

## Immersion dans les marchés de l'énergie : Natalia Tluczek PPA Sales Manager pour l'Europe Centrale et Pays de l'Est

22 Oct 2024

Choisissant la voie des sciences, Natalia fait ses études en Pologne et en Angleterre, en se spécialisant en l'énergie et l'environnement. Lors de sa première expérience professionnelle elle a été en charges des analyses du marché de l'énergie et du développement de stratégies d'achat d'électricité et de gaz pour de grands groupes internationaux. Passionnée par le monde de l'énergie renouvelable et les perspectives de développements dans le secteur, Natalia cherche un acteur important dans ce domaine pour poursuivre sa carrière.

### De l'énergie non renouvelable aux énergies renouvelables – un parcours de transformation

"Avant de rejoindre le secteur des énergies renouvelables, j'ai travaillé plusieurs années dans l'énergie traditionnelle, principalement sur la gestion de contrats de vente d'électricité, avec un focus sur les énergies fossiles, la gestion des risques, et la sécurité d'approvisionnement.

Passer aux énergies renouvelables a exigé non seulement une adaptation technologique, mais aussi un changement de mentalité. Ce qui m'a attiré, c'était l'opportunité de contribuer à une transition énergétique plus durable"



### En 2018, elle intègre Voltalia.

"La Mission, la vision, le secteur... c'est un ensemble qui m'a motivé à intégrer Voltalia en plus de me spécialiser dans les énergies renouvelables."

Chez Voltalia elle évolue rapidement. Elle débute en tant qu'Analyste de Marché, c'est la deuxième de l'équipe avec Laurent Pilot auparavant Head of Power Sales, aujourd'hui Head of France et Outremer, 6 ans plus tard l'équipe est composée de dix personnes.

Après un an, elle change de fonction et devient Business Developer, avec pour mission d'accélérer l'offre de Corporate Power Purchase Agreements (cPPA) et de développer la stratégie d'approvisionnement en énergie renouvelable pour les entreprises à travers l'Europe. Ce rôle lui a permis de rencontrer des prospects et clients dans plus d'une dizaine de pays, une expérience qui lui a apportée une énergie et une motivation inestimables.

### L'adaptation aux contrats PPA

"Aujourd'hui en tant que PPA Sales Manager je me concentre sur l'initiation, la structuration et négociation des Power Purchase Agreements (PPA), une transition marquante de ma carrière. Contrairement aux contrats classiques, les PPA soutiennent les énergies renouvelables en apportant une stabilité financière aux producteurs et un approvisionnement à long terme pour les acheteurs. Cela a demandé une compréhension approfondie du marché des énergies renouvelables, du financement, et des exigences légales propres à chaque pays."

### Leçons tirées

**Apprentissage continu :** Le secteur évolue rapidement, rendant essentiel de rester à jour sur les nouvelles technologies et modèles commerciaux.

**Collaboration interdisciplinaire :** Travailler avec des experts en ingénierie, finance, droit, et gestion de projet m'a offert une vision plus globale du secteur.

**Engagement envers la durabilité :** La durabilité n'est pas qu'une question de technologie, mais aussi une responsabilité envers les générations futures.

### Le grand défi rencontré chez Voltalia

"En tant que PPA Sales Manager, les défis sont variés et exigeants. Il faut adapter les offres de Power Purchase Agreements (PPA) aux besoins spécifiques des clients, tout en assurant rentabilité et compétitivité. La gestion de contrats complexes demande de solides connaissances juridiques et techniques, les fluctuations du marché de l'énergie, influencées par des facteurs économiques et climatiques ainsi que les réglementations de chaque pays, ajoutent de l'incertitude. Enfin, il est crucial de rester à jour sur les innovations technologiques, comme le stockage, afin de proposer des solutions adaptées et compétitives. Cela requiert des compétences en vente, finance, négociation et une solide expertise des énergies renouvelables"

### Conseils pour une carrière réussie ?

Le relationnel est primordial. Cela s'applique non seulement aux interactions avec les clients, mais aussi au sein de l'entreprise. Nous collaborons avec de nombreux services pour élaborer des offres qui répondent aux besoins de nos clients. Lorsqu'on s'engage avec un client, c'est pour du long terme, et la relation doit être fluide et positive. Il ne s'agit pas simplement de conclure un contrat, mais de construire une relation durable. Il est essentiel de prendre des initiatives, de suivre l'évolution des marchés, de se tenir informé des besoins des clients, et de s'aligner sur leur stratégie. La créativité joue également un rôle clé.

En matière de carrière, il faut avoir l'audace de demander des opportunités d'évolution et se former continuellement. Dans notre secteur en perpétuelle évolution, il est crucial de rester à jour et de proposer des solutions innovantes et adaptées.

### Quelle est ta vision du progrès de la transition énergétique en Europe ?

L'Europe est à l'avant-garde de la transition énergétique mondiale, avec les pays d'Europe centrale et orientale, historiquement dépendants des combustibles fossiles, jouant un rôle clé dans la décarbonisation de l'économie. Des marchés comme la Roumanie, la Pologne et la Grèce augmentent rapidement leurs capacités en énergie renouvelable pour réduire les émissions CO2, renforcer la sécurité énergétique et atteindre les objectifs de neutralité carbone de l'UE d'ici 2050. Cette transition est non seulement environnementale, mais aussi stratégique, visant l'indépendance énergétique et la croissance économique.

Pour soutenir cette croissance des énergies renouvelables, il est crucial de moderniser les réseaux électriques et d'investir dans le stockage d'énergie, tout en favorisant la coopération transfrontalière pour équilibrer l'offre et la demande. La collaboration entre les gouvernements, les investisseurs et les communautés est essentielle pour garantir une transition inclusive. Les paysages réglementaires varient selon les pays comme la Slovaquie et la Hongrie, où des réformes ouvrent de nouvelles opportunités pour les investissements en renouvelables mais davantage de stabilité est nécessaire pour encourager les projets.

Travaillant dans le secteur des énergies renouvelables en Europe centrale et orientale, je constate une forte dynamique. Cependant, l'innovation, la collaboration et le soutien politique sont cruciaux pour surmonter les défis et assurer un avenir énergétique durable.