



Promolead

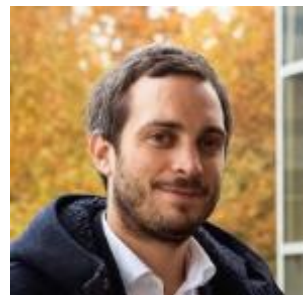
Le CRM foncier qui sort du lot



Club Informatique
Pour l'Immobilier

Comment continuer à maintenir/développer son activité en temps de crise quand on est promoteur immobilier ?

Amaury Paour / Associé fondateur
amaury@promolead.fr / +33 6 67 70 84 25
www.promolead.fr



Présentation des fondateurs de Promolead (depuis 2015)



Amaury PAOUR

10 ans dans le développement foncier (chez Bouygues Immobilier puis Les Nouveaux Constructeurs), en qualité de Responsable du Développement et Directeur du Développement.

Nicolas FOUCOUT

10 ans passés dans un cabinet de conseil (Wavestone) avec un profil spécialisé sur les missions d'organisation et de système d'information (transformation digitale) pour les acteurs de l'immobilier.

Promolead : logiciel n°1 d'optimisation et de suivi de la prospection foncière pour tous les acteurs du foncier +200 entreprises sur le territoire national réunissant notamment :

- Promoteurs



- Acteurs ENR (solaire, éolien, bornes de recharge...)



Merci aux sponsors !

Comment continuer à maintenir/développer son activité en temps de crise quand on est promoteur immobilier ?

- **Optimiser ses process**
- **Appliquer une nouvelle organisation au travail**
- **Recourir à une externalisation de sa prospection foncière**
- **Rationaliser ses couts**
- **Vers une meilleure performance : partage de la roadmap de Promolead**
- **Comprendre le solaire pour adresser le marché et capter de la croissance**

Comment Promolead accompagne le quotidien du prospecteur ?



Prospection

- Récupérer cadastre et du PLU
- Saisir sur papier les informations puis les valider sur site (tenter de se repérer, noter les nouvelles opportunités foncières),
- Essayer de rester discret,
- Transcrire les informations recueillies une fois au bureau,

Difficultés rencontrées

- **Sur tout le territoire:**
 - Accès à toutes les données
 - Outil de recherche foncière unique sur le marché
 - Synthèse des enjeux à la parcelle
- Enregistrement en direct des informations récoltées (photo, commentaires, références cadastrales, adresse, superficie)

Grâce à Promolead



Gestion de la base terrain

- Documents sur le bureau à classer (cadastre, situation)
- Contrôler l'avancement des demandes de matrices cadastrales,
- Recherche des numéros de téléphone,
- Envoi des courriers,

- **Export des parcelles** à renseigner
- **Gestion ergonomique** (accès rapide par code parcelle, nom propriétaire, adresse terrain, accès page blanche)
- **Fiche terrain automatisée** : situation, cadastre, notation, nbr de lgt, SP, CA, nbr de lots, etc.
- **Automatisation des courriers, relances ciblées** (territoire, dernier contact)
- **Gestion cartographique** de la base



Relation propriétaires

- Dépendant du bureau pour accéder aux dossiers et aux informations (quid appel entrant propriétaire lorsque l'on est sur le terrain ?)
- Difficulté à disposer de l'historique des échanges
- Prioriser les relances (qui, quand et pourquoi ?)

- **CRM propriétaire** en tout lieu : CR immédiat, historique des échanges, actions à mener.
- **Ciblage des relances téléphoniques** en fonction de l'enjeu des terrains (nbr de lgt, note, SP, nbr de proprio) et de l'historique du dossier.
- **Publipostages**
- **Provoquer la rencontre** grâce à la géolocalisation des propriétaires.

Comment Promolead facilite le management ?



Points fonciers

Difficultés rencontrées

- Difficulté à tracer les échanges, quel support ?
- Qui saisit le compte rendu ?
- Difficulté à suivre les actions menées et à mener

Grâce à Promolead

- L'outil **Points fonciers** permet de tracer les échanges avec le collaborateur et aide à l'animation des réunions (questions posées en ligne au fil de l'eau, compte rendu saisi en direct, consultation des précédents échanges, visibilité des terrains clés)



Reporting

- Difficulté à quantifier l'activité à l'échelle d'une agence (surface de plancher maîtrisé, chiffre d'affaires, nombre de nouveaux terrains...) et de visualiser le travail fourni par les collaborateurs,

- **Reporting instantané** sur l'ensemble des collaborateurs
- **Evaluer l'activité à venir** en matière de développement
- **Visualisation cartographique** des données
- **Identification des bonnes pratiques** (comment procède les bons éléments, comment avons-nous signé ce terrain) pour les reprendre plus largement au sein des équipes.



Gestion du turn-over & travail collaboratif

- Perte des informations lors du départ d'un collaborateur
- Chaque collaborateur est seul connaisseur de son dossier
- Difficulté de transmettre un terrain et les informations

- **Sécurisation** de la base terrain
- **Transfert** des données,
- **Montée en compétence** rapide pour le nouveau collaborateur,
- Gestion des **droits différenciés** qui permet de mettre en place une **nouvelle organisation au travail**,
- **Mutualisation des compétences**
- **Annuaire partagé** : identification des partenaires clés et de leurs affaires

➤ Facilitez la mise en œuvre de votre stratégie foncière grâce à Promolead :

- **Attractivité de l'entreprise** (modernité, confort pour l'utilisateur, app mobile)
- **Augmentez le développement en focalisant l'attention de vos équipes sur leurs compétences commerciales** (meilleurs ciblage + gain de temps = performance améliorée)
- **Management facilité** (gestion des droits différenciés, reporting à la demande, organisation des points fonciers)
- **Gestion du turn-over, base terrain préservée**
- **Une solution métier en constante évolution grâce à vos feedbacks**

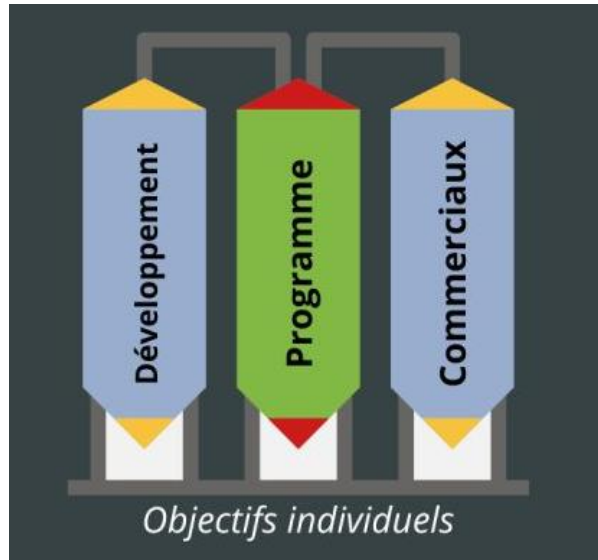


Comment continuer à maintenir/développer son activité en temps de crise quand on est promoteur immobilier ?

