Commune de Malzéville

Sandy POREN
Responsable des Services Techniques, de l'Urbanisme et de l'Environnement

Marché d'exploitation (2008 à 2019)

AGENCE LOCALE DE L'ÉNERGIE ET DU CLIMAT
NANCY GRANDS TERRITOIRES
Tél. : 03 83 37 25 87 - info@alec-nancy.fr
www.alec-nancy.fr

La Ville

Malzéville :

- Une des vingt communes de la métropole du Grand Nancy,
- 8 300 habitants,
- 10 chaufferies incluses dans le marché d'exploitation (mairie, écoles, gymnase, salle des fêtes et château).

Historique

09/2008 — 01/2017 — 09/2018 — 08/2023

Marché Température
P1, P2 et P3 avec renouvellement de chaudière
Passage en P1 payeur divergent en 2017

Marché Prestation et Forfait avec intéressement (7/10)
P2 et P3

Contexte

En 2008 :

- Parc de chaudière vieillissant,
- *Absence de personnel suffisant pour le suivi administratif et technique (?)*,
- Recherche de visibilité dans la budget chauffage.

Un marché température avec renouvellement de chaudière semble le plus adapté

Marché Température 2008-2018

Marché Température : P1, P2 et P3 r

Exploitant : COFELY

BE : Oui

Coût P2 : 18 000 €TTC/an

Coût BE : 10 000 €TTC/an

Confort assuré

Remplacement de 7 chaudières sur la durée du marché.

Réajustement des cibles après changement de chaudière.

Passage en P1 payeur divergent : Marché de fourniture du Grand Nancy

06/2008 — 01/2017 — 08/2018

Coût P1 moy : 5,8 c€TTC/kWh

Coût P1 moy : 4,1 c€TTC/kWh

Gain 2008-2018 : - 12% soit - 110 000 kWh

Contexte

En 2018 :

- Parc de chaudière globalement récent,
- Marché de fourniture du Grand Nancy,
- Volonté de transparence dans le prix de l'énergie,
- Volonté d'impliquer le futur exploitant dans la bonne gestion des équipements,
- Accompagnement d'un CEP dans le suivi énergie.

Un marché prestation et forfait avec clause d'intéressement semble le plus adapté

Marché Température 2008-2018

1er saison de chauffe

Marché Prestation et Forfait : P2 et P3
Exploitant : SPIE
BE : Non
Coût P2 : 9 700 €TTC/an
Coût BE : /
Clause d'intéressement avec zone de neutralité et renforcement de la pénalité en cas de sur-consommation sur 7/10 (mairie et écoles).

Bilan 2018 - 2019 :

- Coût énergie : Prix proche du prix lors de la période en P1 payeur divergent (l'augmentation des taxes a absorbé le surcoût de la marge du précédent exploitant sur le P1) .

Marché Température 2008-2018

1er saison de chauffe

Bilan 2018 - 2019 :

- + 3% soit + 20 000 kWh (sites en PFI)

–> La pénalité permet d'effacer le surcoût sur facture.

- + 15% soit + 80 000 kWh (sites hors PFI)

–> Attention à l'absence d'implication de l'exploitant dans les sites en hors PFI.

alec
AGENCE LOCALE DE L'ÉNERGIE ET DU CLIMAT
Nancy Grands Territoires

CEP
Conseil en Energie Partagé

Merci pour votre attention

Des questions ?

CEP
Conseil en Energie Partagé

alec

AGENCE LOCALE DE L'ÉNERGIE ET DU CLIMAT

Nancy Grands Territoires

10, PROMENADE EMILIE DU CHÂTELET
54000 NANCY / 03.83.37.25.87
WWW.ALEC-NANCY.FR

SEILLE GRAND COURONNÉ Communauté de communes

métropole GrandNancy

ADEME

Sel & Vermois

Stratégies d’achat P1

Exemple d’un bailleur social

Présentation

1. Contexte général
2. Présentation des différentes stratégies d'achats actuelles
3. Evolutions envisagées – Opportunités / Risques

Contexte

- **Opac38 (Alpes Isère Habitat)**

  ⇨ **1er bailleur de l'Isère / 28000 logements**

- **Service Maintenance - Direction du Patrimoine :**

=> Gestion des contrats de maintenance et de la gestion des fluides
10 personnes

=> Yves DELAUNAY : Econome de Flux
Suivi des contrats CHC/Opérations/Facturation/Charges/Perf. Energétique

