



ECONOLER

Atelier:

**Les contrats de Performance
Énergétique**

SIE

Casablanca, 30 Mai 2016

VOTRE FORMATEUR



Jalel Chabchoub, ingénieur

Certified Energy Auditor (CEM), Certified
Measurement and Verification Professional (CMVP)

Directeur de projets, Econoler

160, rue St-Paul

Québec (QC), Canada, G1K 3W1



INTRODUCTION À L'ATELIER



BIENVENUE
aux participants

OBJECTIFS
de la formation

CONTENU
de la formation

BIENVENUE AUX PARTICIPANTS



ORGANISATION

**EXPÉRIENCE
PROFESSIONNELLE**

**ATTENTES ENVERS LA
FORMATION**



OBJECTIF GÉNÉRAL DE LA FORMATION

À la fin de cette formation, le participant sera en mesure de :

- Appliquer davantage le modèle d'affaire des entreprises de services énergétiques (ESCO) et des contrats de performance énergétique (CPE) afin de contribuer au développement du marché de l'efficacité énergétique en Maroc.

FORMAT DE LA PRÉSENTATION

- › Favoriser les échanges entre participants, nouveaux et expérimentés
- › Activités de réflexion et de discussion

CONTENU DE LA FORMATION

MODULE 1

Types de Contrats
CPE et Niveau
d'engagement
des ESCO

MODULE 2

Éléments des
contrats CPE

MODULE 3

Revue d'un
contrat réel

MODULE 4

Variations
possibles pour
les éléments clés
d'un contrat

MODULE 1

Le modèle
d'affaire des
CPE

UNITÉ 1.1

Modèles contractuels
pour les CPE

UNITÉ 1.2

Niveau d'engagement
des ESCOs



UNITÉ 1.1 : MODÈLES CONTRACTUELS POUR LES CPE

PRINCIPAUX CONTRATS DE PERFORMANCE

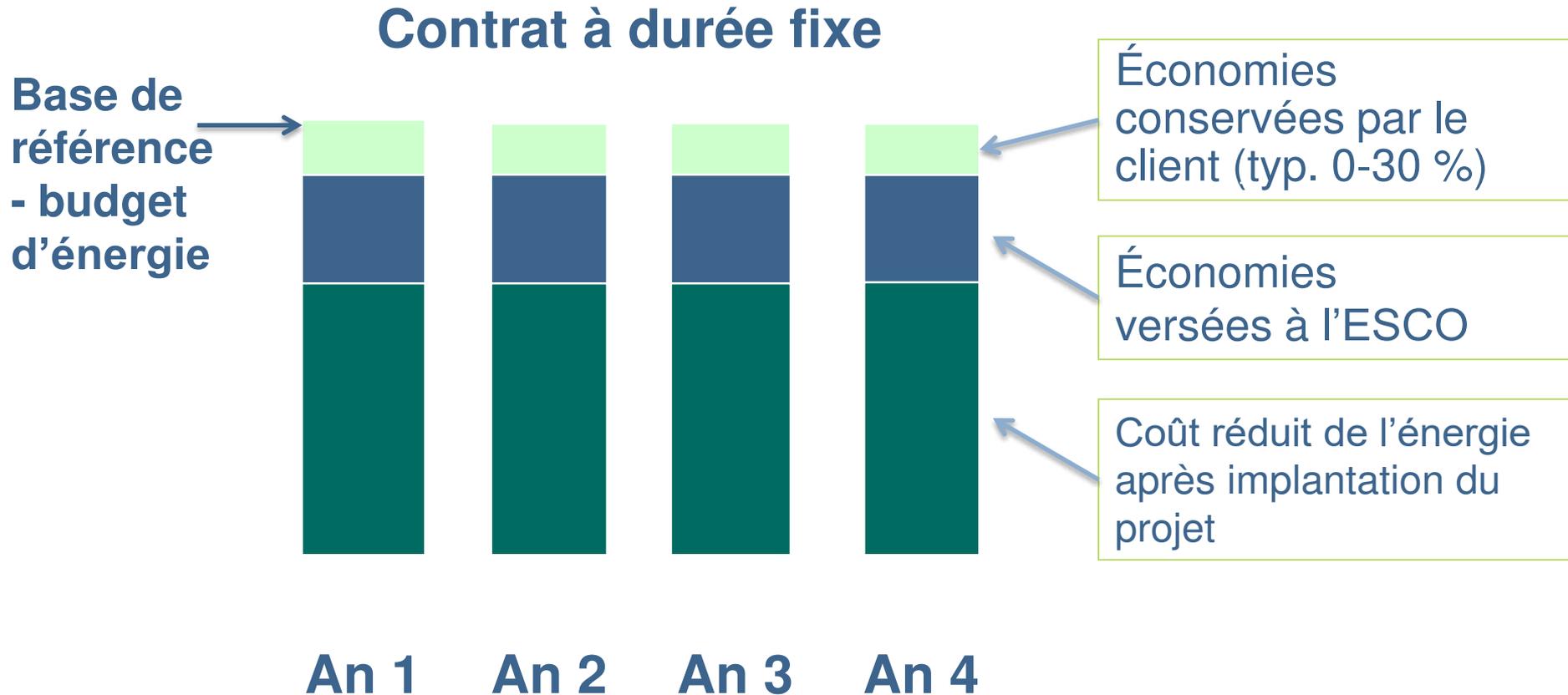
Économies partagées

- L'ESCO finance
- Le paiement est basé sur les économies démontrées
- Une variation populaire :
remboursement accéléré (fast out)