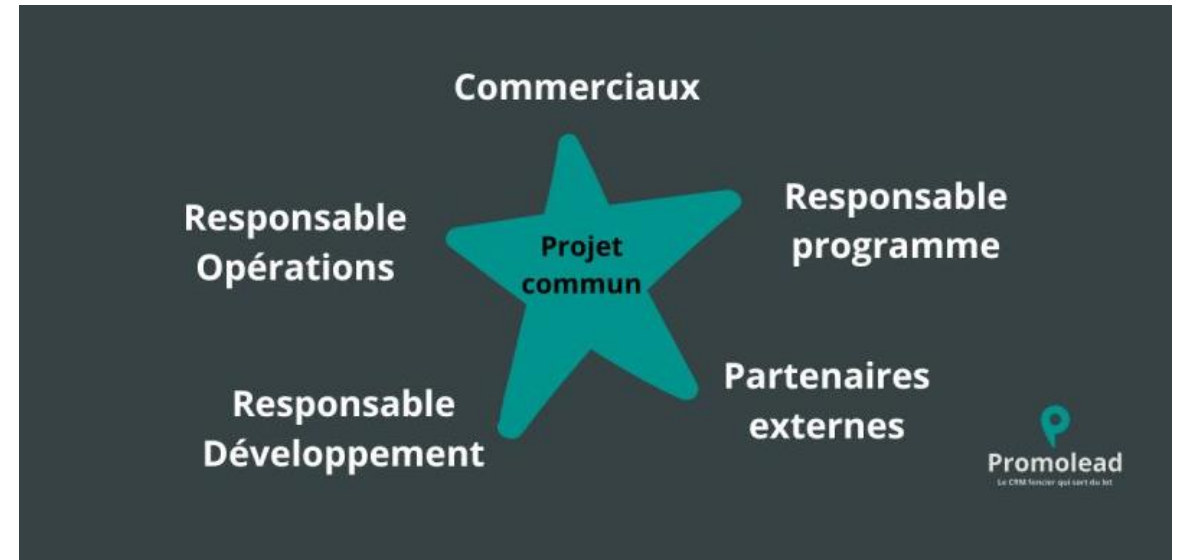
- **Optimiser ses process**
- **Appliquer une nouvelle organisation au travail**
- **Recourir à une externalisation de sa prospection foncière**
- **Rationaliser ses couts**
- **Vers une meilleure performance : partage de la roadmap de Promolead**
- **Comprendre le solaire pour adresser le marché et capter de la croissance**

Autorisez-vous à imaginer de nouvelles façons de travailler.

Modèle en silos



Modèle en étoile



- ✗ Objectifs personnels et non d'équipe
- ✗ Une culture individualiste
- ✗ Faire intervenir des compétences clés seulement en bout de chaîne, au lieu de les inclure avant pour performer dès le début

- ✓ Un projet commun où les multiples compétences internes seraient intégrées à chaque étape
- ✓ La création de synergies entre les différents profils
- ✓ Une cohésion d'équipe renforcée et des performances globales boostées

Cas d'usage du modèle en étoile avec le commercial

- Il dispose de toutes les compétences nécessaires pour initier des premiers contacts avec les propriétaires fonciers
- Il organise un premier rendez-vous auprès du responsable du développement qui se verra déchargé de cette tâche.
- Conscient qu'il devra commercialiser le projet, il sera d'ailleurs exigeant sur les emplacements et donc sur le risque encouru par le promoteur
- L'objectif n'est pas de faire réussir individuellement chaque profil, mais aussi de célébrer une victoire commune 🚀 !

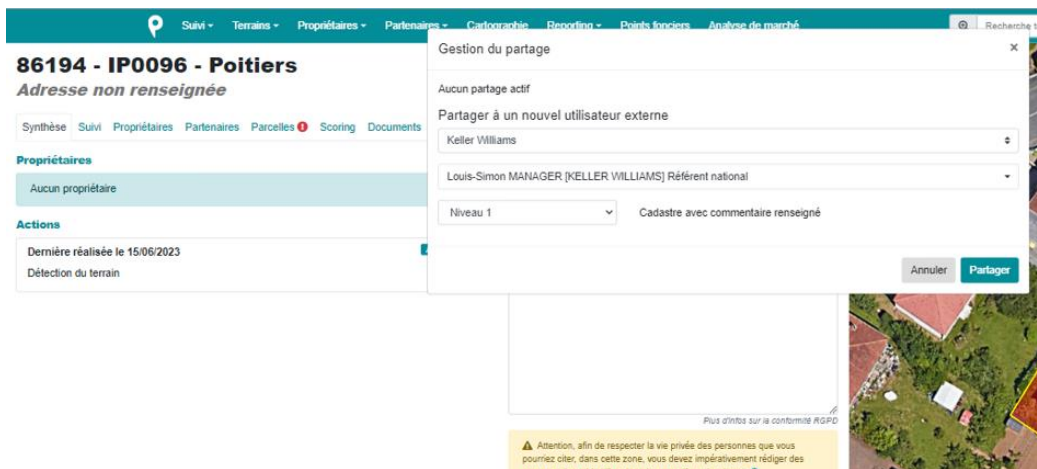
Comment continuer à maintenir/développer son activité en temps de crise quand on est promoteur immobilier ?

- **Optimiser ses process**
- **Appliquer une nouvelle organisation au travail**
- **Recourir à une externalisation de sa prospection foncière**
- **Rationaliser ses couts**
- **Vers une meilleure performance : partage de la roadmap de Promolead**
- **Comprendre le solaire pour adresser le marché et capter de la croissance**

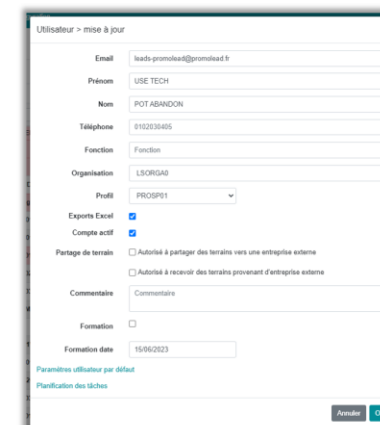
Appuyez-vous sur les réseaux externes

- 80% des infos foncières collectées ne sont pas en lien avec la stratégie de votre entreprise → Valorisez-les ! **Promolead peut vous proposer un accès à la MARKET PLACE** (réseau de partenaires fonciers) :
 - Commissions garanties sur les informations foncières transformées
 - Obtention des mandats en exclusivité du réseau vers votre entreprise
- **Un partenariat GAGNANT-GAGNANT**

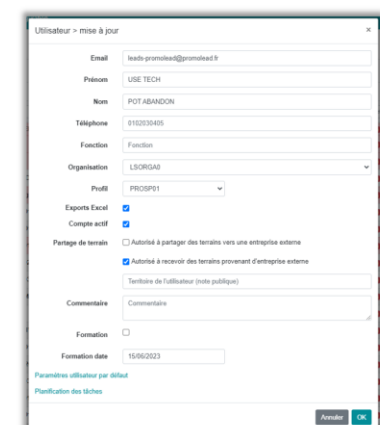
- Cinématique du partage d'un lead depuis Promolead avec suivi des leads :*



Autoriser un utilisateur à partager



Autoriser un utilisateur à recevoir un partage



Recourir à des réseaux externes, quels bénéfices ?

- Valorisation du travail effectué par les collaborateurs en place (prime)
- Sourcing de nouveaux projets qualifiés
- Facilite l'animation et le développement d'un réseau structuré
- Développer de nouveaux territoires sans investissement

- Et pourquoi ne pas généraliser la tendance ?
 - **Partage des projets stratégiques de l'entreprise vers les agents/mandataires locaux pour initier une première approche**

- **Faites l'essai gratuitement dès à présent en sollicitant un réseau constitué de 60 mandataires fonciers partenaires indépendants**

Comment continuer à maintenir/développer son activité en temps de crise quand on est promoteur immobilier ?

