

Décembre 2025

Réponse de l'UFE à la consultation publique relative à la valorisation à terme de l'électricité produite par les installations soutenues via le régime de l'obligation d'achat en métropole continentale de la CRE

L'UFE partage les objectifs décrits par la CRE en début de consultation : améliorer la prévisibilité des charges de Services Public d'Electricité et diminuer leur variabilité entre les années, d'une part, et mieux refléter le profil de production des installations solaires photovoltaïques, d'autre part.

L'UFE considère que la création d'un produit solaire permettrait de rapprocher les produits vendus à terme du profil de production du parc PV soutenu via le régime de l'OA et réduirait donc fortement le risque de rachat au spot d'EDF OA. Elle pourrait par ailleurs offrir aux fournisseurs désireux de lancer des offres de fourniture basées sur les prix bas observés pendant la « cloche solaire », en lien avec le déploiement d'heures creuses méridiennes du TURPE, une meilleure possibilité de couverture de leur approvisionnement.

L'UFE souhaite attirer l'attention de la CRE sur les points suivants :

- Le produit « solaire » n'existant pas jusqu'à maintenant, il présente une liquidité incertaine et un risque de décote par rapport à sa valeur marché intrinsèque. En effet, le risque associé à une sous-valorisation de la production PV sous OA dépendra de la cannibalisation de la production solaire et de la fréquence des prix négatifs dans les années à venir. Dès lors, ses caractéristiques devraient être définies en coordination avec EEX afin de disposer d'un produit « solaire » standardisé, au niveau européen, pour permettre à la liquidité de se développer.
- L'UFE souligne par ailleurs que cette introduction devra être progressive afin d'éviter une décote par rapport aux fondamentaux du marché, qui serait préjudiciable aux finances publiques.
- L'UFE précise que EDF OA pourrait également envisager des mécanismes financiers permettant de sécuriser le prix de vente de la production du parc PV soutenu via le régime de l'OA. En effet, en échange d'une rémunération, une contrepartie pourrait passer un contrat avec EDF OA afin de limiter son exposition au risque prix. Par exemple, la contrepartie pourrait garantir à EDF OA un certain taux de capture cible des installations de production photovoltaïque dans son

périmètre de production. Une régularisation aurait ensuite lieu *a posteriori* entre EDF OA et la contrepartie. Ce mécanisme permettrait à EDF OA d'éviter de mettre en vente des produits physiques et de transformer son exposition en un flux financier prévisible. L'UFE souligne toutefois que le mécanisme devra s'accompagner de références opposables pour éviter le risque de décote.

Question 6 : Identifiez-vous d'autres types de produits (hors produits peak ou « solaire ») qui pourraient être proposés à la vente par EDF OA ? Le cas échéant, nous vous invitons à fournir une estimation des volumes que vous seriez intéressé d'acquérir annuellement par type de produit.

L'UFE n'identifie pas d'autres types de produits qui pourraient être proposés à la vente par EDF OA. S'agissant de l'évolution du produit *peak*, l'UFE apporte sa réponse à la question n°14.

Question 7 : Estimez-vous que la proposition de la CRE de privilégier le cas échéant, dans un premier temps, la vente sur une période lissée de six mois de produits Q2 et Q3 peak est pertinente et seriez-vous intéressés, le cas échéant, par l'achat de tels volumes ?

Comme le souligne la CRE dans sa consultation, avec l'arrivée progressive à échéance des contrats d'OA cogénération au gaz naturel et d'hydroélectricité, et le maintien du régime de l'OA pour les nouvelles installations PV de petite taille, le profil de production des installations du périmètre d'EDF OA évolue vers une plus faible production en dehors des heures de production solaire et une plus forte production en milieu de journée lors des mois d'été.