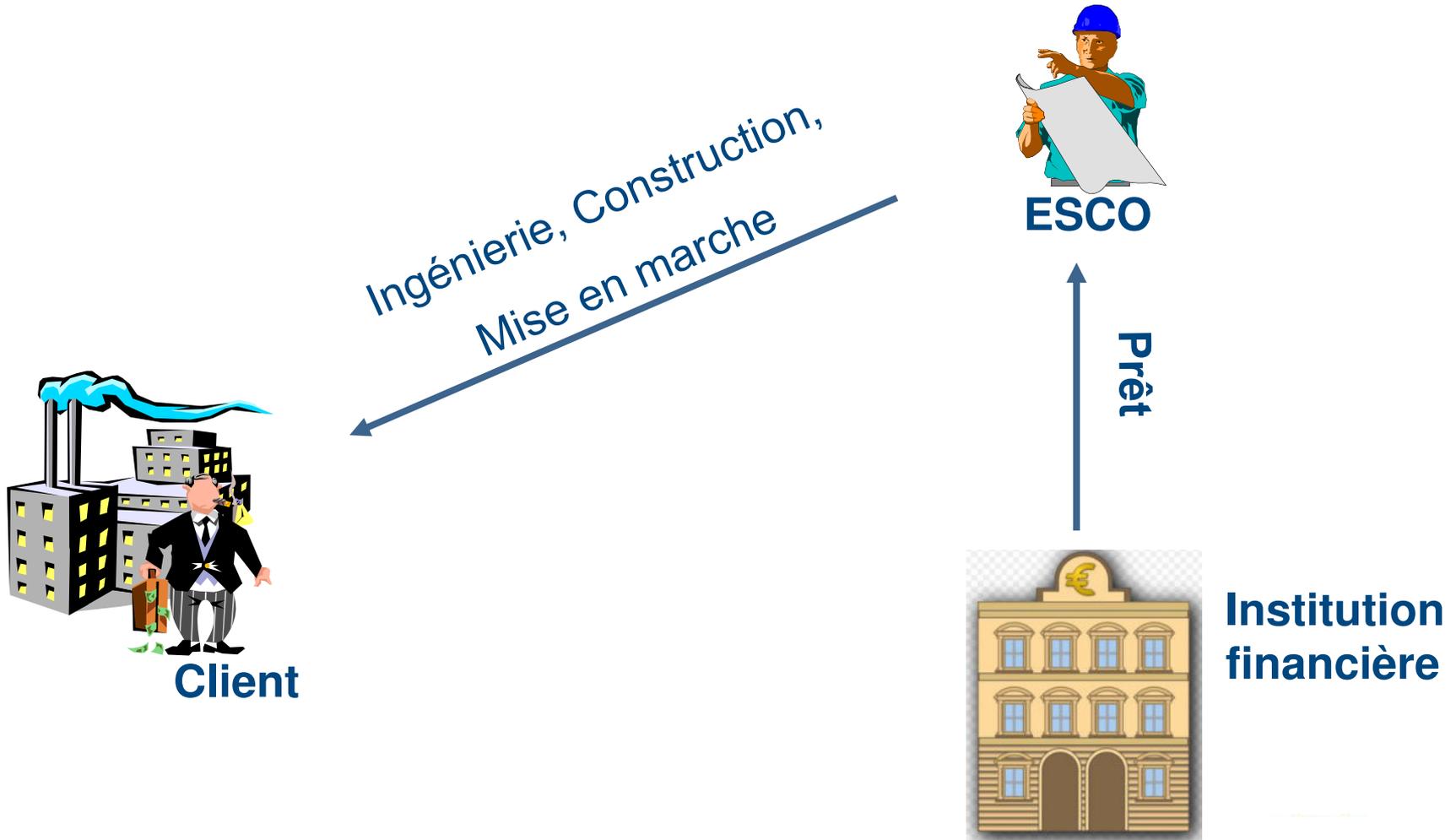
Économies garanties

- Le client finance le projet
- L'ESCO fournit une garantie d'économie

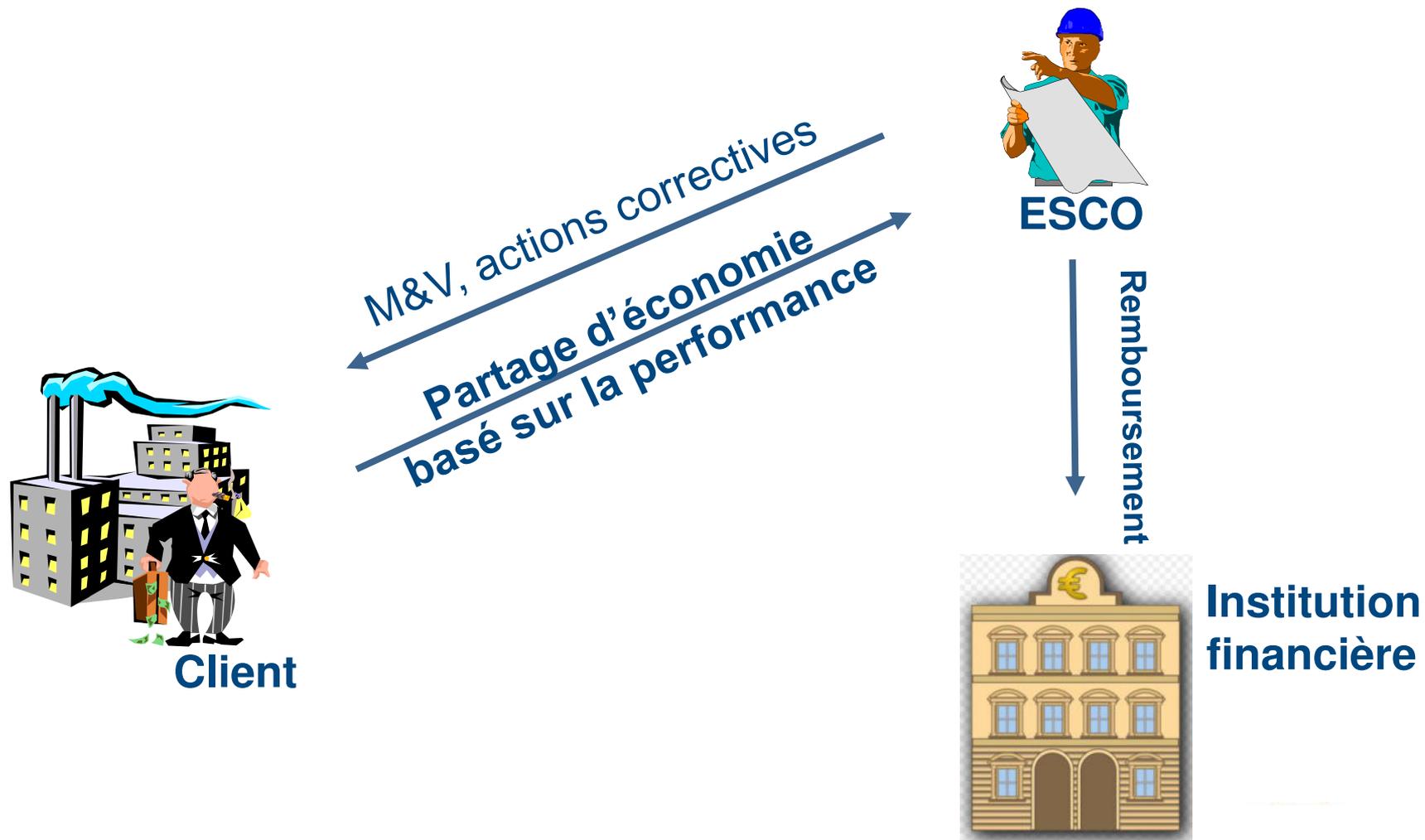
CONTRAT À ÉCONOMIES PARTAGÉES



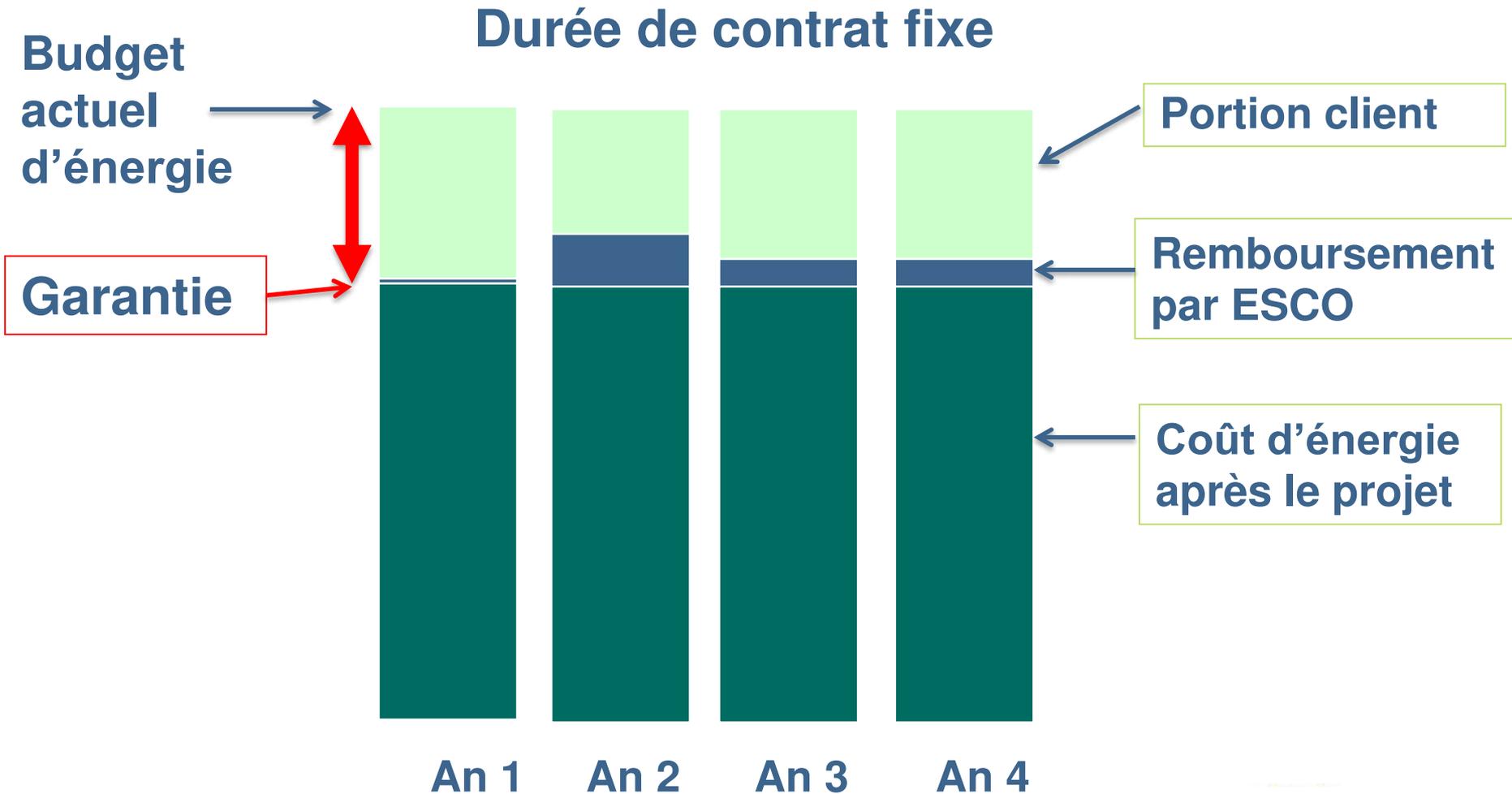
CONTRAT À ÉCONOMIE PARTAGÉES



CONTRAT À ÉCONOMIE PARTAGÉES

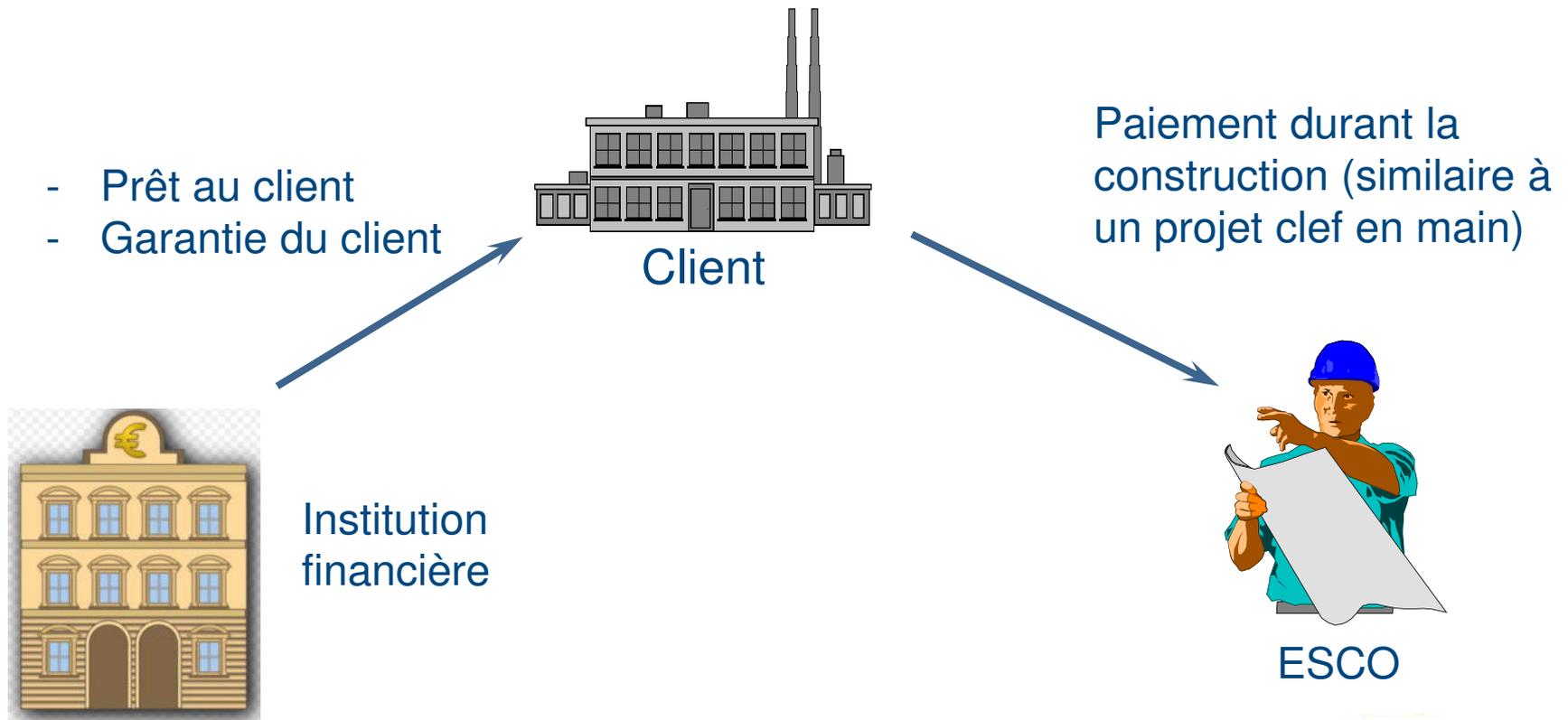


CONTRAT À ÉCONOMIES GARANTIES



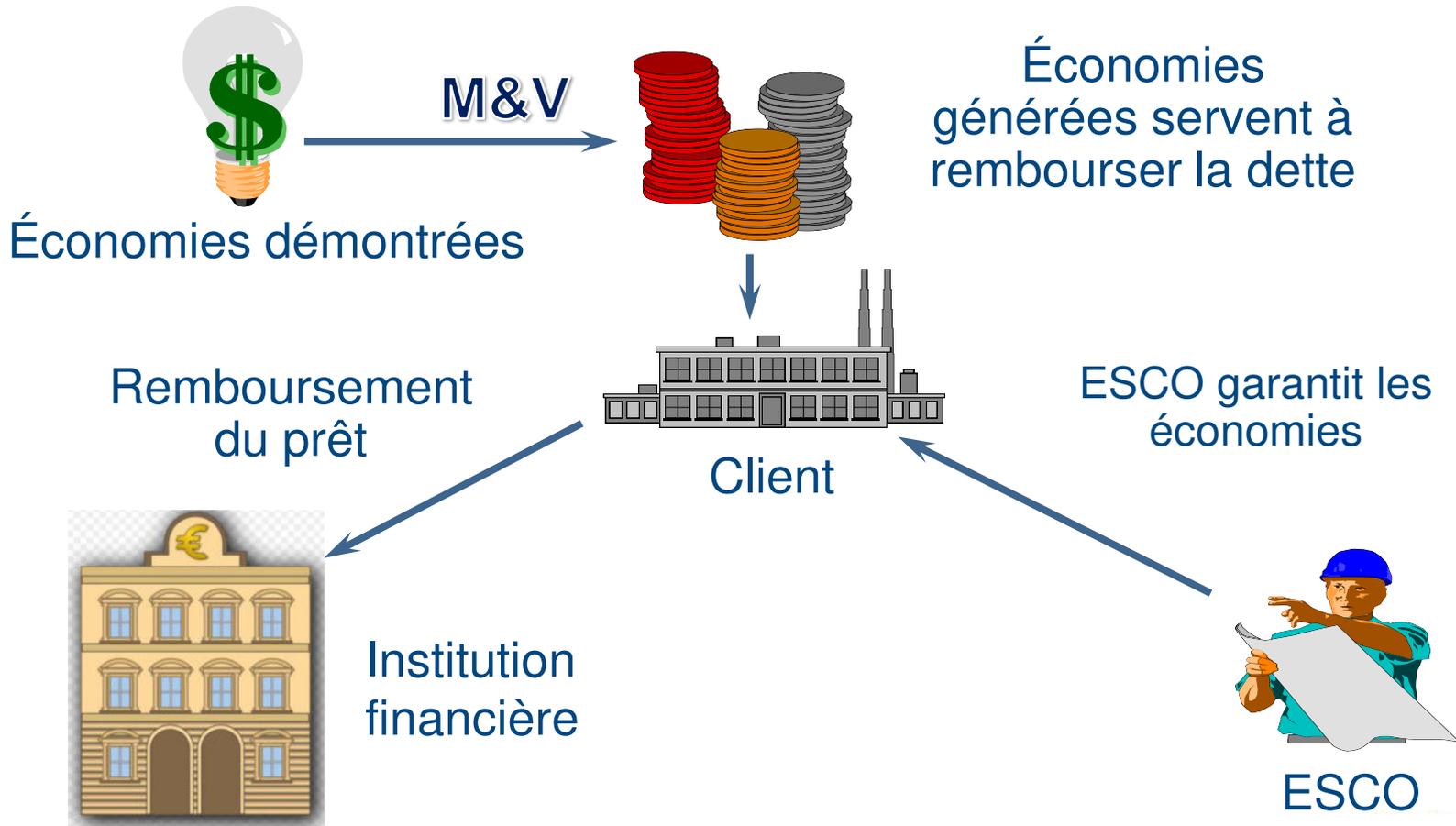
CONTRAT À ÉCONOMIES GARANTIES

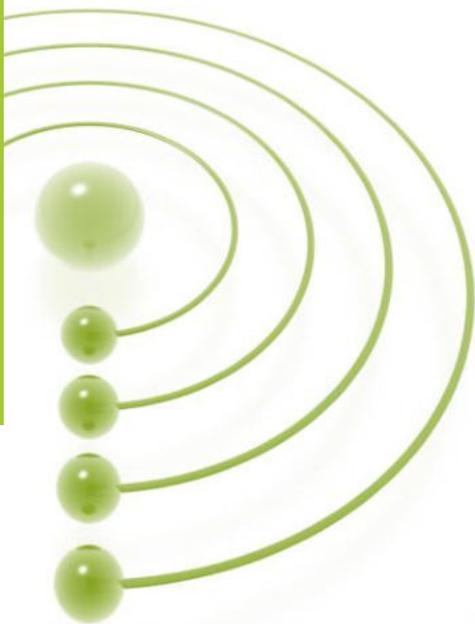
Période de construction



CONTRAT À ÉCONOMIES GARANTIES

Période de remboursement





UNITÉ 1.2

NIVEAU D'ENGAGEMENT DES ESCOs

NIVEAUX D'ENGAGEMENT

- Traditionnel : audit, devis, surveillance chantier
- ESCO-0 : audit et M&V
- ESCO-1 : rémunération variable
- ESCO-2 : financement ou montage financier

UNE OFFRE MODULÉE

Structure ESCO-0, ESCO-1 ou ESCO-2 conforme à la réalité des marchés

- › Offre modulaire selon le besoin du client
