

11. SOCIÉTÉ D'EXPLOITATION

Ce que dit la promesse de bail :

Iberdrola : «Le Propriétaire **accepte par avance cette substitution** si elle devait intervenir » réf p23 annexe3-5.10

Neoen : « chacune des parties **peut substituer une autre personne physique ou morale...**sous réserve de l'engagement du substitué de respecter l'intégralité des termes et conditions » réf p5-7

« le preneur **pourra céder** conformément à la loi, tout ou partie de ses droits **ou les apporter en société à des tiers de son choix...**la société bénéficiaire de l'apport sera substituée de plein droit à la société preneuse dans tous les droits et obligations

WPD : «la société pourra céder...à une **autre société constituée ou à constituer** en vue de l'exploitation du parc éolien projeté ... cette cession **déchargera la société de tout engagement**» réf p11 art 17

En réalité, vous , propriétaire du terrain, devez aussi savoir :

1. Un projet éolien est **d'abord un projet d'investissement industriel privé**, qui poursuit en priorité **l'intérêt financier** des promoteurs / développeurs.
2. Tout promoteur éolien s'applique le **fonctionnement financier terriblement efficace** et désormais très bien rodé qui suit .Les promoteurs développent des projets puis les vendent.
3. Le montage initial du projet est fait par **l'agence régionale d'une société opportuniste très efficace**, le plus souvent étrangère encouragée par la **généreuse politique française de tarif subventionné**.
4. Le promoteur éolien **bénéficie de deux privilèges, exorbitants** dans un monde de libre échange:
 - **Une priorité d'accès au réseau électrique** même si le réseau n'est pas demandeur: Quel que soit le besoin du réseau et le moment où elle est produite, cette électricité doit être absorbée et tous les autres moyens de production pilotables doivent s'effacer au profit de La filière éolienne.
 - La filière **bénéficie d'un mécanisme privilégié de prix garanti sur une très longue durée** (15 ou 20 ans) de l'électricité produite **quelque soit la situation du marché**. Le prix garanti représente un multiple du prix du marché compris entre 1,5 et 3 fois; le multiple peut être bien supérieur quand le prix de marché s'effondre. L'éolien vit en dehors du monde de la concurrence.
5. Pour chaque projet porté , le promoteur éolien prévoit de transférer ses droits à une autre société facilement cessible, filiale par actions simplifiées unipersonnelles (SASU), ou autre filiale à 100% ad hoc (dite « SPV » pour Special Purpose Vehicle) **créée spécialement et dédiée à l'obtention des autorisations administratives, au financement, à la construction, et à l'exploitation du parc éolien** , dont vous ne connaissez ni la forme ni les actionnaires.
6. La signature de la promesse ou du bail est donc la plupart du temps cédée, comme vous l'avez précédemment autorisé, à une petite **société dite d'exploitation de quelques salariés et au capital social symbolique** (quelques milliers d'euros) sans aucun rapport avec les dizaines de millions d'euros que coutent un site éolien (**couts 2022 avant guerre d'Ukraine: 1 500 000 € / MW installé**). Ce cadre assure aux exploitants une rentabilité exceptionnelle des capitaux propres

tpsvp

Comité Environnement du Pays de Lohéac

5. L'avantage de ce système appliqué systématiquement par tous les promoteurs, est de permettre, tout à fait légalement, les changements de statuts juridiques et d'actionnaires et de **limiter les risques financiers au montant du capital social de quelques milliers d'euros seulement.**
6. **L'endettement total du projet étant supporté par cette petite société exploitante** financée le plus souvent directement ou indirectement par la société mère du promoteur initial.
7. Ainsi, dès la production, **la société mère va pouvoir en toute légalité siphonner progressivement l'essentiel des revenus** sous forme de remboursements de prêts et d'avances de capitaux, prime de succès, prestations de suivi, crédit de tva, prestations complémentaires et cession d'actifs, permettant aux sociétés étrangères de soustraire ces revenus de l'imposition en France.
8. Votre signature autorise toutes reventes à tout moment de la société filiale (parfois avant même la construction et/ou à plusieurs reprises) et principalement à la moindre baisse de rentabilité (baisse de vent, fin du tarif subventionné, usure, augmentation frais d'entretien) à **une nouvelle société dont vous ignorez tout, le plus souvent de droit étranger : assurances et fonds de pension anglo-saxons , paradis fiscaux ...**
9. La revente étant la **manière la plus efficace de faire remonter rapidement les capitaux** selon cette obsession de l'optimisation qui se traduit **toujours**, tôt ou tard, par des ventes massives de sites et/ou de projets (exemples éclairants ci-après)
10. Les promoteurs **n'attendent même plus la mise en service**, revendent et factureront toujours ensuite, pour certains, des prestations de suivi et maintenance à leurs acquéreurs via une autre société filiale de maintenance.
11. La société exploitante peut éventuellement n'être que **locataires des installations appartenant à des sociétés financières et/ou fonds de pension** essentiellement étrangers (chinois, anglo-saxons, égyptiens...)
12. La société exploitante **échappe bien trop souvent aux contrôles indispensables** au regard des subventions dispensées dont celles des paradis fiscaux.
13. La taxation de la plus value issue de la vente de la société d'exploitation se faisant dans le pays de la société mère du promoteur **échappe là encore le plus souvent à la fiscalité française** qui l'a pourtant subventionnée.
14. Nous sommes donc loin du projet écologique initialement vanté par les jeunes commerciaux souriants **désormais disparus.**
15. L'objectif du promoteur semble finalement n'être animé que par la **constante perspective de la revente** de sa participation à des tiers avec une très importante plus value.
16. Ces promoteurs ne sont en fait que des opérateurs purement financiers avec **l'unique souci de l'optimisation financière et de la spéculation maximum.**
17. **La seule raison d'être** est l'enrichissement garanti du promoteur, à partir de subventions publiques nourries par les consommateurs et contribuables français par les taxes CSPE et TICPE sur leurs factures d'électricité et de carburant, et **au détriment des économies d'énergie, de la recherche et du développement des autres énergies renouvelables.**
18. **Le risque financier est réel**, il ne vous avait pas été exposé lors de la signature de la promesse au départ du projet .
19. Au final **seul 40% de la valeur ajoutée d'un site éolien reste en France**, les grands gagnants sont les fabricants danois, allemands, chinois et leurs actionnaires, les banquiers allemands qui financent sans risque et les fonds de pension étrangers.
20. A l'issu du bail, **la société d'exploitation se mettra en liquidation** et vous deviendrez alors (ou vos successeurs) pleinement propriétaire et responsable de votre terrain avec tout ce qui est restera dessus.