- **Optimiser ses process**
- **Appliquer une nouvelle organisation au travail**
- **Recourir à une externalisation de sa prospection foncière**
- **Rationaliser ses couts**
- **Vers une meilleure performance : partage de la roadmap de Promolead**
- **Comprendre le solaire pour adresser le marché et capter de la croissance**

Faire un point sur les usages internes

- Généralisation de l'open data → données disponibles GRA-TUI-TE-MENT !
Personnes morales, étude de marché (DVF), permis de construire...
- Des obligations légales → « **Au 1er janvier 2020, tous les documents d'urbanisme devront être en ligne sur le Géoportail de l'urbanisme faute de quoi ils seront inopposables.** » (ordonnance n° 2013-1184 du 19 décembre 2013)
- Vers un hébergement en SaaS (gestion de la maintenance/support par l'éditeur)
- Connaître les fonctionnalités développées par vos éditeurs !

Les outils de prospection : à la place ou au service du prospecteur ?

- La donnée que les logiciels fournissent est-elle toujours exacte ?
- N'a-t-elle pas fait l'objet d'une interprétation ?
- Est-ce que les calculs sont fiables, le PLU correctement actualisé ?

Les outils ne peuvent pas remplacer le travail d'analyse manuel et de terrain :

- 👉 L'analyse minutieuse et la compréhension des réglementations locales restent essentielles
- 👉 L'expertise humaine est cruciale pour vérifier, valider et enrichir les données fournies
- 👉 La prospection foncière n'est pas qu'une question de cartes et de données. Elle implique d'être sur le terrain, de rencontrer les riverains

Module de recherche foncière de Promolead

- Une **synthèse des enjeux à la parcelle** pour arbitrer rapidement (1)
 - Toutes les données utiles et nécessaires pour maîtriser son territoire (2)
 - Un outil de recherche foncière **PERSONNALISABLE**
 - Personnalisation de la carte pour une prospection **DIFFÉRENCIANTE**
 - Accès à l'**EN-SEM-BLE** du territoire y compris Dom Tom !
 - Création de « Gabarits » pour valider à l'échelle un projet (3)
- Gestion facilitée de la prospection systématique et du suivi grâce à Promolead
- **Des économies TRÈS IM-POR-TAN-TES (vs Kelfoncier and co)**

1
Prospection active ✕

Rayon d'analyse: 200m

Parcelle: 0000X0265 | 3 277 m² | 1

Zonage(s):

UL Equipements [100%] (geoportail)

Contraintes urbanistiques:

- Voies, chemins, transport public à conserver et à créer 🔍
- Périmètre de droit de préemption urbain 🔍
- Règlement local de publicité 🔍
- Secteur de taxe d'aménagement 🔍

QPV: non

Description de la parcelle

Bâtiments	1 bâtiments Commercial et services: 1 bats hMax: 8.6m
Personnes morales	3 personne(s) morale(s) ENEDIS EROF SA AGENCE COMPTABLE COMMUNE DE L'HAY LES ROSES

Risques naturels et technologiques

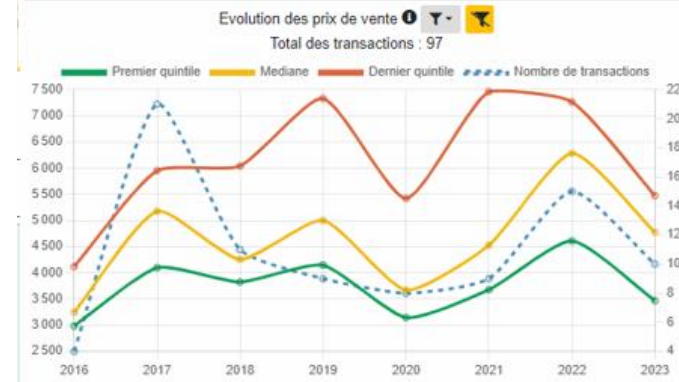
Risques naturels	<ul style="list-style-type: none"> • Aucun PPRN sur la parcelle 🔍 • Argile: exposition forte • Remontée: aucune, potentiels débordements de nappe, potentielles inondations de cave • Aucunes cavités souterraines
Risques technologiques	<ul style="list-style-type: none"> • Aucun PPRt sur la parcelle 🔍 • Aucune canalisation sur la parcelle • Aucune pollution de sol 🔍 • 28 installation(s) classée(s) 🔍
Patrimoine	• 1 périmètre(s) de protection de monument(s) historique(s) 🔍
CartoFriche	Aucune friche détectée

Attractivité de l'environnement

Points d'intérêts	1 education(s) 18m 🔍
Autorisation d'urbanisme	2 disponible(s) 95m 0lgts 0m ² 🔍 162m 0lgts 15m ² 🔍
Taxe d'aménagement	<ul style="list-style-type: none"> • Part communale: 5.00 % • Part départementale: 2.50 % • Part régionale: 1.00 %
DVF	€ 4 863 €/m ² sur 51 transactions 🔍 Aucune transaction sur la parcelle

2

3





Promolead

Le CRM foncier qui sort du lot

Comment continuer à maintenir/développer son activité en temps de crise quand on est promoteur immobilier ?

- **Optimiser ses process**
- **Appliquer une nouvelle organisation au travail**
- **Recourir à une externalisation de sa prospection foncière**
- **Rationaliser ses couts**
- **Vers une meilleure performance : partage de la roadmap de Promolead**
- **Comprendre le solaire pour adresser le marché et capter de la croissance**

Le 1^{er} outil dédié à l'accompagnement du processus de prospection foncière et du suivi de programme !