Contexte

Périmètres et Usages

300 chaufferies collectives => Gaz naturel, Réseau de chaleur, Bois Plaquettes, Bois Granulé, Gaz propane, Fioul

Electricité => gestion des tarifs C2/C3 C5 (communs, Electricité mixte, PAC)

Eau => Eau des communs, Eau Chaude Sanitaire, Eau froide (selon configuration patrimoine)

Des gestions différentes selon les énergies et les usages

Achats d'énergies

Opac38

1. Le Gaz Naturel (175 PDL en CHC - 65GWh/an)

Accord cadre avec marchés subséquents (période de 2 ans)

Paiement des factures : Contrat CHC en « payeur divergent » (ou Délégation de Paiement). « Faux CPI »

⇔ L'Opac38 reste titulaire de ses contrats, mais les factures sont réceptionnées / payées par l'exploitant.

Principe : Acomptes fixes payés au long de l'année

1 facture « définitive » en fin d'année

DEF = Total factures reçues + Charges à Payer + Intéressement – Acomptes

Achats d'énergies

Avantages (+) :

- Garder la main sur les prix d'achat / Traçabilité
- Réclamations fournisseurs possible par les 2 parties
- Possibilité de faire des Charges à Payer (facture « fictive » : index technique * prix moyen)
- Ventilation entre les résidences 1 seule fois par an
- Comparatif index technique / facturation théoriquement possible

Inconvénients (-) :

- Processus de facturation définitive lourd, dépendant des moyens mis par l'exploitant.
- Contrôle de cohérence nécessaire (erreurs de saisie possible)
- Gestion des AO d'achat

Achats d'énergies

2. Le bois (18 Plaquettes/ 16 Granulés)

Achat direct (Accord cadre / Marché subséquents)
Contrat CHC en PFI

Paiement des factures en direct

Réception des livraisons par l'exploitant

+ : prix d'achat, taux de TVA réduit

- : contrôle de la qualité du combustible, intermédiaire avec le fournisseur, pas de maitrise des rendements, intéressement sur stock livré.

3. Gaz Propane (10 CHC + cuve CHI) : idem bois

Achats d’énergies

4. Les Réseaux de chaleur (80 polices d’abonnements)

Achat direct : pour être titulaire des polices d’abonnement, et bénéficier du taux de TVA réduit (5,5%)

Délégation de paiement

Contrat CHC type MCI

5. Le Fioul (20 sites)

Le seul « vrai » P1 : le fioul est acheté par l'exploitant. Le prix de base est proposé à l'AO ainsi que les indices et formules de révision.

Facturation : (stock initial + livraison annuelle – stock restant)*prix contractuel

Avantage : L'exploitant est responsable de son stock, Pas de Gestion des factures, l'intéressement se fait sur le prix total HT

Inconvénient : Impact des formules de révision (Exemple d'évolution en 3 ans sur 2 lots différents : +30% et +8%)

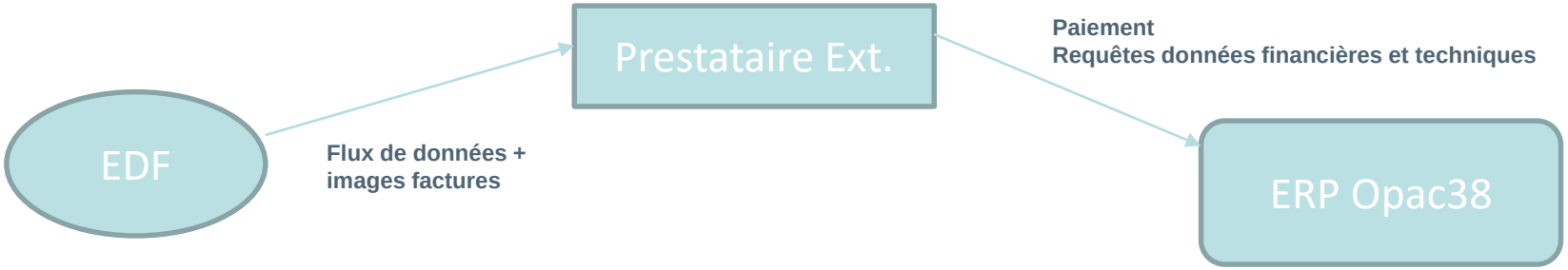
Achat d'énergie

6. Electricité

Achats direct en accord cadre + marchés subséquent

Comment gérer le volume de facturation (13000 factures/an) ?