tpsvp

Comité Environnement du Pays de Lohéac

Quelques exemples :

- a. **Neoen : Vente en décembre 2021** de 95% de deux projets éoliens autorisés et **non encore construits** représentant 46.8MW pour 28 Millions d'euros, sans communication de l'acquéreur.
(réf. communiqué de presse Neoen 09/12/2021)
- b. **WPD : Vente en 2016** par l'Allemand de 7 parcs en production et **un en construction**, tous en France, à une société canadienne cotée: Innergex (financée par un fond de retraite canadien) pour 93 Millions d'euros, générant une plus value de 40 millions d'euros non taxable en France.
(réf communiqué de presse Innergex 21/03/2016)
- c. **WPD : Vente en mai 2022** par l'Allemand de l'ensemble de ses parcs offshore au fond américain Global Infrastructure Partners, 4 en exploitation, **21 non construits** à ce jour dont Fécamp et Courseulles.
(réf presse wpd mai 2022)
- d. Autres : **Vente en juin 2022** par le Suisse Axpo de « quatre parcs éoliens terrestres **construits entre 2017 et 2022** exploités par sa filiale Volkswind d'une capacité totale de 65,5 MW, situés dans le centre de la France, à la société irlandaise Greencoat Renewables. Les partenaires n'ont pas divulgué les conditions financières de la transaction »
(réf communiqué de presse)

22. En droit des contrats, le principe suivant est énoncé à **l'article 1216 du code civil** : « Un contractant, le cédant, peut céder sa qualité de partie au contrat à un tiers, le cessionnaire, avec l'accord de son cocontractant, le cédé. Cet accord peut être donné par avance, notamment dans le contrat entre les futurs cédant et cédé, auquel cas la cession produit effet à l'égard du cédé lorsque le contrat conclu entre le cédant et le cessionnaire lui est notifié ou lorsqu'il en prend acte. La cession doit être constatée par écrit, à peine de nullité. »
23. La jurisprudence est venue reconnaître la capacité des parties à un contrat de **convenir d'une clause de substitution**. Cette clause de substitution, qui revient à une cession de la promesse, la Cour a toujours refusé de la considérer comme une cession de créance (Cass., civ. 3e, 13 juillet 1999, n° 95- 12.473). Enfin, la jurisprudence impose que le promettant donne son consentement à la possibilité de substitution (Cass., comm., 6 mai 1997, n° 95-10.252).
24. La jurisprudence considère que l'utilisation de la clause de substitution ne constitue pas une cession de créance soumise à l'article 1321 du Code civil et **ne nécessite aucun formalisme particulier** (Cass. 3ème civ., 19 mars 1997, n° 95-12.473).
25. Le droit français, comme les directives européennes, imposent pourtant aux activités subventionnées une rémunération raisonnable des capitaux. Selon la Commission de Régulation de l'Électricité, **cette règle n'est pas respectée par 60 % des sites éoliens**. Le rapport de la Cour des Comptes souligne aussi cette rentabilité hors normes. (*Réf vent de colère*)
26. Aujourd'hui, **rien ne justifie de subventionner encore une industrie éolienne devenue mature** et de lui donner un avantage considérable en mettant ses revenus à l'abri des évolutions du marché.