Dès lors, l'UFE considère que les produits Q2 et Q3 *peak* reflètent mieux le profil effectif de production des installations sous OA au périmètre d'EDF OA que le produit Calendar base utilisé actuellement pour vendre à terme ces volumes. Les produits Q2 et Q3 *peak* présentent par ailleurs l'avantage d'être des produits standards déjà échangés sur les plateformes de marché organisé par rapport au produit « solaire » qui représenterait de manière plus fine encore la production solaire mais dont le marché reste à développer. De plus, l'UFE souligne que pour un portefeuille de fournisseur, le Q2 et Q3 peuvent toutefois venir compléter la demande résiduelle d'un portefeuille de fourniture.

L'UFE remarque toutefois qu'il y a relativement peu de liquidité six mois à l'avance sur les produits Q2 et Q3 *peak*. L'UFE invite donc à commencer par mettre en vente de petits volumes et à ajuster le lissage en fonction de la liquidité, en augmentant progressivement les volumes si une demande pour ce type de produits est observée.

Question 8 : Sinon, quels produits et quelles maturités préconiseriez-vous ? En particulier, estimez-vous qu'il serait plus pertinent de privilégier la vente d'un produit Calendar Peak ?

L'UFE remarque que, comparé au produit Calendar base, le produit Calendar *peak* bénéficie d'une liquidité beaucoup plus limitée (autour de 10 MW/j en début de N-1, 20 MW/j à partir de M-3, contre 60 MW/j pour le Calendar base dès le printemps N-2) et beaucoup plus erratique.

L'UFE souligne que les produits Q2 et Q3 *peak* présentent une liquidité comparable à celle du produit Calendar *peak*, mais une bien meilleure adéquation au profil de production solaire. Le produit Calendar *peak* présente donc, *a priori*, un intérêt plus limité que les produits Q2 et Q3 *peak* vis-à-vis de l'objectif affiché par la CRE d'améliorer la prévisibilité des charges de service public de l'énergie.

Question 9 : Êtes-vous favorable à une approche prudente de détermination des volumes mis en vente pour les produits peak, en fonction de la liquidité du marché constatée ?

Oui, l'UFE partage cette approche prudente et l'intérêt de suivre la liquidité du marché pour orienter les choix de couverture. De plus, l'UFE partage la prudence de la CRE quant à l'apport de liquidité sur des produits existants matures.

Question 10 : Partagez-vous l'analyse préliminaire de la CRE sur l'opportunité d'inclure un produit « solaire » 11-17h dans les ventes réalisées par EDF OA ?

Dans le cadre d'une démarche d'introduction de nouveaux produits pour laquelle la liquidité n'est pas acquise et où un temps d'acclimatation peut s'avérer nécessaire, l'UFE estime qu'il est sans doute opportun d'adopter une approche progressive, en débutant avec des volumes modestes.

S'agissant de l'intérêt des acheteurs pour ce type de produits :

- L'UFE note qu'en mai 2025, lorsque la CRE et EDF OA avaient interrogé les contreparties qualifiées des appels d'offres menés par EDF OA sur leur intérêt pour l'achat de produits « solaires », ces dernières avaient montré un intérêt très limité. Pour autant, les fournisseurs au sein de l'UFE ainsi que le CLEEE, ont depuis souligné leur intérêt pour ce type de produit.
- Par ailleurs, l'analyse présente les consommateurs (résidentiels, industriels) comme seuls acheteurs. Un fournisseur de clients résidentiels sera en effet acheteur d'un bloc *base* et d'un bloc *peak*. Mais le propriétaire d'une CCGT (ou d'une batterie) pourrait, par exemple, vendre du *peak* et acheter un bloc *solar* 11h-17h ou 12h-16h (la batterie achètera plus de volume de *solar* que la CCGT). Si le bloc est plus court (12h-16h), cela sera plus représentatif des heures les moins chères de la journée (typiquement les heures de charge des batteries). Si le bloc est plus long

(11h-17h), cela sera sans doute plus complémentaire avec le *peak* pour représenter la production d'une CCGT.

- Enfin, l'UFE note que la bourse de l'électricité EEX envisage de proposer un nouveau produit « solaire » sur la plage horaire 12h-16h.