-> Traitement en EDI via un prestataire intermédiaire



Achats de fluides

Factures d'eau

- Gérées en direct, manuellement
- Traitement dans le logiciel comptable (€)
- Suivi technique sur base Excel (m3 / €)
- Travail actuel pour passage en EDI avec les principaux fournisseurs

Evolutions envisagées

Réflexions pour le prochain AO CHC

-> Passer en « vrai » P1 pour le gaz

+ : Exiger plus de livrables techniques (suivi énérgétique), se concentrer sur le suivi
Moins de gestion des achats et contentieux
Gain de la part CEE (env. 10% du prix molécule) si contrat avec un obligé

- : plus de maitrise des achat, risque sur la méthode de suivi du prestataire

Ou pas : mieux encadrer la délégation de paiement

Ou développer l'EDI et une gestion directe totale

Evolutions envisagées

Réflexions pour le prochain AO CHC

Pour les énergies stockées :

=> Passage en MCI

Pour les réseaux de chaleur :

=> Conserver le même système

Synthèse / ouverture

- **Des avantages et des inconvénients à chaque solutions, dépendant des structurations internes**
- **Des gestions différentes à mettre en place selon les fluides**
- **Des méthodes qui doivent être bien cadrées dans les AO**
- **Questions ? / Retour d'expériences ?**

LES CONTRATS D'EXPLOITATION : DEVELOPPEMENT PARTICULIER SUR LE P1 - FOURNITURE ET GESTION DE L'ENERGIE

FORMATION ALEC 33

10 décembre 2019

SOMMAIRE

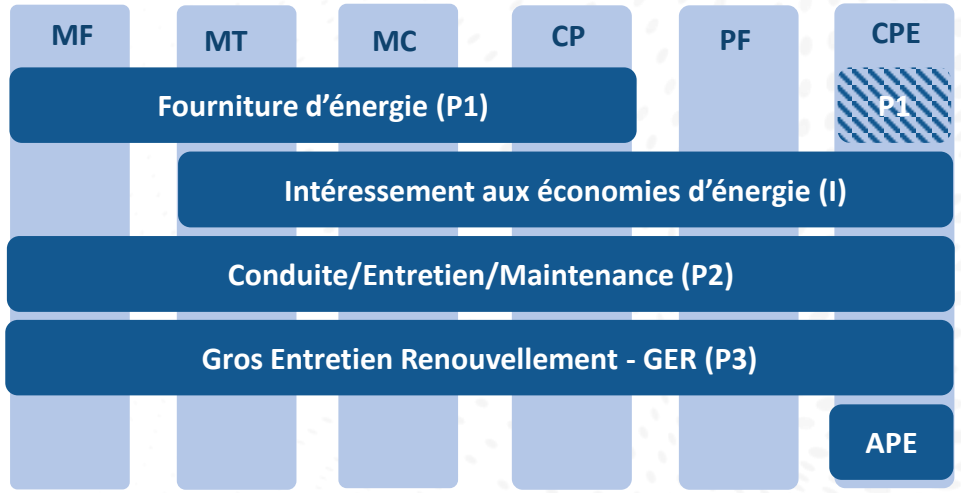
1. INTRODUCTION / RAPPEL DES DIFFERENTES FORMES DE CONTRAT
2. AVANTAGE / INCONVENIENTS DU RECOURS AU P1
3. DANS QUELS CAS RECOURIR OU NE PAS RECOURIR AU P1
4. SYNTHESE

PARTIE 1

INTRODUCTION / RAPPEL DES DIFFERENTES FORMES DE CONTRAT

Les différents types de marché sont :

- Marché à Forfait (MF) ;
- Marché à Température extérieure (MT) ;
- Marché à Comptage (MC) ;
- Marché Combustible et Prestation (CP) ;
- Marché Prestation et Forfait (PF).



Tous ces marchés comprennent a minima la conduite de l'installation et les actions d'entretien/maintenance (P2).