- › Ou selon le type de services qu'il est en mesure d'offrir
- › N'est habituellement pas formalisé dans un cadre institutionnel ou légal (ESCO 0,1,2)
- › Lois de l'offre et de la demande prévalent
- › L'entreprise offrant la meilleure valeur au client en sortira gagnante

UNE OFFRE MODULÉE

Niveau ESCO-0 – Ajout M&V

- › Complément aux offres traditionnelles
- › M&V confirme les économies
 - Aucune garantie
- › Ajoute peu d'honoraires à l'ESCO

UNE OFFRE MODULÉE

Niveau ESCO-1 – Rémunération variable

- › Les ESCO actives garantissent en partie la portion immatérielle des travaux
 - Portion d'honoraires fixes et portion variable
- › Une prime de garantie est habituellement appliquée sur le marché international (5-15 %)
 - Ceci correspond à une prime d'assurance « interne »
 - Quelle est la pratique au Maroc?
- › Est-ce que la garantie peut évoluer vers une garantie complète des économies?

UNE OFFRE MODULÉE

Niveau ESCO-2 – Financement

- › Rarement les ESCO financent les projets entiers
- › Tendances internationales: participation au financement
- › Cependant, les ESCO peuvent aider au montage financier

NIVEAUX D'ENGAGEMENT DES ESCO

Sondage

Quel est le niveau de service offert par votre firme aujourd'hui?

- Traditionnel : audit, devis, surveillance chantier
- ESCO-0 : audit et M&V
- ESCO-1 : rémunération variable
- ESCO-2 : financement ou montage financier

MODULE 2

Éléments des
contrats CPE

UNITÉ 2.1

Éléments de base
d'un contrat type

UNITÉ 2.2

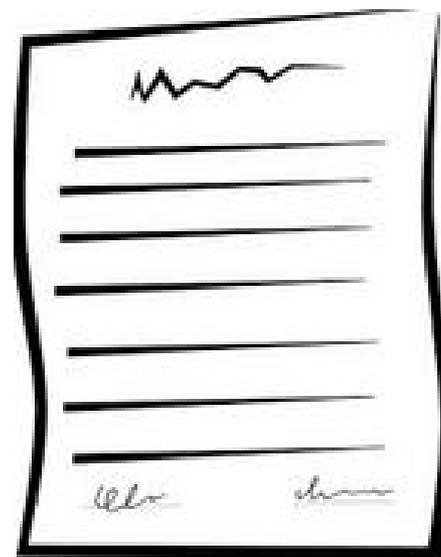
Éléments de base
d'un contrat à économies
partagée

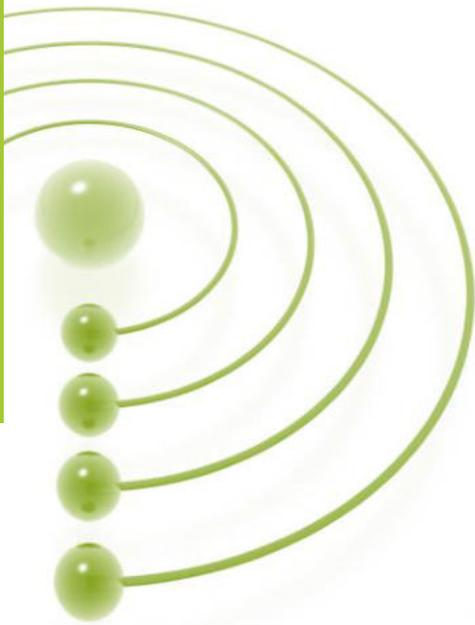
UNITÉ 2.3

Éléments de base
d'un contrat à économies
garanties

CONTRATS TYPES DES ESCO

- › Il existe des modèles de contrats
 - Programme secteur public
 - Association d'ESCO
- › Avantages
 - Bonne pratique du marché intégré
 - Gain de temps
- › Soyez flexible
 - Deux parties impliquées
 - Adaptation requise, souvent au cas par cas





