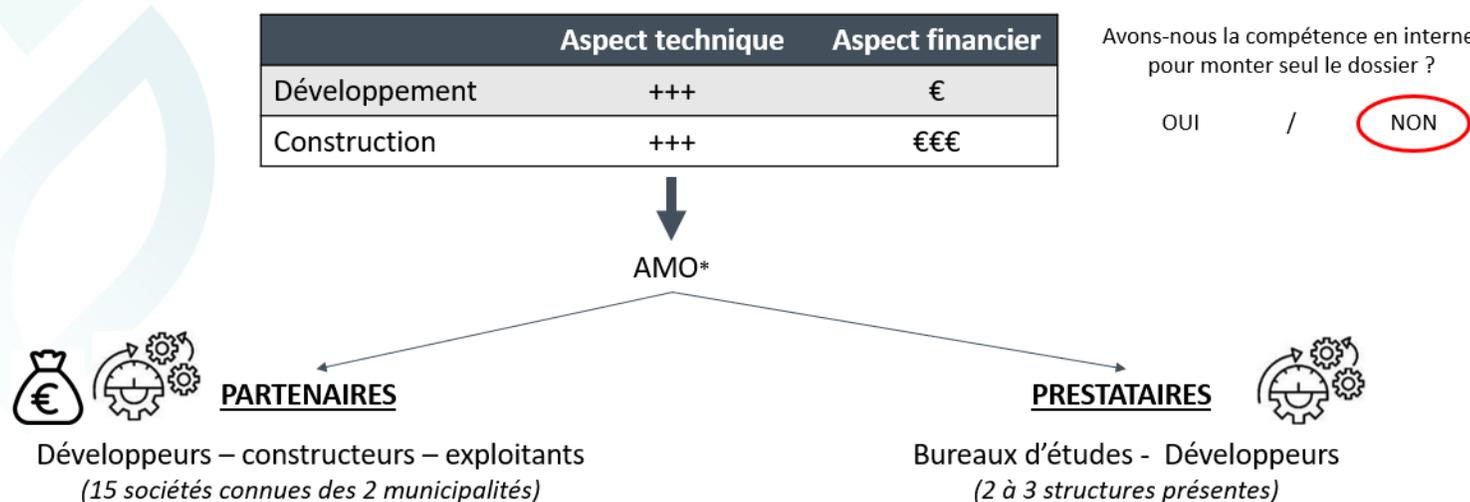
## Modes d'action :

- **Identifier les propriétaires et exploitants concernés**  
Croisement cadastre + zone d'implantation potentielle
- **Courrier de prise de contact avec les intéressés**  
« Ne signez avec personne svp le temps que la collectivité ait définie sa position »
- **Courrier d'information aux opérateurs / prospecteurs**  
Merci de ne rien engager auprès des propriétaires / expl. pendant 6 mois
- **Audit terrain « qui à signer avec qui ? » : rencontre individuelle sur parcelles stratégiques**  
Réaliser une carte des parcelles prises + premiers ressentis des proprio/expl sur le projet
- **Définition de la stratégie du territoire au regard du résultat de l'audit**  
Selon le taux de foncier capté, le nombre de société concernées et l'implication politique (cf. ex)
- **Réunion collective de restitution de la stratégie territoriale auprès des propriétaires / expl.**  
Mettre en partage la stratégie d'implication locale
- **Retour vers les opérateurs pour suites à donner**  
Explication de la place attendue du privé dans le projet et modalité de conventionnement

# Cas n°1 : les opérateurs ont joué le jeu – aucune parcelle n'est bloquée

## Cas idéal :

- **Le foncier est réalisé par les élus locaux (légitimité de la stratégie portée) / citoyens impliqués**
  - Être organisé : promesse de bail type adaptée à l'EnR en question
  - Être disponible : opération assez chronophage et appétence pour le contact humain
  - Être participatif : co-écrire certains articles de la promesse de bail avec les intéressés
    - Géobiologie, mutualisation de loyer, etc.
- **Selon les forces en présence, allez chercher des compétences ailleurs via AMI ou AO**



# Cas n°2 : les opérateurs ont été en partie plus rapides – quelques parcelles sont bloquées

## Cas pas top top :

- **Analyser la qualité de foncier qui a été pris**
  - Quantité de parcelles et localisation au sein de la ZIP
  - Qualité rédactionnelle de la Promesse de bail
  - Délais restant de la période d'exclusivité
- **Soit un projet est faisable sans s'associer par défaut avec l'opérateur signataire**
  - ➔ Retour au cas n°1 en informant les propriétaires signataires du foncier signé par transparence mais sans naïveté
- **Soit le projet ne peut se faire qu'en négociant avec l'opérateur**
  - ➔ Analyse du rapport de force du territoire (PLU, chemins communaux, foncier restant, appui politique au projet, etc.)
  - ➔ Ouverture de négociations : certains opérateurs sont soucieux de trouver un juste équilibre avec le territoire, ....., d'autres moins !

# Cas n°3 : les opérateurs ont été vraiment plus rapides – toutes les parcelles sont bloquées

## Cas très compliqué :

- **Analyser la qualité de foncier qui a été pris**
  - Quantité de parcelles et localisation au sein de la ZIP
  - Qualité rédactionnelle de la Promesse de bail
  - Délais restant de la période d'exclusivité
- **Le projet ne peut se faire qu'en négociant avec l'opérateur**
  - ➔ Analyse du rapport de force du territoire (PLU, chemins communaux, appui politique au projet, etc.)
  - ➔ Ouverture de négociations : certains opérateurs sont soucieux de trouver un juste équilibre avec le territoire, ....., d'autres moins !