Concernant les caractéristiques du produit, l'UFE souligne que la création d'un produit « solaire » permettant de valoriser une puissance constante sur les heures de production solaire est pertinente pour plusieurs raisons :

- La création d'un produit solaire permettrait de rapprocher de manière plus fine les produits vendus à terme du profil de production du parc PV soutenu via le régime de l'OA et réduirait donc fortement le risque de rachat au spot d'EDF OA.
- Un tel produit permettrait d'offrir aux fournisseurs désireux de lancer des offres de fourniture basées sur les prix bas observés pendant les heures de production solaire, en lien avec le déploiement d'heures creuses méridiennes du TURPE, une possibilité de meilleure couverture de leur approvisionnement. L'intégration de ce type de produits dans leurs stratégies de couverture réduirait les coûts de transaction et les primes de risques, même si à ce stade ces cotations sont peu liquides. Ces offres de fourniture pourraient ainsi contribuer à créer un signal prix de long terme pour inciter les ménages et les industriels à déplacer leur consommation.

L'UFE soutient la proposition de création d'un produit horaire sur les heures de production solaire. Ce dispositif, qui s'alignera pour certains consommateurs avec les nouvelles heures creuses du TURPE, renforcera ainsi le signal prix pour déplacer la demande flexible. Cette proposition renforcera la valorisation à terme de la production quasi certaine d'EDF OA.

Dès lors, l'UFE soutient la proposition de création d'un produit « solaire » d'une puissance constante sur les heures de production solaire, afin de rapprocher les produits vendus à terme du profil de production du parc PV soutenu via le régime de l'OA et d'offrir la possibilité aux fournisseurs d'affiner leurs stratégies de couverture, notamment via le développement d'offres de fourniture innovantes. L'UFE remarque par ailleurs que si les bourses de l'électricité envisagent de développer un produit « solaire » standardisé incluant sur le week-end, un tel produit permettrait de mieux couvrir la production solaire sur ces périodes. L'UFE souligne le risque important de liquidité sur un produit non standardisé. Par conséquent, l'UFE invite la CRE et EDF OA à travailler en collaboration avec les bourses à la création d'un produit solaire standardisé afin d'en maximiser la liquidité pour les acteurs de marché.

En effet, étant donné les bénéfices escomptés pour le budget de l'Etat et pour les consommateurs, l'UFE souhaite résoudre la problématique de « la poule et de l'œuf ». Les fournisseurs, n'ayant pas de produits

standardisés à terme, ceux-ci ont plus de difficulté à construire des offres pour refléter l'intérêt économique et déterminer le niveau de prix de ces périodes de production solaire dans leurs offres. Par conséquent, les consommateurs ne profitent pas d'une incitation financière supplémentaire pour reporter leur consommation vers les heures de forte production photovoltaïque, ce qui contribue à adopter une approche prudente sur leur appétence pour de tels produits à terme. Afin de limiter le risque prix, il conviendrait de définir un prix de réserve confidentiel en dessous duquel les volumes ne seraient pas mis en vente, comme déjà introduit pour la vente des produits à terme d'EDF OA.

Question 11 : Quel serait votre intérêt pour l'achat du produit « solaire » 11h-17h au sein des enchères d'EDF OA ? Le cas échéant, indiquez une estimation de la maturité et des volumes qui vous intéresseraient, ainsi que le produit que vous privilégieriez (produit en base ou produit plus fin, où la puissance livrée serait profilée heure par heure).

Afin de s'inscrire dans une démarche de progressivité et de capitaliser sur la liquidité déjà acquise des produits à terme, l'UFE estime qu'un produit « solaire » d'une puissance constante sur des blocs horaires « simples », par exemple 12h-16h ou 11h-17h sur des jours ouvrés et le week-end, pourrait être pertinent. Cela permettrait d'encourager la combinaison de ces produits avec les produits base et *peak* existants, pour pouvoir créer différents profils en additionnant/soustrayant les produits les uns par rapport aux autres, et ainsi répondre à des besoins diversifiés. Une attention particulière devra cependant être portée à la fixation du prix de réserve, afin qu'elle permette une rencontre effective entre l'offre et la demande.