UNITÉ 2.1 : ÉLÉMENTS DE BASES D'UN CONTRAT DE TYPE ESCO

ÉLÉMENTS DE BASES D'UN CONTRAT ESCO

DIFFÉRENTS ÉLÉMENTS FORMENT LA STRUCTURE D'UN CONTRAT D'ESCO

1. Mécanisme de financement
2. Présentation des coûts au client
3. Mesurage, vérification et garanties
4. Partage des économies
5. Durée du contrat
6. Propriété de l'équipement
7. Autres clauses contractuelles

STRUCTURE D'UN CONTRAT

-

1. MÉCANISMES DE FINANCEMENT DE PROJETS

1. MÉCANISMES DE FINANCEMENT

- a) Phases de financement
- b) Options de financement pour le client
- c) Mécanismes de financement avec l'ESCO

1. MÉCANISMES DE FINANCEMENT

a) Phases de financement

- *Financement intérimaire* : financement du projet pendant les phases d'audit, de conception et de construction. Les intérêts s'accumulent et s'ajoutent au coût du projet
- *Financement principal* : Lorsque la construction est complétée. Les risques sont beaucoup moins importants.

1. MÉCANISMES DE FINANCEMENT

b) Options de financement pour le client

Différents modes de financement présentent différentes considérations pour le client

- › Risques
- › Coût de financement
- › Traitements fiscal & comptable
- › Flux monétaire
- › Propriété de l'équipement

1. MÉCANISMES DE FINANCEMENT

c) Mécanismes de financement avec l'ESCO

- Économies partagées : Les ESCO fournissent le financement du projet
- Économies garanties : Les ESCO ne fournissent pas le financement du projet.

1. MÉCANISMES DE FINANCEMENT

c) Mécanismes de financement avec l'ESCO

- Fonds propres de l'ESCO
- Prêt contracté par l'ESCO
- Levée de capital de risque par l'ESCO
- Prêt à terme par l'ESCO et transfert au client après 1 an d'économie
- Hors bilan

STRUCTURE D'UN CONTRAT

-

2) PRÉSENTATION DES COÛTS DE PROJET

2) PRÉSENTATION DES COÛTS DE PROJET

- a) Coût caché
- b) Prix global ferme
- c) Prix ventilé ferme
- d) Livre ouvert
- e) Gestion du projet

2) PRÉSENTATION DES COÛTS DE PROJET

a) Coût caché

- Remboursements basés sur les économies escomptées et une durée de contrat
- Le client ne voit pas le coût réel du projet
- Avantages: flexibilité à établir:
 - coût de vente du projet
 - niveau de profit
- Désavantage
 - le client est moins confortable, surtout s'il possède les capacités techniques pour évaluer les coûts du projet
- À éviter dans un marché compétitif

2) PRÉSENTATION DES COÛTS DE PROJET

b) Prix global ferme

- On ne ventile pas les coûts du projet
- Permet d'inclure les contingences, prime de performance et les profits
- Le client n'a que le coût total du projet comme indicateur

2) PRÉSENTATION DES COÛTS DE PROJET

c) Prix ventilé ferme

- Les coûts détaillés sont présentés au client
- Le client ne peut vérifier les différents éléments de coût lors de la construction
- Flexibilité de regrouper certains coûts tels que contingences, prime de performance et profits, dans les différents postes budgétaires

2) PRÉSENTATION DES COÛTS DE PROJET

Prix ventilé ferme (suite)

- **Avantage:** Le client est confortable à voir les grands éléments du budget proposé
- **Désavantage:** Éviter les structures de coût mettant en lumière les éléments plus problématiques tels que les contingences, prime de performance et profits

2) PRÉSENTATION DES COÛTS DE PROJET

d) Livre ouvert

- Les coûts détaillés sont présentés au client
- Le client participe au processus de sélection des sous-traitants et les coûts réels du projet sont comptabilisés durant toute la période de construction
- Le coût de construction est donc variable et influence la durée du contrat
- Certains éléments sont fixes: les frais professionnels et de gestion, et les coûts d'équipements si l'ESCO est distributeur

2) PRÉSENTATION DES COÛTS DE PROJET

Livre ouvert (suite)

- Avantages:
 - Élimine les risques de dépassements des coûts de projet pour l'ESCO
 - Le client est plus confortable à réaliser le projet
 - Cette formule est bien adaptée à un marché compétitif
- Désavantage: Il peut être plus difficile de convaincre un client qui voit le détail des coûts de projet, surtout si ceux de la prime de performance et des profits sont élevés.

2) PRÉSENTATION DES COÛTS DE PROJET

e) Gestion du Projet

Gestion conjointe

- Prix des sous-traitants est connu
- Forfait pour la gestion d'audit et la conception
- Choix sur l'entrepreneur et sur le matériel

Gestion ESCO

- Prix clé en main
- Étendue des travaux définie
- Aucun choix sur l'entrepreneur ou une marque spécifique de matériel

STRUCTURE DES CONTRATS

-

3) MESURAGE ET ÉVALUATION DES ÉCONOMIES & GARANTIES

3. ÉVALUATION DES ÉCONOMIES & GARANTIES

3.1 Évaluation des Économies

Plusieurs approches sont utilisées:

- a) Évaluation théorique des économies
- b) Mesurage pendant la mise en marche
- c) Mesurage pendant un an
- d) Vérification continue

3.2 Présentation des Économies

3.3 Coût de la Garantie

3. ÉVALUATION DES ÉCONOMIES & GARANTIES

3.1 Évaluation des Économies

a) Évaluation théorique des économies

- Les économies sont basées sur les calculs de l'audit
- Très utilisée pour l'évaluation de mesures de conservation d'énergie simples

3. ÉVALUATION DES ÉCONOMIES & GARANTIES

3.1 Évaluation des Économies

b) Mesurage pendant la mise en marche

- La performance technique des mesures d'économie d'énergie installées est prouvée par le mesurage ponctuel
- Il n'y a aucun lien contractuel relié à la performance du projet après cette vérification initiale
- La prime de performance ainsi que le coût associé à la gestion de l'énergie sont faibles

3. ÉVALUATION DES ÉCONOMIES & GARANTIES

3.1 Évaluation des Économies

c) Mesurage pendant un an

- Les économies sont prouvées pendant 1 an
- Le client peut avoir l'option de racheter le projet ou de continuer avec l'ESCO
- La prime de performance est généralement inférieure à 6% et le coût de gestion de l'énergie est réduit par un facteur 3-4

3. ÉVALUATION DES ÉCONOMIES & GARANTIES

3.1 *Évaluation des Économies*

d) Vérification continue

- La prime de performance représente généralement 6 à 20 % des coûts de construction du projet
- Coûts associés à la gestion de l'énergie et à la validation des économies
- Difficulté à déterminer l'année de référence et l'impact de l'opération / production sur les coûts d'énergie

3. ÉVALUATION DES ÉCONOMIES & GARANTIES

3.2 Présentation des économies

Les économies réduites par un facteur de sécurité

- › Généralement liées au remboursement mensuel du prêt
- › Permet de limiter le risque si les économies ne sont pas rencontrées
- › Possibilité d'augmenter la période de partage des économies si le maximum des économies sont réalisées
- › Moins intéressant pour le client

3. ÉVALUATION DES ÉCONOMIES & GARANTIES

3.2 Présentation des économies

Les économies réelles calculées

- › Le client peut juger de la valeur du projet sur la base des économies qu'il conservera à la fin de la période contractuelle.