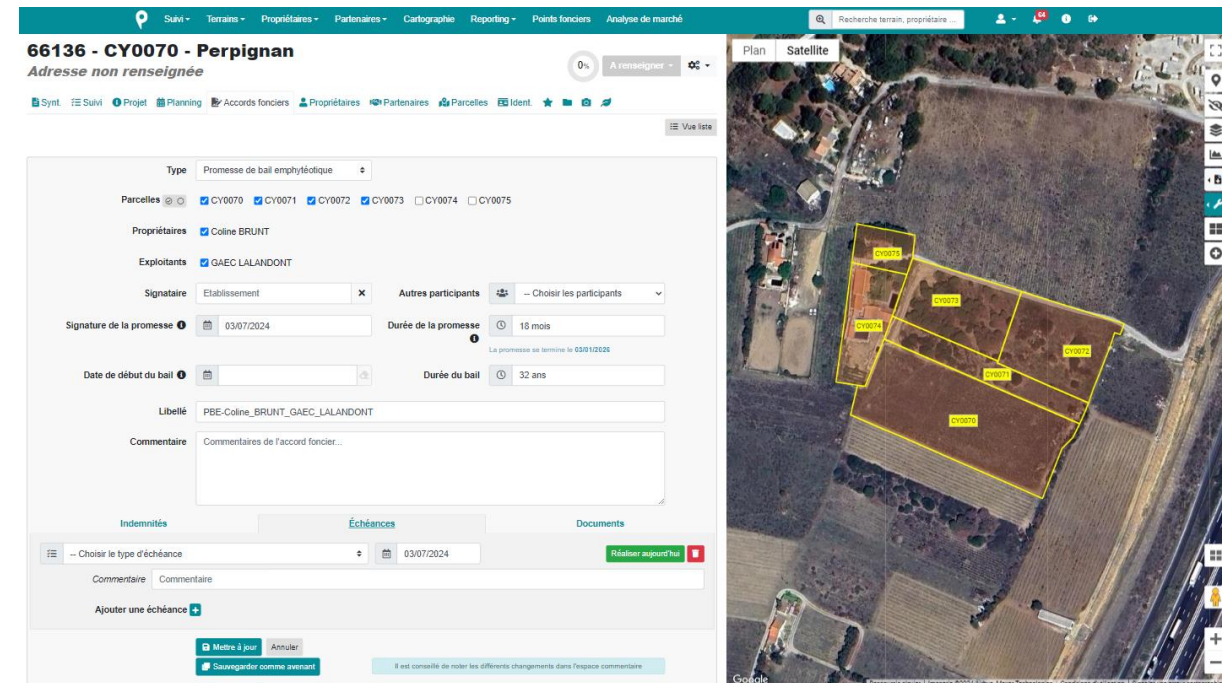
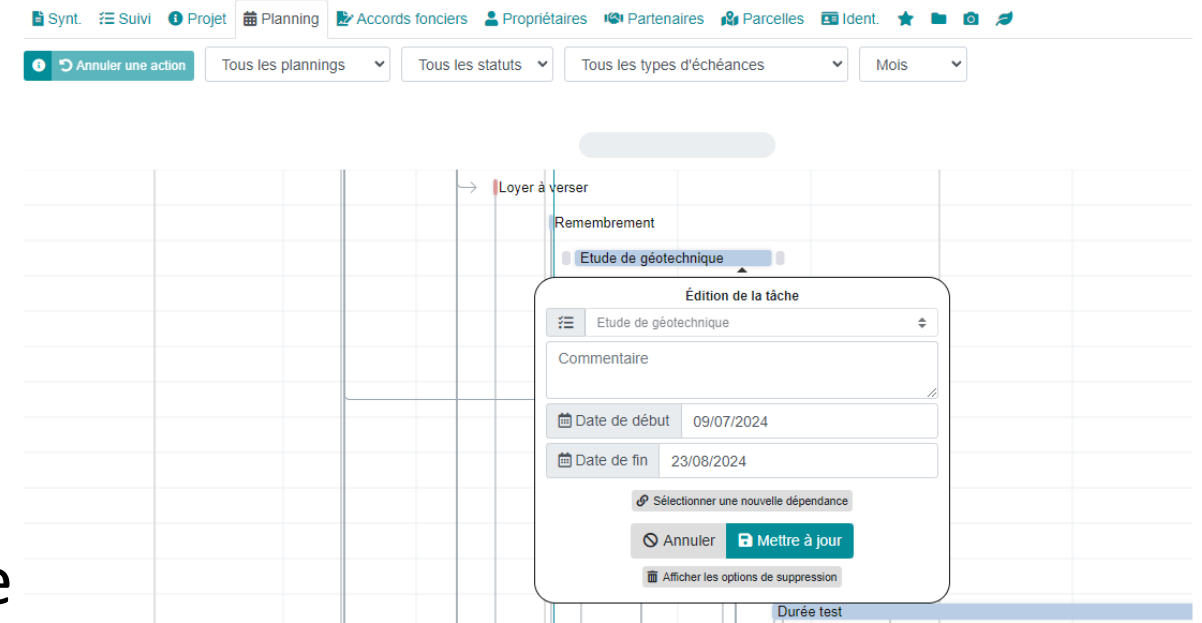
outiller EN-FIN les responsables de programme !



- ✓ Passation réussie entre les deux services
- ✓ Faciliter la coopération au projet avec le service développement
- ✓ Equiper le service programme d'une solution tout en un pour améliorer le suivi et optimiser les process

Evolutions 1/2

- **Personnalisation sur-mesure des environnements Promolead** facilitée pour adresser le bon niveau d'information à vos équipes/partenaire
- **Création des Gantt type** et modification en temps réel des événements
- **Nouvel affichage de l'édition des accords fonciers** + ajout d'action multiples : **publipostage des accords fonciers** et ajout d'avenants



Evolutions 2/2

■ Création d'une carte de prospection

France entière

■ Roadmap sur l'appropriation du PLU et génération de la SDP en 3 étapes :

1. Accès immédiat au passage du règlement
2. Proposition d'une **synthèse générée par Promolead** et modifiable par l'utilisateur
3. Génération d'un volume et d'une SDP

2

> 1AU (10 règles)

> Hauteur

Valeur: libre	Context: Public	✓	✗	📄
Valeur: 12 m	Context: Aucun contexte trouvé	✓	✗	📄
Valeur: 5 m	Context: Annexe	✓	✗	📄

> Coefficient d'emprise au sol

Valeur: libre	Context: Aucun contexte trouvé	✓	✗	📄
---------------	--------------------------------	---	---	---

> Retrait des voiries

1 (déta)

Zonage - Contrainte -

Page précédente Page 9 Page suivante

Rechercher

COMMUNE DE SAINT ETIENNE DU BOIS - PLAN LOCAL D'URBANISME

ARTICLE UA 7 IMPLANTATION DES CONSTRUCTIONS PAR RAPPORT AUX LIMITES SEPARATIVES

Les constructions peuvent être adossées soit :

- Si les limites séparatives, dans le cas de constructions retournées de hauteur et de volume équivalents, ou si la construction en limite séparative ne dépasse pas 3,50 m comptés depuis le terrain naturel.
- A une distance des limites séparatives équivalente à la moitié de la hauteur des constructions.

Il n'est pas fait de retrait obligatoire pour l'implantation des bassins de piscine.

Des implantations jointes, que celles prévues au paragraphe 1 ci-dessus, sont possibles :

- Dans le cas de constructions ou d'installations nécessaires aux services publics et/ou d'intérêt collectif.

ARTICLE UA 8 IMPLANTATION DES CONSTRUCTIONS LES UNES PAR RAPPORT AUX AUTRES SUR UNE MEME PROPRIÉTÉ

Non réglementé.

ARTICLE UA 9 COEFFICIENT D'EMPRISE AU SOL (C.E.S.)

Non réglementé.

ARTICLE UA 10 HAUTEUR MAXIMUM

La hauteur maximale des constructions s'entend depuis le sol naturel avant travaux, jusqu'au point le plus haut de la construction, à l'exclusion des éléments techniques nécessaires au fonctionnement de la construction (cheminées, antennes, etc.).

Bureau d'Etudes Realis - 34 rue Georges Fosse - 42300 ROMANÉ - Tél. 04 77 67 83 05 - Fax 04 77 23 01 85 - E-mail g.fosse@realis-be.fr

ARTICLE UA 11 ASPECT EXTERIEUR

La réhabilitation, l'aménagement, l'extension des constructions dans le bâti ancien doit conserver une continuité de style et modifier au minimum les composantes de la construction d'origine: toitures, proportions, ouvertures, enduits.

- 1) Implantation et volume:
 - L'implantation, le volume et les proportions des constructions dans tous leurs éléments doivent être déterminés en tenant compte de l'environnement et en y intégrant le mieux possible.
- 2) Eléments de surface:
 - Les matériaux de couverture, les enduits, les ouvertures, les menuiseries et les finitions extérieures doivent être déterminés en tenant compte de leur environnement.
 - L'emploi de tuiles, de parements extérieurs, de matériaux normalement conçus pour être recouverts d'un enduit ou d'un autre type de revêtement est interdit.
 - L'utilisation de toits vifs, y compris les toits par extension pour les enduits et les peintures de façades. L'emploi de toitures recouvertes d'ardoises est demandé.
 - Les matériaux doivent être adaptés selon leur propre qualité en excluant les tentatives et les effets d'imitation. Les murs en matériaux bruts doivent être crépis s'il y a lieu.
- 3) Les toitures:

3

Rue Villeroy Rue Vendôme Rue Villeroy Rue Vendôme Rue Villeroy Rue Vendôme Rue du Commandant Fuzier Rue du Commandant Fuzier Rue Vendôme

Surface Parking: 256,37m²
Surface Espace vert: 834,31m²

Résumé PLU

Zone : AU3

Bande Principale:
C.E.S. : 30% (85,1m² - 3,27%)
Distance inter-batiments : 5
Espace vert : 20% (41,9%)
Hauteur max : 5 Niveau
Hauteur min : 20m au Egoût
Longueur max : 30m
Largeur max : 14m
Retrait limite Voirie: 1m
Retrait limite Latérale: 1m
Retrait limite Fond: 2m

Comment continuer à maintenir/développer son activité en temps de crise quand on est promoteur immobilier ?

