



Autoconsommation : décollage d'un nouveau modèle énergétique

Quelle proposition de valeur pour préempter le marché ?

Une étude pour :

Analyser

les freins et moteurs à l'autoconsommation individuelle et collective

Apprécier

la dynamique actuelle et future du marché et les perspectives d'un déploiement à grande échelle

Évaluer

le rôle des différents intervenants (énergéticiens, équipementiers, pure players, acteurs du stockage...) et leur capacité à préempter le marché

Décrypter

les nouvelles propositions de valeur et modèles d'affaires innovants sur l'ensemble de la chaîne

Partager

nos projections d'évolution du jeu concurrentiel à moyen terme

Une analyse détaillée des nouvelles propositions de valeur et modèles d'affaires innovants sur l'ensemble de la chaîne

(installation de solutions photovoltaïques, optimisation des usages, échange d'énergie...)

ÉDITO

LE MARCHÉ DE L'AUTOCONSOMMATION À LA VEILLE D'UN DÉCOLLAGE

Démarrage en douceur

Selon Enedis, il y avait un peu plus de 72 000 installations de production photovoltaïque avec autoconsommation en juin 2020. C'est beaucoup et peu à la fois. Beaucoup, car il n'y en avait que 50 000 un an plus tôt. La dynamique est forte. Mais, c'est finalement très peu quand les autoconsommateurs se comptent par centaines de milliers en Allemagne. En France, l'autoconsommation est une niche...pour le moment.

Des freins bientôt levés

Le marché de l'autoconsommation souffre de plusieurs handicaps. Le premier est le prix relativement bas de l'électricité. L'équation économique de l'autoconsommation est pour l'instant fragile. Les coûts d'investissement, bien qu'en baisse, sont relativement élevés et les économies à en attendre (coûts évités d'achat d'électricité auprès d'un fournisseur) sont faibles. Des aides existent, mais elles ne changent pas complètement la donne. La réglementation est l'autre point noir du marché, notamment pour l'autoconsommation collective. En dehors de quelques initiatives, ce segment est presque inexistant.

Le marché est pourtant loin d'être condamné. Il va prendre son envol car il est porté par des fondamentaux solides : l'autoconsommation correspond aux attentes d'une partie des consommateurs (autonomie, électricité verte...), le coût des panneaux photovoltaïques et des solutions de stockage fond et c'est un des moyens de réussir la transition énergétique.

Course aux parts de marché

La question n'est donc pas de savoir si le marché va décoller, mais quand. Dans l'attente de ce moment, les prétendants se positionnent. Et ils sont nombreux. Les énergéticiens (EDF, Engie et Total en tête) ont déjà des offres ciblant plusieurs catégories de consommateurs (particuliers, entreprises...). L'autoconsommation est une des briques de leurs nouveaux business, avec le stockage, l'lot, la mobilité électrique... Les développeurs et exploitants d'énergie renouvelable (Apex Energies, GreenYellow, Urbasolar...) y voient, eux, un nouveau segment de marché à adresser. Pour les équipementiers (Comwatt, Solarwatt, Systovi...), l'autoconsommation est une nouvelle opportunité de déploiement. C'est aussi une manière de diversifier leurs base de clients. Pour les spécialistes de la fourniture d'électricité et/ou de gaz verts (ekWateur, Enercoop, Ileek...), c'est une diversification qui ancre, un peu plus encore, leur positionnement « vert ». Enfin, des pure players animent également le marché (Monabee, MyLight Systems...).

Quelles sont les perspectives du marché à moyen terme ? Comment le secteur va-t-il se structurer ? Quels sont les acteurs les mieux placés ?...

De nombreuses questions se posent dans cette phase d'émergence du marché français de l'autoconsommation. Notre étude y répond !

LES + DE L'ÉTUDE

- > **Un tour d'horizon** complet des enjeux économiques, réglementaires, financiers... de l'autoconsommation d'électricité
- > **Un décryptage** du positionnement et des stratégies des acteurs (énergéticiens, équipementiers, développeurs/exploitants ENR, pure players...)
- > **Des business cases** d'entreprises et d'initiatives innovantes
- > **Nos prévisions** de marché à moyen terme

PROJECTIONS

**250 000 ou 1 million
d'installations d'ici 2025 ?**

Retrouvez nos projections
d'évolution du marché

SOMMAIRE DE L'ÉTUDE

Synthèse : les points clés et principaux enseignements de l'étude

01 Le contexte énergétique de la France

Les engagements de la France en matière de transition énergétique
Quelle place pour l'autoconsommation ?