3. ÉVALUATION DES ÉCONOMIES & GARANTIES

3.3 Coût de la Garantie

- *Prime de performance* : c'est le montant que l'ESCO ajoute au projet afin de couvrir les risques associés à la garantie de performance. Ce montant peut varier entre 5% et 25% du coût total du projet.
- Peut être identifié dans un poste ventilé ou distribué dans les autres postes budgétaires

STRUCTURE D'UN CONTRAT

-

4. LE PARTAGE DES ÉCONOMIES

4. LE PARTAGE DES ÉCONOMIES

On fixe les pourcentages de partage des économies entre le client et l'ESCO

- 1^{ère} option: sur toute la durée du contrat
 - › fixe sur toute la durée du contrat ou
 - › augmentant progressivement au long des années, pour procéder rapidement au remboursement des coûts de projet

4. LE PARTAGE DES ÉCONOMIES

- 2^e option: différent avant et après le remboursement
 - › un % fixe ou variable jusqu'à ce que les économies aient remboursé les coûts de projet, puis,
 - › un % différent, fixe, (généralement plus élevé), pour la durée résiduelle du contrat, ou variable à chaque année résiduelle

STRUCTURE DU CONTRAT

-

5. DURÉE DU CONTRAT

5. DURÉE DU CONTRAT

Durée fixe

- › La durée est habituellement fixée en calculant la période de remboursement basée sur les coûts de projets estimés et les économies présentées au client (incluant le facteur d'ajustement)
- › Un certain nombre de mois sont ajoutés à cette période afin de limiter les risques de l'ESCO (entre 6-12 mois)

5. DURÉE DU CONTRAT

Durée variable

Selon les paramètres suivants:

- › Coût réel de construction
- › Économies réelles

Une limite maximale s'applique pour éviter que la durée du contrat devienne excessivement longue ; un nombre maximal de mois après le remboursement est souvent fixé.

STRUCTURE DU CONTRAT

-

6. PROPRIÉTÉ DES ÉQUIPEMENTS

6. PROPRIÉTÉ ET TITRE

- Lors de financement conventionnel, l'équipement est la propriété du prêteur.
- Lors d'un financement ESCO, l'équipement est la propriété de l'ESCO jusqu'à la fin du contrat.
- Certaines ESCO transfèrent les titres de propriété au client au début du projet.
 - › La valeur résiduelle est difficile à établir
 - › Le client peut bénéficier de la dépréciation

STRUCTURE DU CONTRAT

-

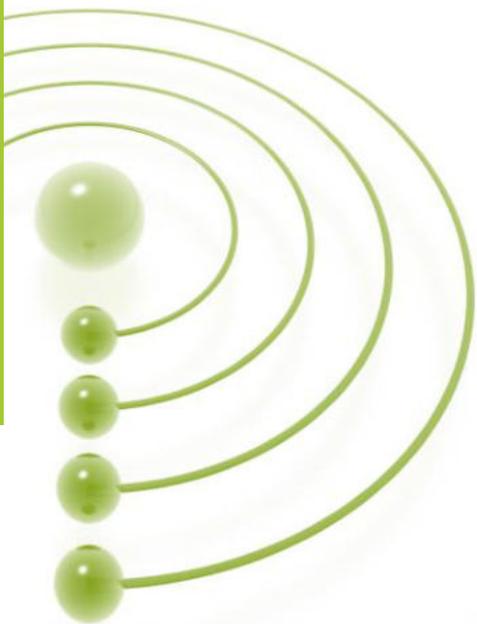
7. AUTRES CLAUSES CONTRACTUELLES

AUTRES CLAUSES CONTRACTUELLES

- Termes de paiement du client
- Responsabilité du client vis-à-vis les heures d'opération et l'utilisation de l'énergie
- Responsabilités concernant le fonctionnement des équipements installés au cours du projet, leur entretien, réparation et remplacement

AUTRES CLAUSES CONTRACTUELLES

- Évaluation de économies d'énergie
- Indemnisation et résolution de conflit
- Obligation de l'ESCO à substituer et remplacer les MCE non performants par de nouveaux MCE
- Responsabilité de l'ESCO à inclure toutes les subventions disponibles
- Force majeure
- Abandon ou suspension du projet
- Lois applicables, assurances, confidentialité, taxes
- Etc.



UNITÉ 2.2 : ÉLÉMENTS SPÉCIFIQUES D'UN CONTRAT A ÉCONOMIES PARTAGÉES

ÉLÉMENTS SPÉCIFIQUES D'UN CONTRAT À ÉCONOMIES PARTAGÉES

- › L'ESCO est responsable du financement du projet (ou, dans le cas d'un partage d'économies sans financement, responsable de couvrir les coûts de l'ESCO)
- › L'ESCO et le Client peuvent accepter mutuellement des variations de la période contractuelle
- › L'ESCO gade la propriété des équipements (option)
- › Le Client partage les économies avec l'ESCO
- › Évaluation annuelle de la performance du projet et validation des économies
- › Le Client dédommage l'ESCO pour la manque à gagner si le client manque à ses engagements au cours du projet

ÉLÉMENTS SPÉCIFIQUES D'UN CONTRAT À ÉCONOMIES PARTAGÉES

- › Tous les coûts du projet relèvent de l'ESCO (option)
- › Tous les coûts de financement sont ajoutés au coût du projet.
- › Entente mutuelle sur la gestion des variations des coûts des parties à financer
- › L'ESCO peut prendre le risque lié à la fluctuation des prix



UNITÉ 2.2 : ÉLÉMENTS SPÉCIFIQUES D'UN CONTRAT A ÉCONOMIES GARANTIES

ÉLÉMENTS SPÉCIFIQUES D'UN CONTRAT À ÉCONOMIES GARANTIES

- › Le client est responsable du financement du projet
- › Souvent pas de variation de la période contractuelle
- › Le client est le propriétaire des équipements
- › Aucun partage des économies avec l'ESCO
- › L'ESCO dédommage le Client pour les économies non réalisées

ÉLÉMENTS SPÉCIFIQUES D'UN CONTRAT À ÉCONOMIES GARANTIES

- › Tous les coûts du projet relèvent du client
- › Souvent pas d'analyse financière réalisé par l'ESCO
- › L'ESCO ne prends aucun risque lié à la fluctuation des prix
- › Si le coût du projet s'avère plus bas que prévu, le client est le bénéficiaire de cette réduction.
- › Toutes les taxes remboursables du projet reviennent au client

MODULE 3

Revue d'un
contrat réel

UNITÉ 3.1

Revue d'un contrat réel entre un client et une ESCO

UNITÉ 3.2

Revue du Plan M&V



UNITÉ 3.1 : ÉLÉMENTS DE CONTRATS D'UN PROJET RÉEL

CONTRAT RÉEL

EXERCISE



CONTRAT RÉEL

Formation en 4 groupes:

- Revoir les parties du contrats indiquées par groupe
- Noter les points les plus importants
- Avantages / désavantage (ESCO, client)

- Présentations de 10 minutes des observations et recommandation de chacun des groupes

CONTRAT RÉEL

- **Sections à consulter par tous**
 - **Section A: Généralité**
 - **Section J: Annexes**

- **Groupe A**
 - **SECTION B - RESPONSABILITÉS DE L'ESE (2)**
 - **SECTION C - DISPOSITIONS FINANCIÈRES (4)**
 - **SECTION D - PHASE DE CONCEPTION (1)**