- **Optimiser ses process**
- **Appliquer une nouvelle organisation au travail**
- **Recourir à une externalisation de sa prospection foncière**
- **Rationaliser ses couts**
- **Vers une meilleure performance : partage de la roadmap de Promolead**
- **Comprendre le solaire pour adresser le marché et capter de la croissance**



Promolead
Energy

X

sunopée
GRUPE
PIERREVAL

OPTIMISEZ VOS PROCESS
ET GAGNEZ DU TERRAIN!

Déroulée du webinar

- **Comprendre pour prospecter des sites solaires :**

- Centrale solaire au sol
- Agri PV
- Toiture
- Ombrières

- Les données clés et une législation incitative

- Planning, organisation au travail & accords fonciers

Les montages possibles

- AO CRE
- Auto consommation individuelle & collective
- Power Purchase Agreement (PPA)

- Analyse d'un bilan simplifié

- Ouverture : Quelle place peut occuper un promoteur dans le cycle de vie d'un projet solaire ?

CENTRALE SOLAIRE AU SOL



Cible idéale :

- A une distance maximale de 10km d'un poste source
- Minimum 3ha en zone A ou N
- Absence de zone humide et d'enjeux environnementaux
- Les délaissés urbains, morphologie de parcelles inexploitable (nuisance) ou sites pollués. Terrains dégradés

Quelques notions :

- Il existe deux types de centrale :
 - Petite centrale : < 1MW :
 - + Une DP suffit, raccordement facilité
 - - une revente d'électricité moins intéressante
 - Grande centrale : > 3MW :
 - + prix de revente élevé et garantie
 - - délais plus long

Puissance surfacique : de 0,7 à 1,0 MWc/ha de terrain clôturé

Grande centrale > 3MWc -> environ 3ha

Petite centrale < 1MWc -> environ 1ha

Identification des parcelles et
sécurisation foncière

10 mois (petite centrale) à 4 ans pour les grandes*

*étude agricole / étude environnementale / études techniques / demandes de
raccordement / AO CRE

chantier
6 mois

Exploitation
30 ans

AGRI PV



Cible idéale :

- A une distance maximale de 10km d'un poste source
- Minimum 20ha en zone A ou N (variant selon le type de culture).

Quelques notions :

- La présence d'un exploitant ou futur exploitant est déterminant
- Il faut que le projet n'entrave pas l'exploitation agricole
- Le loyer est partagé entre le propriétaire et l'exploitant
- Tout terrain est considéré en AGRI PV dès lors que le terrain a fait l'objet d'une demande à la PAC (référéncé RPG)
- Les panneaux ne peuvent pas consommer plus de 30% à 40% du terrain

Puissance surfacique : de 0,2 à 0,4 MWc/ha de terrain clôturé
1MWc -> 30 000 m² (3ha)

Identification des parcelles et
sécurisation foncière

4 ans

chantier
6 mois

Exploitation
30 ans

OMBRIÈRES



L'article 40 de la loi ApER rend obligatoire l'implantation de panneaux photovoltaïques sur ombrières sur les parcs de stationnement extérieurs existants au 1er juillet 2023, de plus de 1 500 m², sur au moins 50 % de la superficie des parcs.

Délais de mise en œuvre:

- 1^{er} juillet 2026 si la superficie est égale ou supérieure à 10 000 m²
- Le 1^{er} juillet 2028 si la superficie est inférieure à 10 000 m² et supérieure à 1 500 m

Puissance surfacique : de 90 à 120 Wc/m² de parking (voiries comprises), soit l'équivalent de 200 à 250 kWc pour 100 places de stationnement véhicules légers
1MWc -> 10 000m² de terrain

Identification des parcelles et
sécurisation foncière

6 à 10 mois
(2 à 3 mois = permis de construire) + 2 mois de purge

chantier
2 à 4 mois

Exploitation
20 ans

TOITURE



Cible idéale :

- Minimum 0,5MWc pour intéresser les industriels -> Entrepôts, sites logistiques

Quelques notions :

- L'énergie produite peut être mise à disposition de l'exploitant du site
- Veiller à ce que la structure du bâtiment puisse supporter la pose des PV

Puissance surfacique : de 60 à 180 Wc/m² de toiture dégagée hors encombrement particulier ou ombrages
1MWc -> environ 10 000 m² de toiture

Identification des parcelles et sécurisation foncière

< 1 MW
Dépôt et obtention des autorisations - 4 à 6 mois
(1 mois = déclaration préalable) + 2 mois de purge

>1 MW
Dépôt et obtention des autorisations -6 à 10 mois
(2 à 3 mois = permis de construire) + 2 mois de purge

chantier
1 mois

Exploitation
25 ans

Déroulée du webinar

- **Comprendre pour prospecter des sites solaires :**

- Centrale solaire au sol
- Agri PV
- Toiture
- Ombrières

- Les données clés et une législation incitative

- Planning, organisation au travail & accords fonciers

Les montages possibles

- AO CRE
- Auto consommation individuelle & collective
- Power Purchase Agreement (PPA)

- Analyse d'un bilan simplifié

- Ouverture : Quelle place peut occuper un promoteur dans le cycle de vie d'un projet solaire ?

LES DONNÉES CLES

Poste source (capture écran) :

Pour le raccordement des grandes centrales.
Le raccordement s'effectue en suivant les routes.

Pente :

Il faut privilégier des fonciers relativement plats pour faciliter la pose et les accès

RPG (Registre parcellaire Graphique)

- Si présence d'une culture -> AGRIPV
- Terrains en jachère si pas de RPG > 5ans
- S'assurer que les dispositifs n'entravent pas l'exploitation envisagée