Tous ces marchés peuvent comprendre une clause de gros-entretien-renouvellement (P3), qui couvre les réparations et le remplacement, à l'identique ou à fonction identique, de tous les matériels déficients dont la liste a été arrêtée contractuellement, de façon à maintenir l'installation en bon état de marche continu (également appelé « garantie totale »)

Excepté le type PF, tous ces marchés peuvent comporter la fourniture d'énergie (combustible). *Ne doit pas s'envisager sans intéressement.*

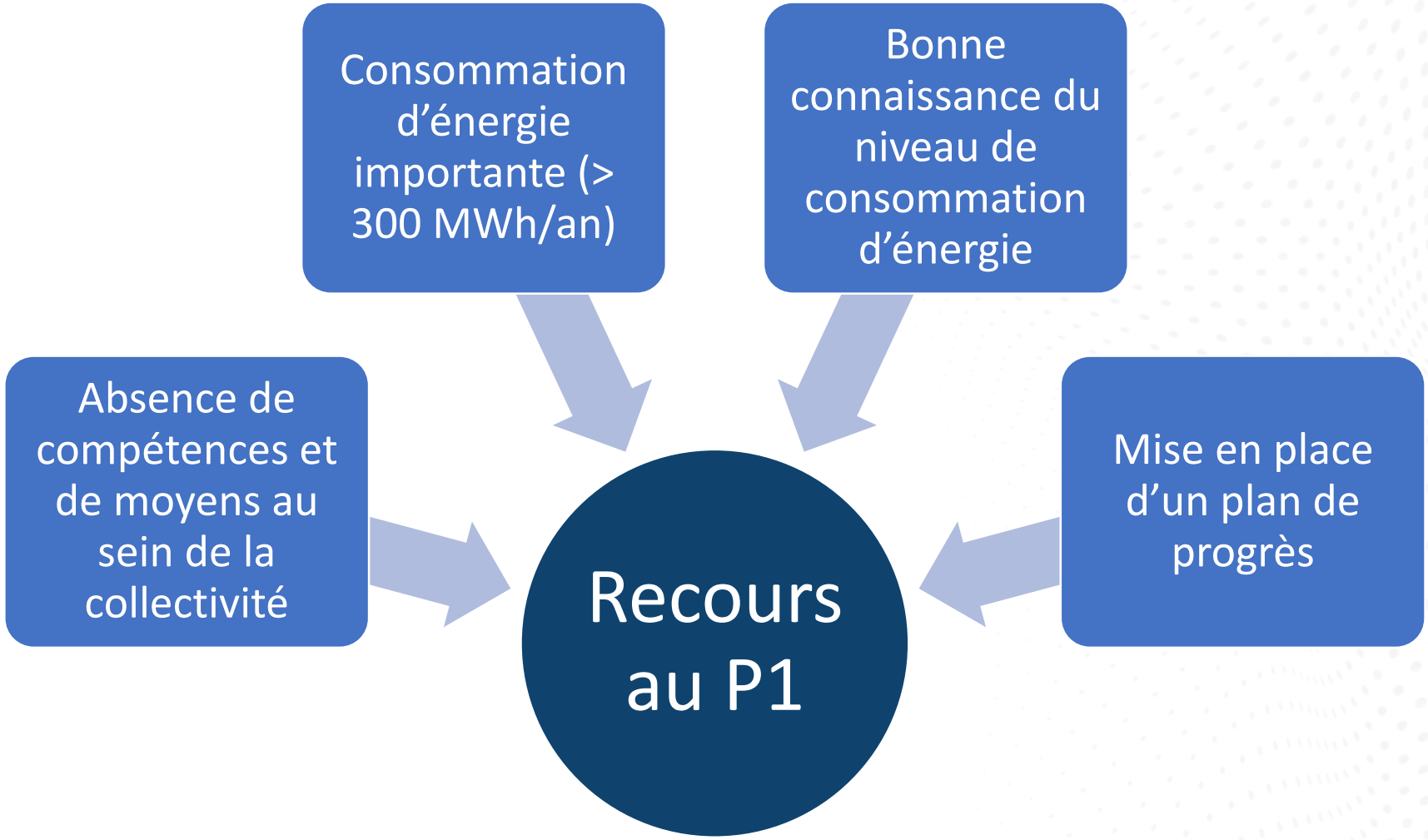
Excepté le type MF, tous ces marchés peuvent comporter une clause d'intéressement prévoyant le partage des économies ou des excès de consommation d'énergie, par rapport à une consommation de base définie pour une rigueur climatique moyenne.

Le CPE est un contrat qui permet d'inclure des travaux d'amélioration de la performance énergétique (APE) dont le résultat est garanti.