- **Groupe B**
 - **SECTION E - PHASE DE CONSTRUCTION (9)**

CONTRAT RÉEL

- Groupe C

- SECTION F - PHASE DE POSTCONSTRUCTION (6)
- SECTION G - SERVICES ADDITIONNELS OU MODIFICATIONS(3)

- Groupe D

- SECTION H - OBLIGATIONS ET DROITS GÉNÉRAUX DES PARTIES(7)
- SECTION I - DISPOSITIONS FINALES (6)



UNITÉ 3.2 : REVUE DU PLAN DE M&V

PLAN M&V RÉEL

EXERCISE



PLAN M&V RÉEL

Formation en 4 équipes:

- Revoir les sections indiquées par groupe et faire une présentation de 5 minutes des points les plus importants

PLAN M&V RÉEL

- **Groupe A**
 - But des actions de performance énergétique et option de mesurage
- **Groupe B**
 - Année de référence, variable indépendantes et facteurs statique, période de suivi et base pour les ajustements
- **Groupe C**
 - Procédure d'analyse
- **Groupe D**
 - Prix de l'énergie, compteurs, responsabilités et précision

MODULE 4

Variations
possibles pour
les éléments clés
d'un contrat

UNITÉ 4.1

Les variations possibles dans les CPE

UNITÉ 4.2

Les priorités du Client



UNITÉ 4.1 : VARIATIONS DANS LES CPE

4.1 VARIATIONS DANS LES CPE

- a) Piliers d'un bon contrat
- b) Variations dans les Contrat à économies partagées
- c) Variations dans les :Contrat à économies garanties
- d) Contrat Hybride
- e) Contrat à remboursement rapide
- f) Garantie
- g) Possibilité d'adaptation

4.1 VARIATIONS DANS LES CPE

a) Piliers d'un bon contrat

- Comprendre les avantages, inconvénients implication et responsabilité de chaque type de contrat
- Partager/allouer les risques entre les contractants
- Adapter/offrir les services également en fonction des paramètres autres de financières ou techniques

4.1 VARIATIONS DANS LES CPE

b) Contrat à économies partagées

Avantages

Le concept est relativement simple à commercialiser.

Le contrat permet moins de transparence, ainsi la marge de profit est implicite au lieu d'être négociable.

Désavantages

Si l'ESCO finance le projet, cela exige un capital important et entraîne des risques.

Pas de rentrée de fonds positive au départ, donc l'ESCO doit être capable de s'autofinancer même si elle ne finance pas le projet.

4.1 VARIATIONS DANS LES CPE

b) Contrat à économies partagées

Avantages

Met l'emphase sur le montant sauvé par le client et non sur les taux et les termes de l'ESCO.

Les termes peuvent être ajustés au milieu du contrat.

Désavantages

Le client peut demander plus de transparence et se méfier des profits cachés.

Le dépassement des coûts est directement à la charge de l'ESCO.

Généralement possible seulement dans un marché non-compétitif.

4.1 VARIATIONS DANS LES CPE

c) Contrat à économies garanties

Avantages

La rentrée de fonds est répartie plus également entre les différents frais à chaque étape.

Ce contrat permet une transparence considérable au client qui veut connaître le détail des coûts.

Désavantages

Le contrat est extrêmement compliqué.

Le client peut essayer de négocier chaque item de coût et chaque honoraire.

Difficile de s'entendre sur la garantie avant de connaître les termes du prêt.

4.1 VARIATIONS DANS LES CPE

c) Contrat à économies garanties

Avantages

Aucun besoin d'estimer précisément les coûts du projet ou de savoir exactement ce que le projet comportera

Permet de concevoir des projets d'ensemble.

Désavantages

L'ESCO doit être en mesure de fournir un support financier crédible pour la garantie de performance.

L'ESCO ne possède aucun équipement; ainsi, son bilan peut être plus faible.

4.1 VARIATIONS DANS LES CPE

c) Contrat à économies garanties

Avantages

Le client possède et contrôle les capitaux et la dette.

L'ESCO ne prend aucun risque direct de crédit.

Les besoins en capitaux sont bas.

Désavantages

L'ESCO doit s'assurer de la solvabilité du client puisqu'il est le débiteur.

Les projets exigent un capital important de la part de l'ESCO.

4.1 VARIATIONS DANS LES CPE

Approche clé en main ou gestion?

Question : quelle est la pratique au Maroc?

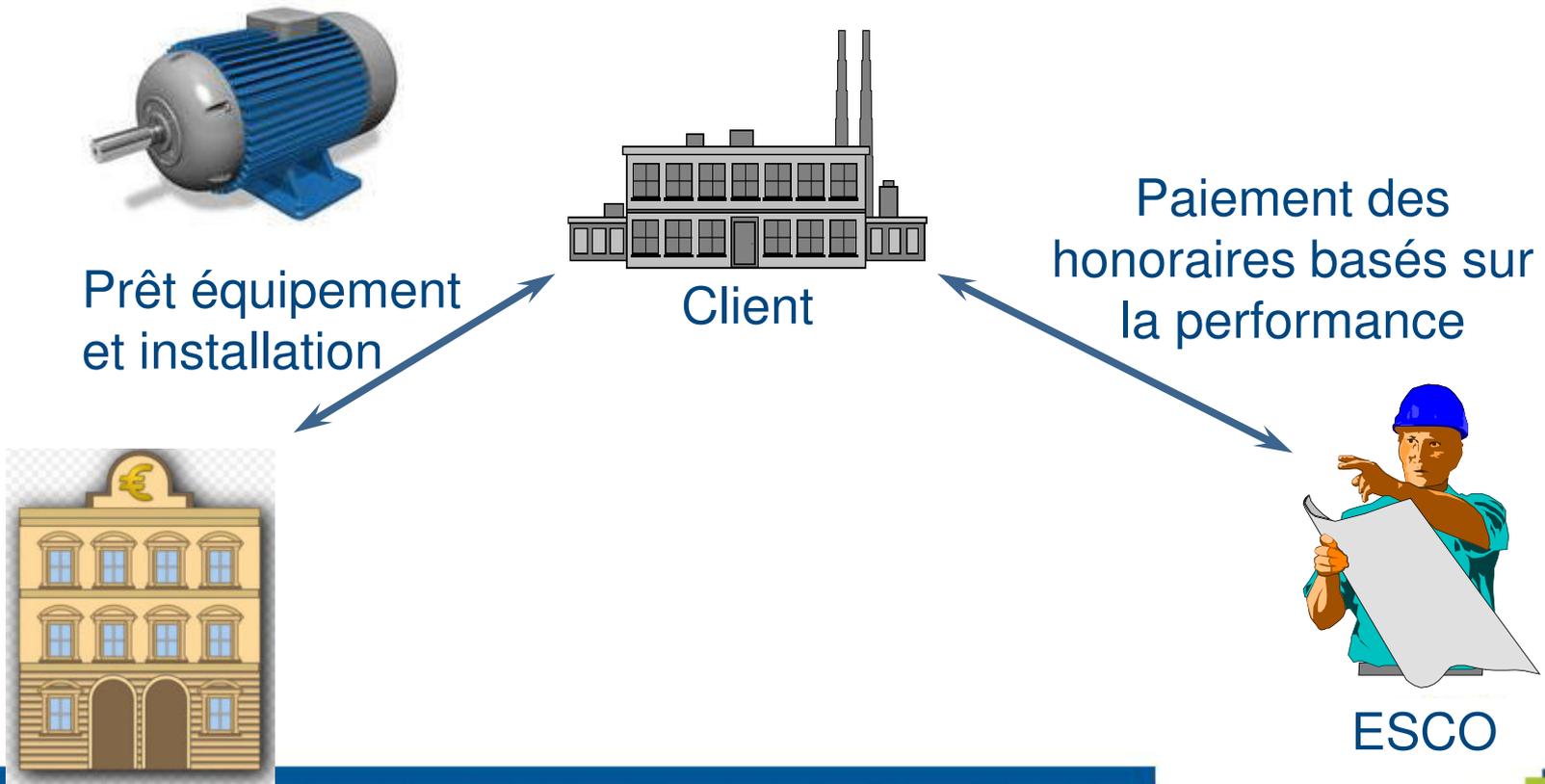
- › Projet avec coût prédéterminé (clef en main, livre fermé)?
- › Projet avec coût variable (gestion de projet par l'ESCO, livre ouvert pour le client)?