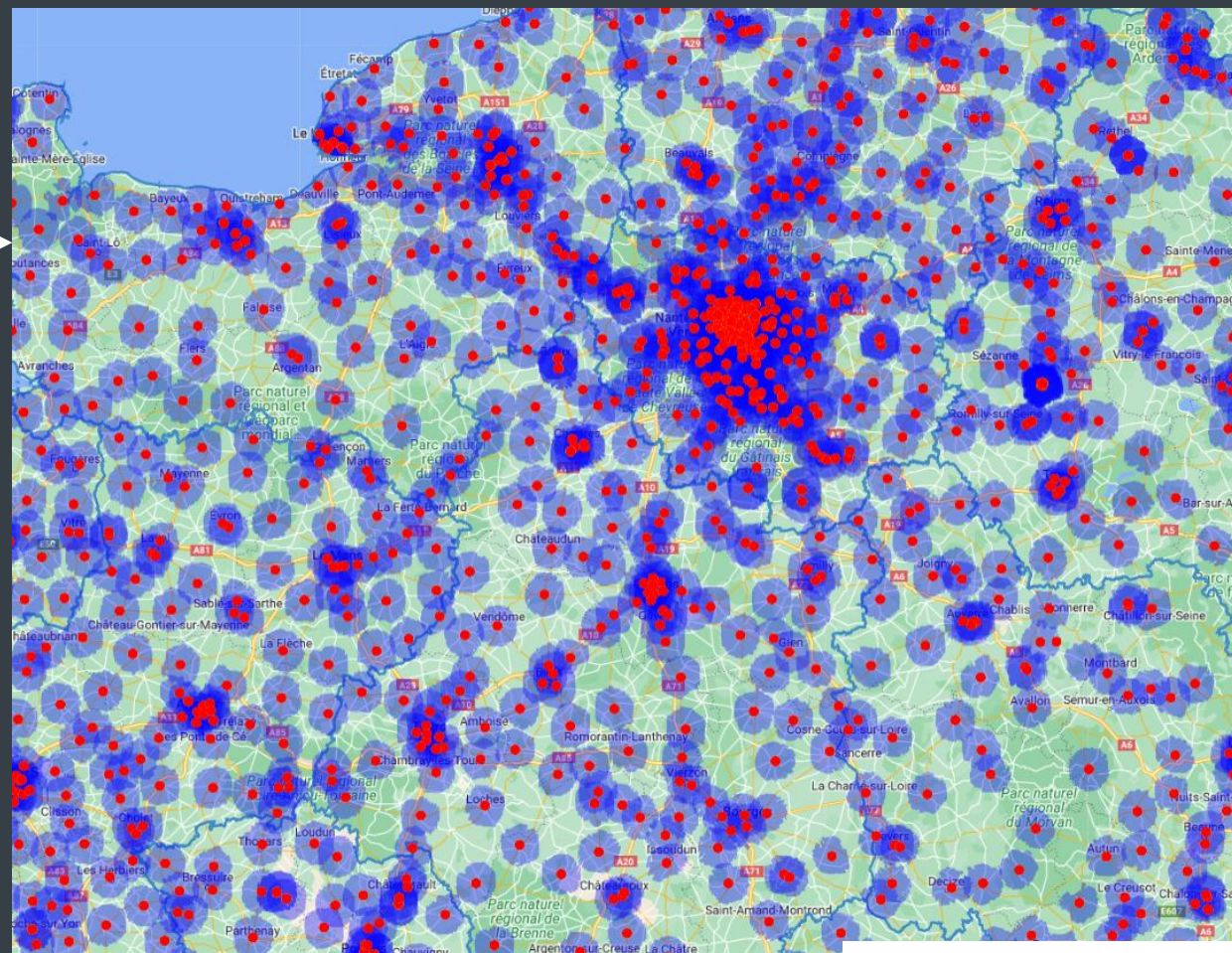
Absence de zone humide

Les données environnementales

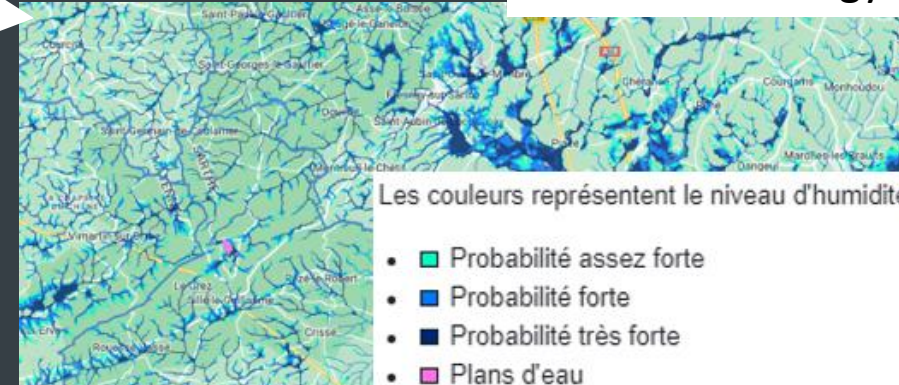
Corine Land Cover
Site Ramsar
Réseau Natura 2000
Znieff zone 1 et zone 2
Parcs naturels nationaux et régionaux
Etc.

Les délaissés

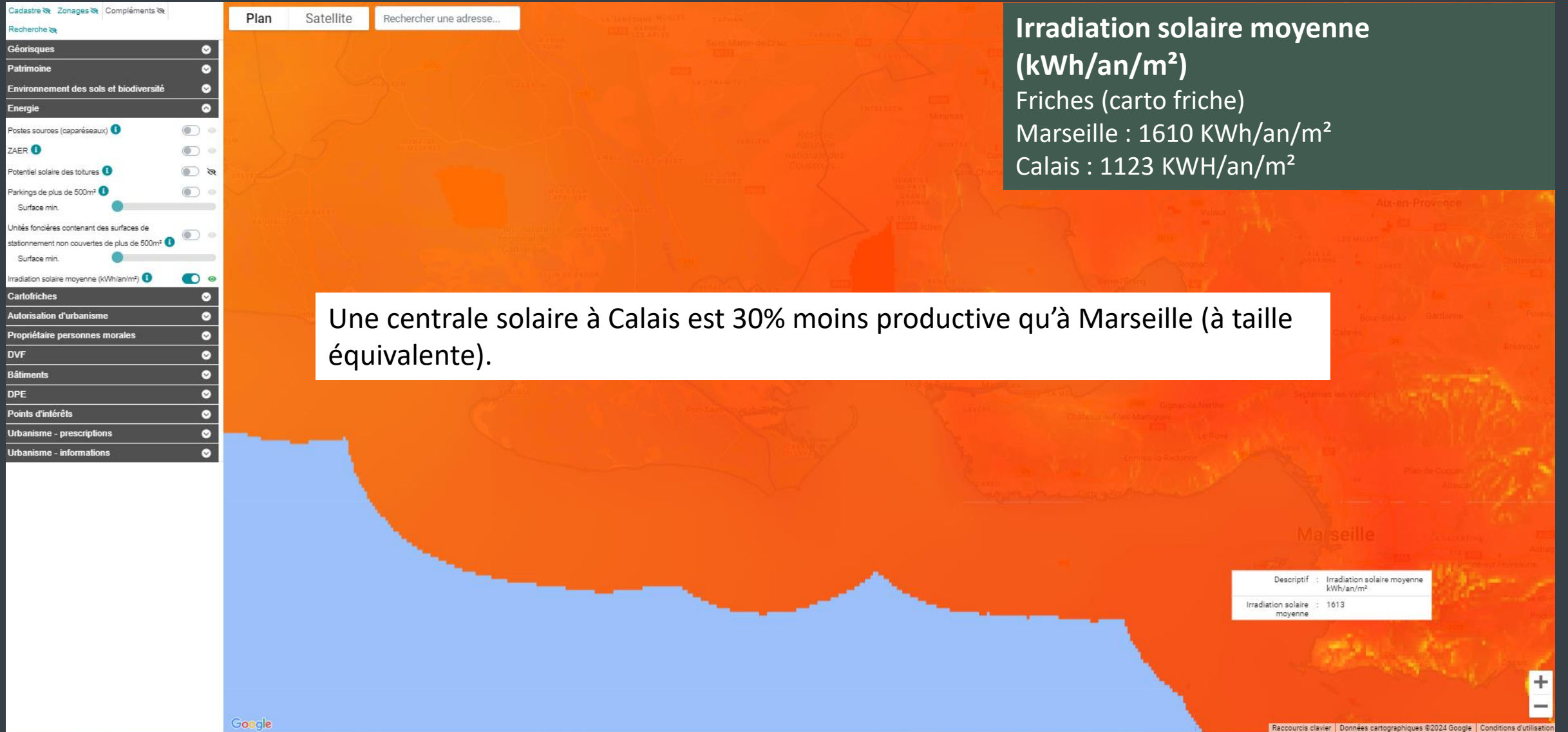
Friches (carto friche)
Sites pollués
Carrières et matériaux
Zones aéroportuaires
Axes autoroutiers & départementales
Etc.