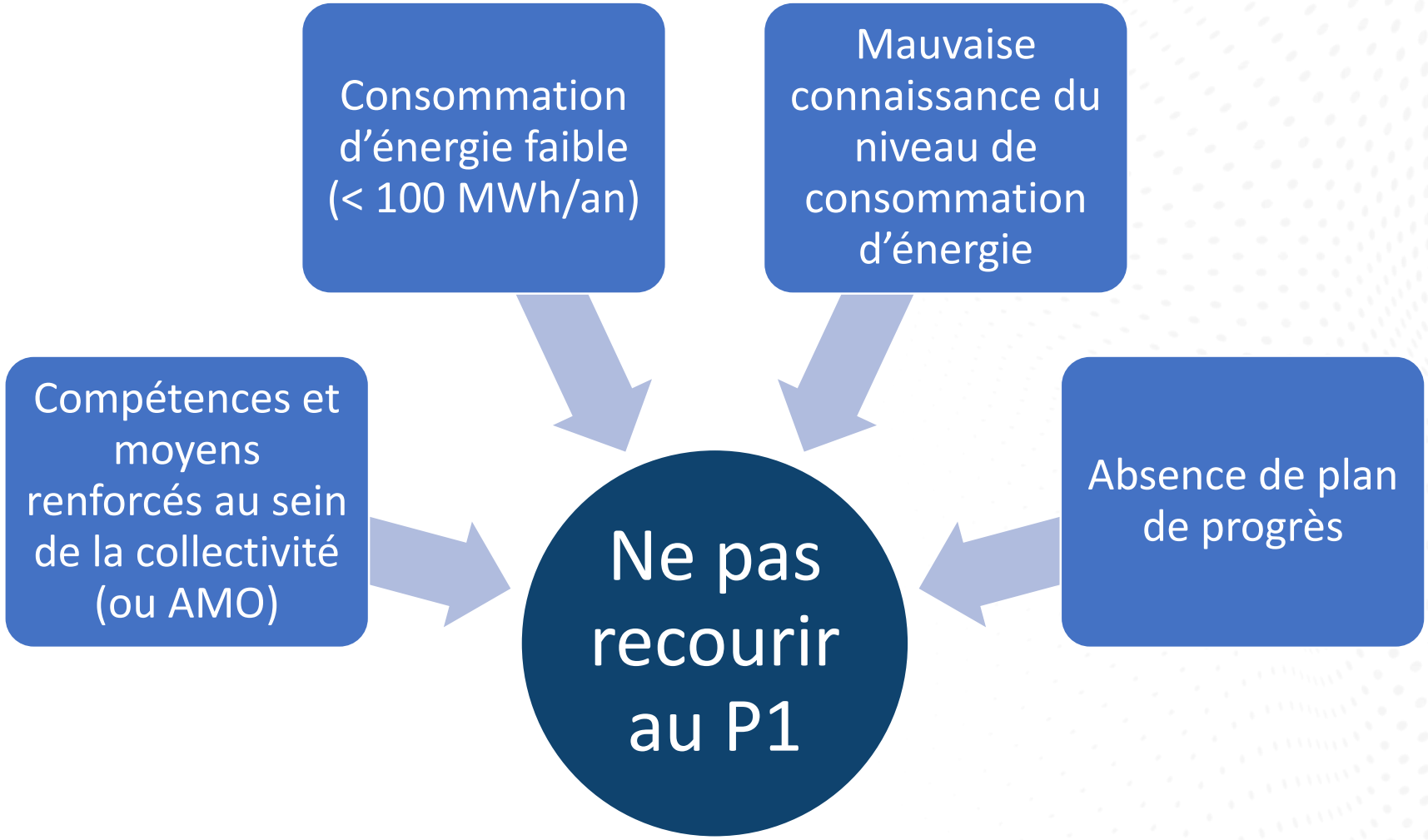
AVANTAGE / INCONVENIENTS DU RECOURS AU P1

	Avec P1 (MTI)	Sans P1 (PFI)
+	Chiffre d'affaires plus important pour l'exploitant = contrat d'exploitation plus intéressant (pour ceux qui font du P1) → meilleure implication du prestataire : moyens supplémentaires + meilleur engagement sur les cibles de conso. énergétique	Meilleure appropriation/connaissance des conditions d'achat par le maître d'ouvrage (transparence) → possibilité de « capter » tout ou partie de la marge que l'exploitant fait dans le cadre d'un P1
	Responsabilité et moyens associés à la gestion des contrats de fourniture à la charge de l'exploitant (coûts, pénalités, etc.)	
-	Nécessite une vigilance particulière lors du renouvellement des conditions d'achat (généralement 1 à 3 ans) → exiger la plus grande transparence	Le Maître d'ouvrage doit régulièrement (généralement 1 à 3 ans) relancer des appels d'offre pour la fourniture d'énergie = moyens humains + AMO ou groupement d'achat à mobiliser
	Ecarte certains exploitants (« petits » ou nouveaux entrants)	En cas de dérive, pénalité limitée à 35% du P2 (=faible)

