

Atelier 8

Peut-on s'attendre à une croissance des nouveaux services énergétiques orientés vers l'efficacité énergétique ?

Maxime DUPONT, Centre d'énergétique – Ecole des Mines de Paris

Contenu en efficacité énergétique des services énergétiques en France

L'Energie est un service dont les collectivités et leurs administrés ont besoin. Elle est utilisée principalement pour le service rendu (m² chauffé, pression du gaz, qualité du courant) et les kilowattheures en tant que tels ne sont comptabilisés que dans les factures. C'est pourquoi l'Efficacité Energétique (sous-entendu lors de la conversion finale et de la mise en œuvre) est si importante. Un service d'Efficacité Energétique est donc la prise en charge de la conversion finale par un professionnel (engagement de résultat sur le rendement de la chaudière ou même internalisation complète de la chaudière dans l'économie énergétique interne du prestataire) Toutefois, le contrat de service final (m³ d'air comprimé, température du local) est très minoritaire car un peu opaque pour certains clients et donne un grand pouvoir au prestataire.

Un grand nombre de contrats de service énergétiques (passage régulier d'un opérateur, réglage, nettoyage, maintenance) engendrent des économies mais ces dernières ne sont pas constantes ou mesurables et le client ne rémunère l'opérateur que pour la fiabilité engendrée. A l'extrême, certains services énergétiques peuvent n'engendrer aucune économie d'énergie mais uniquement exécuter une tâche, réalisée en interne précédemment, à moindre coût. En revanche, lorsque le prestataire investit dans un matériel neuf plus performant, il y a un gain pérenne et mesurable qui n'aurait sans doute pas existé sans le service. Qu'en est-il alors de l'offre française de services énergétiques ?

Avant la libéralisation des marchés de l'électricité et du gaz, ces énergies étaient produites (électricité seulement), transportées, distribuées, fournies (et donc facturées) par une entreprise publique intégrée (EDF-GDF) à caractère industriel et commercial disposant alors d'un monopole national. Afin d'éviter les abus, le principe de spécialité de 1946 limitait le champs d'action de l'entreprise aux seules tâches décrites précédemment et leur interdisait de fournir des services autre que ceux liés directement à la facturation (conseil, optimisation tarifaire) Parallèlement, le fort recours historique en France à la concession de service public a eu pour effet de développer de grandes entreprises de services principalement axées sur l'eau et le chauffage. La codification des marchés publics concernant ce dernier secteur introduisit une obligation de résultats dans l'offre d'exploitation et leur permit de fournir un « package » allant de l'approvisionnement (combustible stockable) au financement en passant par l'exploitation et la maintenance permettant ainsi une externalisation totale. L'exploitation avec garantie de résultat est le modèle prépondérant en France mais les garanties sont cependant souvent fixées en termes financiers et ne découlent pas obligatoirement directement d'économies d'énergie.

Par opposition aux tarifs fluctuants des produits pétroliers, le prix régulé et faible de l'électricité n'a pas joué en faveur de la MDE et à cause du principe de spécialité, peu d'offres de service concernant l'électricité sont apparues. La libéralisation fait tomber ces barrières et permet désormais à l'opérateur historique de se diversifier dans les services et aux prestataires de services de fournir des offres liées aux énergies de réseau. De plus, ces services associés à la fourniture d'énergie sont des moyens de fidéliser les clients dans un marché de plus en plus concurrentiel. Malgré les bienfaits de la concurrence, il paraît peu probable, du moins en France, que le prix des énergies de réseau diminue encore. Une baisse est possible à court terme mais à plus long terme, les investissements sur les moyens de production et sur les réseaux, les charges de service public (tarifs de rachat notamment) ainsi que les contraintes environnementales (protocole de Kyoto) de plus en plus lourdes vont peser sur les tarifs. L'incitation vers l'efficacité énergétique sera donc naturelle comme lors des crises pétrolières.

Comment doit se placer la collectivité territoriale face à cette offre existante ? D'abord, la préparation de l'achat d'un service doit conduire à mieux s'approprier le sujet, à faire des choix entre « interne » ou « externe » : quels sont les besoins finaux et pourquoi les assurer ? Faut-il les augmenter ? Quel risque porter et quel risque rejeter ? Quel savoir-faire mettre en place pour juger la qualité de la prestation ? Les réponses à ces questions dépendent bien évidemment de l'orientation politique que la collectivité souhaite se donner et trouveront bien entendu une offre de service adéquate. Cependant, l'offre existante est-elle suffisante pour atteindre les objectifs environnementaux déjà fixés (protocole de Kyoto, énergies renouvelables...) et ceux qui risquent d'apparaître par le futur ?

Face à la nouvelle donne du marché de l'énergie, l'offre française existante devra nécessairement évoluer (raccourcissement des durées de contrats) et naturellement s'orienter davantage vers les économies d'énergie. De plus, toutes les installations ne nécessitent pas d'exploitation et de maintenance aussi lourde, c'est notamment le cas des installations électriques qui ont généralement une forte fiabilité. L'offre de service d'efficacité énergétique doit donc permettre l'accélération du remplacement par les maîtres d'ouvrage des appareils vétustes mais fonctionnant avec un « pauvre » rendement. La mutation des offres de services passera nécessairement par le financement qui demeure pour le moment le privilège des grandes entreprises de service. En effet, les maîtres d'ouvrage pour réduire les coûts préfèrent se concentrer sur leur cœur de métier plutôt que sur les utilités bien que de telles actions soient rentables en peu de temps. Le modèle américain de financement par les économies engendrées s'est implanté en France mais reste trop marginal et réservé aux importants travaux. De plus, le code des marchés publics interdit ce type de financement privant ainsi le pays d'un important vivier d'économies. Un certain nombre d'initiatives (Partenariat Public Privé, crédit bail sur budget de l'état, certificats blancs) vont cependant venir soutenir cette évolution.

En conclusion, les contrats d'exploitation et/ou de maintenance français de longue durée permettent de pérenniser les économies d'énergie et donc les gains financiers. Le client n'investit pas facilement sur les postes annexes (énergie, utilités) alors que des économies sont possibles. Le rôle des sociétés de services est donc primordial, notamment pour le financement. Chaque étape d'un projet d'amélioration d'une installation (études, financement, exploitation et maintenance) comporte un risque et son report vers le prestataire se paiera toujours. Finalement, le modèle français entraînant l'externalisation est efficace sur certaines techniques mais améliore peu d'autres segments (éclairage, bâtiment, ...) où les modèles américains sont les plus intéressants. Il faut donc s'attendre à l'arrivée en France des autres business models américains qui maximiseront les économies d'énergie en élargissant l'offre à l'ensemble des techniques existantes.

Maxime DUPONT, Centre d'Energétique – Ecole des Mines de Paris
maxime.dupont@ensmp.fr