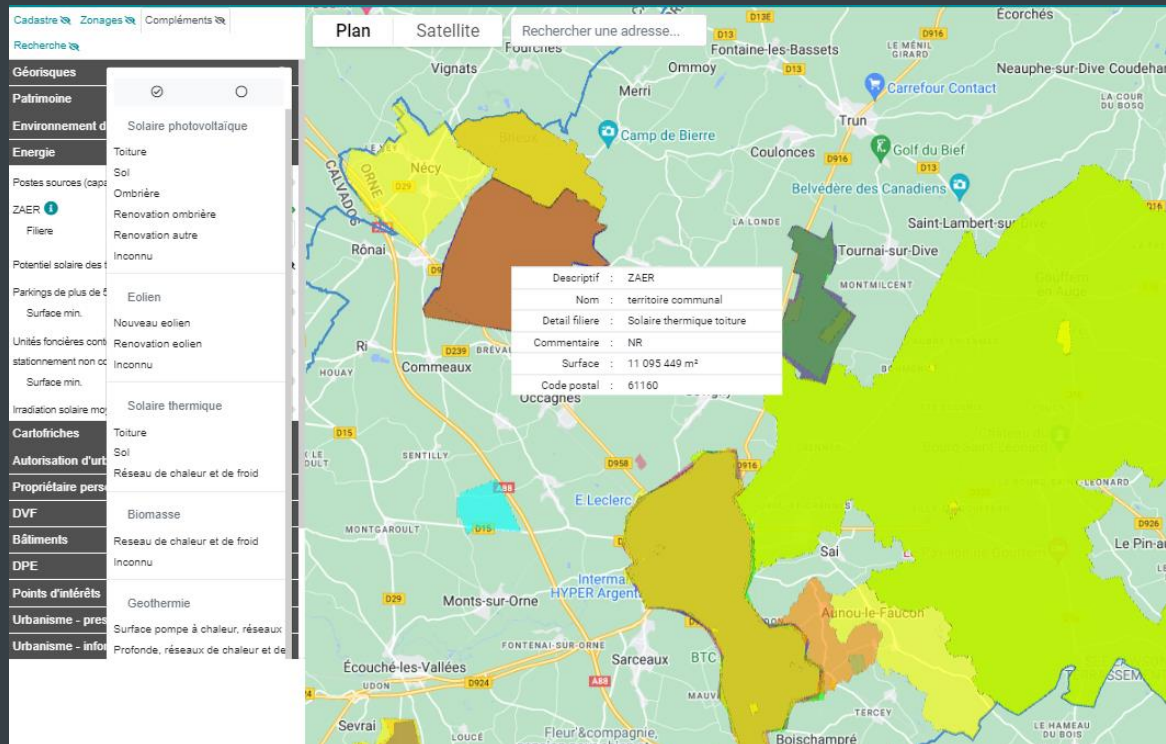
Promolead Energy



LES DONNÉES CLES



UNE POLITIQUE INCITATIVE ET DES NOUVELLES OPPORTUNITÉS

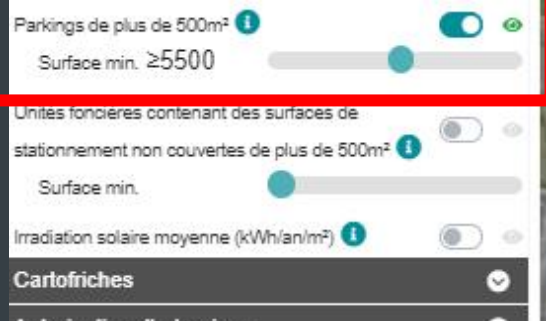


ZAER : 280 000 Zones d'accélération de la production d'énergies renouvelables :

- Solaire photovoltaïque (toiture, sol, ombrière...)
- Eolien
- Solaire thermique (toiture, sol, réseau de chaleur)
- Biomasse
- Géothermie
- Bio Méthane
- Hydro électricité

➔ Accord de principe de la collectivité

➔ Gagne du temps sur l'obtention des permis (environ 6 mois)



article 40 de la loi ApER (1 juillet 2023) :

Ombrières obligatoires sur les parking ext > 1500m²

Déroulée du webinaire

- **Comprendre pour prospecter des sites solaires :**

- Centrale solaire au sol
- Agri PV
- Toiture
- Ombrières

- Les données clés et une législation incitative

- **Planning, organisation au travail & accords fonciers**

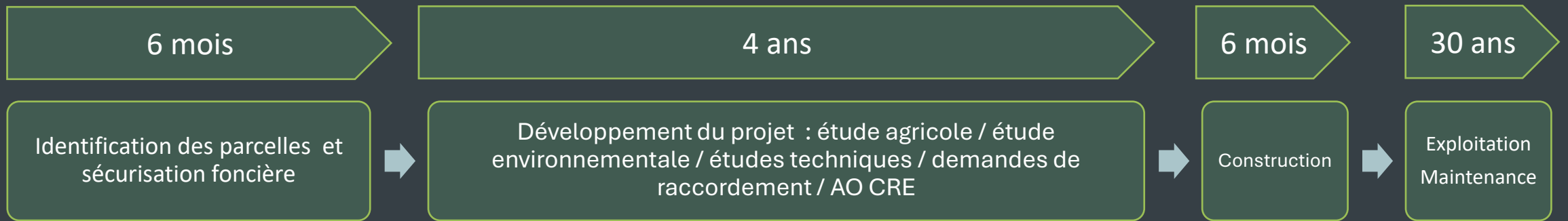
Les montages possibles

- AO CRE
- Auto consommation individuelle & collective
- Power Purchase Agreement (PPA)

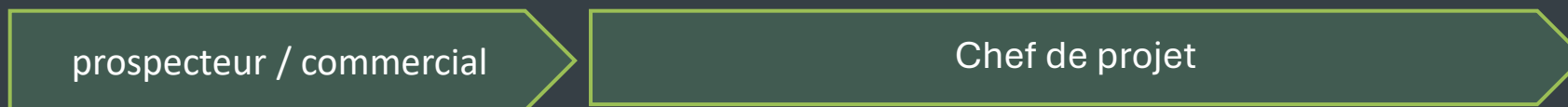
- Analyse d'un bilan simplifié

- Ouverture : Quelle place peut occuper un promoteur dans le cycle de vie d'un projet solaire ?

Planning d'une grande centrale



Organisation interne



- Sourcing :
- Apporteur
 - Géomaticien
 - Service Marketing

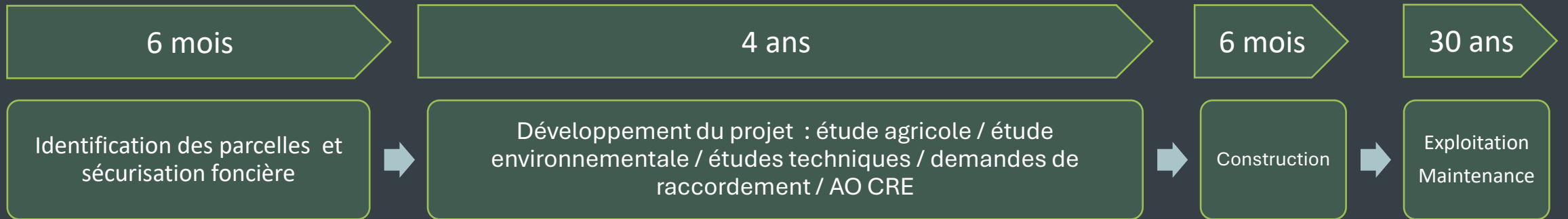
Accords fonciers

promesse de bail
(5 ans avec 2 ans reconductibles 2 fois)