Question 12 : Plus généralement, êtes-vous en capacité de vous positionner à l'achat sur des produits « non-standards », c'est-à-dire des produits pour lesquels il n'existe pas de contrat équivalent sur un marché organisé ?

Question 13 : Partagez-vous le constat de la CRE s'agissant du risque pour le budget de l'Etat lié à l'absence de prix de référence pour des produits solaires ? Avez-vous connaissance d'autres références de prix pour des produits solaires qui pourraient contribuer à s'assurer de la performance des ventes de la production sous OA ?

L'UFE souligne que certains acteurs de marché ont la capacité technique d'acheter des produits non standard (en OTC). Aujourd'hui, les produits solaires constituent une innovation et ne sont pas encore commercialisés de manière standard. Cependant, si leurs caractéristiques étaient standardisées, ils pourraient être rapidement intégrés par les acteurs de marché et trouver leur place sur les marchés organisés européens.

De plus, si la stratégie de couverture proposée permet de couvrir le risque prix du profil de production du parc PV soutenu via le régime de l'OA, l'exposition au ratio du taux capturé demeure. En effet, comme développé par la CRE (§4.3.3), le risque associé à une sous-valorisation de la production PV sous OA dépendra de la cannibalisation de la production solaire et de la fréquence des prix négatifs dans les années à venir. Or, cette exposition est de plus en plus fluctuante à mesure que le taux d'intégration des énergies renouvelables progresse. Ces variations sont insuffisamment prises en compte dans les options envisagées par la CRE, ce qui laisse subsister une exposition au prix/volume capturé.

Question 14 : Partagez-vous l'analyse de la CRE sur l'évolution des produits peak/off-peak ?

L'UFE partage le constat que le produit *peak* ne représente plus les heures les plus chères, où la demande résiduelle est la plus élevée.

Divers types d'évolution sont envisageables, comme une redéfinition des heures *peak*, mais l'introduction de blocs solaires simples, qui pourraient être combinés avec des produits *peak/offpeak* maintenus inchangés, semble permettre une transition moins risquée.

Néanmoins, l'UFE invite les plateformes de marché organisé à la réalisation d'une étude pour une évolution des produits standards *peak* actuels, afin qu'ils reflètent davantage les différences de prix journalières observées sur le marché spot. Ces nouveaux produits pourraient être potentiellement fractionnés en deux parties (afin, en particulier, d'extraire les heures méridiennes du produit *peak* actuel).

Question 15 : Seriez-vous favorable à l'introduction de ce type de produit dans les ventes à terme de la production sous OA, sous réserve de la démonstration de sa pertinence au vu du profil de production sous OA, même en l'absence d'évolution des produits standards peak/off-peak ? Si oui, une telle évolution vous semble-t-elle préférable à la mise en vente de produits « solaires » 11h – 17h ?

Compte tenu de l'évolution substantielle que représenterait l'introduction de ce nouveau produit *peak* par rapport au produit *peak* actuel, l'UFE s'interroge sur le fait qu'il puisse être véritablement plus simple à intégrer dans la stratégie générale de couverture des acteurs de marché qu'un produit « solaire ». L'UFE remarque par ailleurs que ce produit *peak* révisé ne correspondrait pas au profil de production des installations solaires. L'UFE rappelle enfin que toute évolution du produit *peak* actuel devrait être envisagée au niveau européen par les plateformes de marchés organisés. Néanmoins, si une évolution du produit *peak* devait advenir, l'UFE invite à étudier l'intérêt de son extension aux week-ends.

Concernant la question de l'opportunité d'introduire ce nouveau produit *peak* en conservant les produits *peak/off-peak* existants actuellement, l'UFE attire l'attention sur le risque de réduction de la liquidité pour chaque produit que pourrait provoquer une multiplication des produits standards.

Question 16 : Avez-vous d'autres remarques ?