02 Les drivers du marché

La fonte du prix des panneaux photovoltaïques
Le prix bas de l'électricité est un frein
L'autoconsommation rencontre les aspirations d'une partie des consommateurs
Le cadre réglementaire de l'autoconsommation individuelle et collective
Les aides à l'autoconsommation

03 L'état des lieux du marché

L'évolution du nombre d'installations en autoconsommation
Revente ou autoconsommation ?
Les résultats des appels d'offres CRE
Où en est l'autoconsommation collective ?

04 Les forces en présence sur le marché de l'autoconsommation

La chaîne de valeur de l'autoconsommation
La typologie des forces en présence

05 Les stratégies des acteurs de l'autoconsommation

L'intégration verticale des fabricants
Mass market, tertiaire... le ciblage clients des acteurs du marché
Un foisonnement d'offres
Des offres plus ou moins larges (solution de stockage, monitoring...)
Le coup d'après : les services (communautés énergétiques...)

06 Nos prévisions de marché à moyen terme

Comment les drivers vont-ils évoluer ?
Combien d'installations d'autoconsommation à moyen terme ?
Comment le jeu concurrentiel va-t-il évoluer ?



Les principales entreprises étudiées dans l'étude (liste non exhaustive)

- Apex Energies
- Arkolia Energies
- Butagaz
- Comwatt
- CVE
- EDF
- EFFY
- Enercoop
- Engie
- ekWateur
- E-Pango
- GreenYellow
- Helexia
- Ilek
- Mint Solaire
- Monabee
- MyLight Systems
- Planète Oui
- SopraSolar
- Solarwatt
- Systovi
- Terreal
- Terre Solaire
- Total
- Urbasolar
- Et bien d'autres...

PÔLE ÉNERGIE des Echos Etudes animé par Sabrina TIPHANEAUX

Le marché des certificats d'économie d'énergie, Mai 2020

Quels leviers pour atteindre les objectifs face à des stratégies de plus en plus coûteuses et dans une économie à reconstruire ?

Les perspectives du marché français du génie climatique, Décembre 2019

Enjeux et opportunités à l'aube de la nouvelle réglementation environnementale

Les stratégies de vente d'électricité, Décembre 2019

Refonte des offres, pression sur les prix et arrivée de concurrents d'un nouveau genre font bouger les lignes

Vous souhaitez disposer sur ce sujet d'une étude ad'hoc ou d'une analyse personnalisée ?

Une présentation orale des résultats de cette étude auprès de vos équipes ?

Contactez notre Service Clients :

Tél : 01 49 53 63 00 - Email : etudes@lesechos.fr

NOTRE EXPERT



Sabrina TIPHANEAUX

Directrice du pôle
Énergie

stiphaneaux@lesechos.fr

Retrouvez-la sur  

COMMANDE DE L'ÉTUDE AUTOCONSOMMATION : DÉCOLLAGE D'UN NOUVEAU MODÈLE ÉNERGÉTIQUE

Version PDF

- Pour 1 utilisateur*
2 950 € HT - 3 112,25 € TTC (TVA à 5,5%)*
- De 2 à 5 utilisateurs*
3 835 € HT - 4 045,93 € TTC (TVA à 5,5%)*
- De 6 à 10 utilisateurs*
4 425 € HT - 4 668,38 € TTC (TVA à 5,5%)*
- Plus de 10 utilisateurs* : Nous contacter

Option papier

- Oui je souhaite recevoir un ou plusieurs exemplaires papier pour 295 € HT (TVA à 5,5%) l'unité, en plus de l'achat d'une version PDF.*
Nombre d'exemplaires : _____

*L'article L. 122-5 du Code de la propriété intellectuelle n'autorise que les copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective.

En complétant ce formulaire, j'accepte les conditions générales de ventes et d'utilisation qui sont disponibles sur le site www.lesechos-etudes.fr.

Coordonnées de l'utilisateur final (Si plusieurs utilisateurs, nous communiquer leurs coordonnées accompagnées de ce bon de commande)

Nom : _____ Prénom : _____

Fonction : _____ Société : _____

Adresse : _____

Tél. : _____ E-mail : _____

Facturation :

Société : _____

Adresse : _____

Contact : _____

Version papier

- 2 950€ HT - 3 112,25 € TTC (TVA à 5,5%)

Présentation orale par l'expert auprès de vos équipes :

Nous contacter pour un devis. Prestation possible seulement avec l'achat de l'étude

Code mailing : A112INTEI

Règlement :

- Virement (RIB 31489/00010/00219548733/47
Crédit agricole - CIB)
- Chèque à l'ordre des Echos Solutions
- Carte bancaire sur lesechos-etudes.fr
- Règlement à réception de facture

Date : / /

Signature :

LesEchos
ÉTUDES

Service Clients - 10 boulevard de Grenelle - CS 10817 - 75738 Paris Cedex 15
Tél. : 01 49 53 63 00 - Mail : etudes@lesechos.fr

WWW.LESECHOS-ETUDES.FR