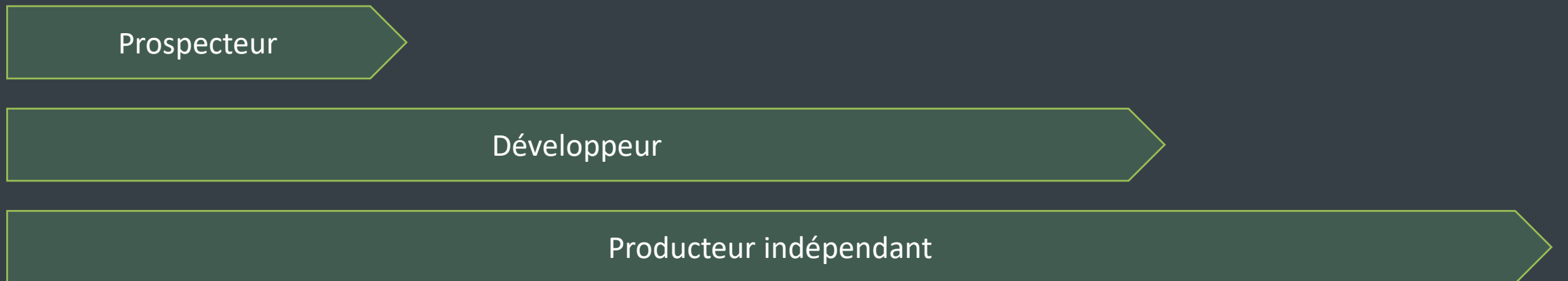
Bail emphytéotique

Loyers

Planning d'une grande centrale



Chaîne de valeur



Déroulée du webinaire

- **Comprendre pour prospecter des sites solaires :**

- Centrale solaire au sol
- Agri PV
- Toiture
- Ombrières

- Les données clés et une législation incitative

- Planning, organisation au travail & accords fonciers

- Les montages possibles

- AO CRE
- Auto consommation individuelle & collective
- Power Purchase Agreement (PPA)

- Analyse d'un bilan simplifié

- Ouverture : Quelle place peut occuper un promoteur dans le cycle de vie d'un projet solaire ?

LES MONTAGES POSSIBLES

APPEL D'OFFRE CRE

Les appels d'offres pour les projets de production d'électricité renouvelable, connus sous le nom de "CRE" en France (Commission de Régulation de l'Énergie), sont des mécanismes utilisés par le gouvernement français pour promouvoir le développement des énergies renouvelables et atteindre ses objectifs en matière de transition énergétique.

- Il existe 4 catégories de projet (selon la spécificité des terrains & projets : cas 1, cas 2, cas 2 bis, cas 3)
- **Garantie du prix de revente de l'électricité**

CONVENTIONS COMMERCIALES (PPA)

il s'agit de passer une convention commerciale entre investisseur et industriel (aussi appelé PPA comme Power Purchase Agreement). L'électricité solaire fournie à l'industriel se fait à un prix fixe sur une période donnée. Celle-ci peut aller jusqu'à 30 ans (la durée du bail du tiers investisseur).

AUTO CONSOMMATION COLLECTIVE

Permettre à plusieurs acteurs d'un même territoire de partager une énergie produite localement sur un périmètre donné, en étant raccordés au réseau public de distribution.

Déroulée du webinaire

- **Comprendre pour prospecter des sites solaires :**

- Centrale solaire au sol
- Agri PV
- Toiture
- Ombrières

- Les données clés et une législation incitative

- Planning, organisation au travail & accords fonciers

Les montages possibles

- AO CRE
- Auto consommation individuelle & collective
- Power Purchase Agreement (PPA)

- Analyse d'un bilan simplifié

- Ouverture : Quelle place peut occuper un promoteur dans le cycle de vie d'un projet solaire ?

PRINCIPES DU MODÈLE ÉCONOMIQUE D'UNE CENTRALE SOLAIRE POUR UN PRODUCTEUR INDÉPENDANT

	Centrale 20 MWc
RECETTES - Vente de l'électricité	Tarif réglementé, environ 2 300 k€HT/an sur 20 ans
DEPENSES	
Cout de construction	1 000 k€ / MWc
Coûts de développement externe apporteur, frais d'avocat, études techniques	200 à 300k€
Frais de raccordement	100k€/km
Coûts de développement interne	2 – 4% du Capex
Loyer pour le propriétaire	4000€/MW/an
Cout de financement	4-5% sur 15 ans
Dégradation / perte	0,4% du CA / an
Maintenance	2% du CA / an
Fond propre 10% à 20%	20%
TRI (sur fond propre)	Entre 5 et 12%

Puissance installée : 20MWc -> environ 25ha
 Production annuelle : 20 000 KWc x 1150 (production annuelle en KWh par KWc) = 23 000 000 KWh.
 Entre 7 et 11 centimes du KWh, soit 2 300 000 €/an (si 10 centimes)

Déroulée du webinaire

- **Comprendre pour prospecter des sites solaires :**

- Centrale solaire au sol
- Agri PV
- Toiture
- Ombrières

- Les données clés et une législation incitative

- Planning, organisation au travail & accords fonciers

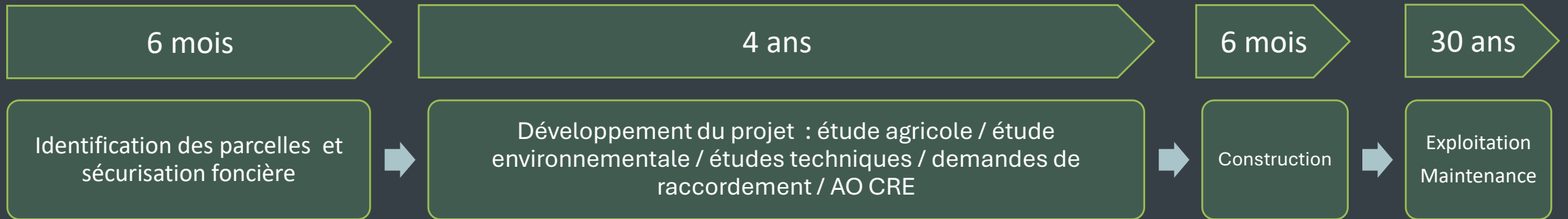
Les montages possibles

- AO CRE
- Auto consommation individuelle & collective
- Power Purchase Agreement (PPA)

- Analyse d'un bilan simplifié

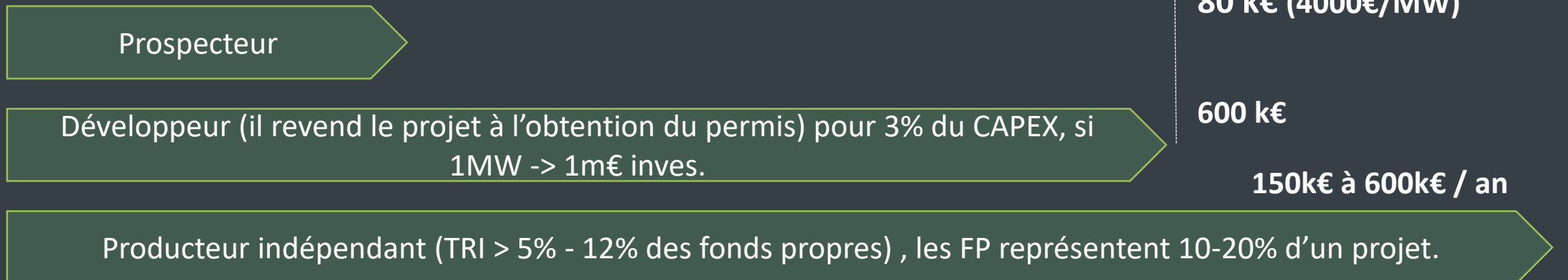
- Ouverture : Quelle place peut occuper un promoteur dans le cycle de vie d'un projet solaire ?

Planning d'une grande centrale



Bail emphytéotique / lancements travaux

Chaîne de valeur Avec exemple centrale de 20MW



Partage d'expérience ?

Merci de votre attention et merci aux sponsors !



ATLAND
FONCIÈRE




Promolead
Group



sunopée
GROUPE
PIERREVAL




Promolead
Real Estate




Promolead
Academy




Promolead
Prospect+




Promolead
Energy