DANS QUELS CAS RECOURIR AU P1



DANS QUELS CAS NE PAS RECOURIR AU P1



PARTIE 4

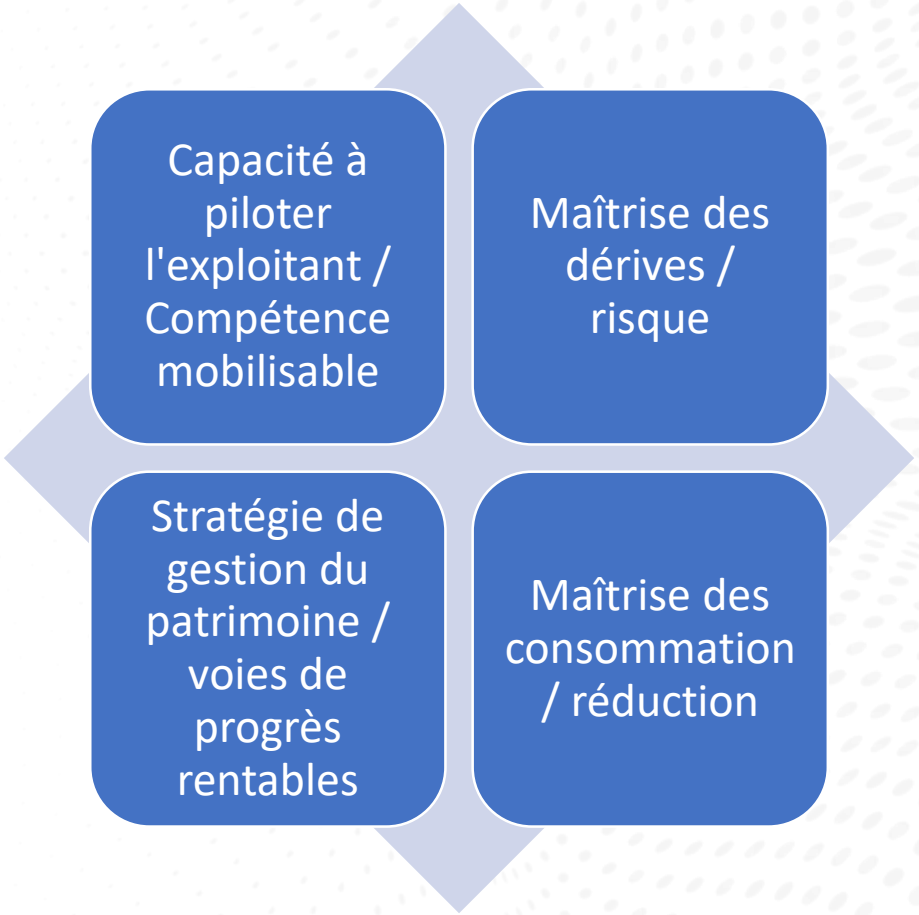
SYNTHESE

Le contrat P1 ne dispense aucunement la collectivité de moyens de contrôle au quotidien.

Le choix de ne pas recourir au P1 nécessite de disposer de moyens renforcés et de compétences techniques plus fortes (ou de s'appuyer sur un AMO spécialisé).

Les deux solutions peuvent aboutir au même résultat selon les moyens mis en œuvre par la collectivité.

Quel que soit le choix de la collectivité, il est important de se doter d'outils d'analyses en matière d'instrumentation en continue (comptage, température, etc.).



PARTIE 5

SF2E & SERMET SUD OUEST, des sociétés du Groupe MANERGY

www.manergy.fr

SERMET | ITHERMCONSEIL
SERMET | ÉTUDE DES FLUIDES
SF2e | AGOTHERM – Conseil et assistance en efficacité énergétique
PCI THERMIQUE | CIE DUPAQUIER

« La force du groupe, la proximité en plus »

125	15M€	8	40 ans
collaborateurs	chiffre d'affaire	filiales	d'expérience

SF2E & SERMET SUD OUEST, des sociétés du Groupe MANERGY

MANERGY
Maître d'œuvre de la transition énergétique

EFFICACITE ET RENOVATION ENERGETIQUE DES **PATRIMOINES**

TRANSITION ENERGETIQUE DES **TERRITOIRES**

www.manergy.fr