4.1 VARIATIONS DANS LES CPE

d) Contrat Hybride

Portion sans garantie

Portion garantie



4.1 VARIATIONS DANS LES CPE

d) Contrat Hybride

Contrat combinant

- › Économies partagées
- › Contrat de construction clef en main

L'ESCO ne finance qu'une portion du projet

- › Souvent limitée à ses propres honoraires

Garantie limitée à la portion financée ou une partie de celle-ci

4.1 VARIATIONS DANS LES CPE

d) Contrat Hybride

Intérêt

- › Respecte les limites de capacité d'investissement de l'ESCO avec faible capitalisation
- › Contient un engagement de performance significatif par rapport aux honoraires perçues par l'ESCO
- › Les risques liés à la garantie étant limités, l'ESCO demande une « prime de garantie » moindre

4.1 VARIATIONS DANS LES CPE

d) Contrat Hybride

- › Contrat type : maximum de 30 % des honoraires de l'ESCO sont fixe et le reste liée aux économies
- › Applicable seulement à la portion financée en fonds propres par l'ESCO

4.1 VARIATIONS DANS LES CPE

e) Contrat à remboursement rapide

Une variation du contrat à économie partagée

- › Partage d'économies
 - › 100 % à l'ESCO jusqu'au remboursement du projet

- › Coût :
 - › Généralement à livre ouvert avec le client
 - › Tous les coûts liés au projet, incluant les frais généraux et profits

4.1 VARIATIONS DANS LES CPE

e) Contrat à remboursement rapide

- › Garantie : similaire au contrat à économies partagées
- › Durée : le contrat se termine dès que le remboursement est complété. Donc,
 - › Durée plus courte
 - › Moins d'intérêt pour financer

4.1 VARIATIONS DANS LES CPE

e) Contrat à remboursement rapide

- › Souvent utilisé dans le secteur public
 - › Le flux monétaire au client moins important
 - › La réduction de la durée et les frais de financement sont les principales motivations

4.1 VARIATIONS DANS LES CPE

f) Garantie

Alternative en économies partagées

- › Sur la durée de remboursement seulement : « le coût total du projet, incluant le financement, sera remboursé en x années »
- › Une portion du coût total et une période contractuelle variable
 - Ex: 20 % supérieur des économies prévues garanties
 - Si moins de 80 % des économies générées, le contrat sera prolongé et les frais financiers additionnels seront pris en compte dans les coûts de projet
 - Protège le flux monétaire du client
 - Limite le risque de l'ESCO à 20 %

4.1 VARIATIONS DANS LES CPE

f) Garantie

Alternative en économies partagées

- › Lorsque l'on a un contrat à livre ouvert (ESCO gestionnaire des sous-traitants, prix final non garanti)
- › Un pourcentage d'économie peut être différent avant remboursement complet et après
 - Jusqu'à la fin de la période contractuelle
- › Certaines ESCO permettent que les partages d'économie après remboursement soient réinjectés par l'ESCO dans une phase suivante du projet
 - Soit en financement
 - Soit en paiement des honoraires du projet

4.1 VARIATIONS DANS LES CPE

f) Garantie

Alternative en économies garanties

- › Économies garanties annuellement
 - Tout dépassement d'économies annuel est au bénéfice seul du client
 - Tout manquement d'économies payable en fin d'année par l'ESCO

- › Économies garanties de façon cumulative sur la durée du contrat
 - Un dépassement d'économies dans l'année 1 est « mis de côté » pour couvrir la garantie des années suivantes
 - Déficit d'économie – négocié si paiement annuel ou reporté

4.1 VARIATIONS DANS LES CPE

f) Garantie

Alternative en économies garanties

- › Une portion du coût total et une période contractuelle variable
 - Ex. : 20 % des économies prévues garanties
 - Si moins de 80 % des économies générées, le contrat sera prolongé et les frais financiers additionnels seront pris en compte dans les coûts de projet
 - Protège le flux monétaire du client
 - Limite le risque de l'ESCO à 20 %

4.1 VARIATIONS DANS LES CPE

g) Possibilité d'adaptation

Adaptation possible en fonction de plusieurs paramètres spécifique notamment le site, le client, , les priorités du client, les équipements, les condition d'exploitation et également la négociation avec le client

4.1 VARIATIONS DANS LES CPE

g) Possibilité d'adaptation

Aucune ESCO n'a eu du succès en ayant une structure de contrat sans aucune flexibilité. Les clients ont des besoins et des risques de tolérance différents, donc l'ESCO doit être préparée à négocier certains points pour signer le contrat. Il est important que l'ESCO rencontre ses conditions de rendement ajustées en fonction des risques.

4.1 VARIATIONS DANS LES CPE

g) Possibilité d'adaptation

Généralement non-négociable

- Couverture d'assurance
- Responsabilités de l'opération et de l'entretien
- Méthode de mesurage et de vérification

Peut être Négociable

- Paiements d'étude de faisabilité et structure des honoraires
- Allocation des économies (pourcentage)
- Durée du contrat et nombre d'années de partage d'économies
- Taux d'intérêt sur tout le financement fourni
- Montant de la garantie

4.1 VARIATIONS DANS LES CPE

g) Possibilité d'adaptation

Généralement non-négociable

- Clauses requises (force majeure, confidentialité, etc.)
- Droits d'accès
- Droits du propriétaire
- Procédures d'acquisition

Peut-être négociable

- Valeur limite minimale à partir de laquelle des économies sont calculées
- Taille et capacité de l'équipement devant être installé
- Responsabilité pour le dépassement de coûts et pour le prix prédéterminé des travaux de construction
- Type de forme de contrat

4.1 VARIATIONS DANS LES CPE

g) Possibilité d'adaptation

Le client pensera rarement en terme de risques ajustés. Répondre à ces besoins tout en obtenant des concessions pour d'autres points qui peuvent être aussi valables pour vous.

Position du client

Honoraires
de l'ESCO
trop élevés

Réduire les
honoraires, mais...



Durée
du
contrat
trop
longue

Abréger le contrat, mais...



Compensation suggérée

Augmenter la part des
économies partagées, réduire
les garanties

Augmenter les économies,
augmenter les frais de
départ, ne pas fixer le coût du
projet dans le contrat

4.1 VARIATIONS DANS LES CPE

POSSIBILITÉ D'ADAPTATION

g) Possibilité d'adaptation

Position du client

Compensation suggérée

Termes financiers ne sont pas acceptables

Rencontrer les termes locaux, mais...



Augmenter la durée du prêt, augmenter la contribution du client ou ses capitaux propres

Prix de l'énergie est trop élevé (contrat Chauffage)

Réduire le prix, mais...



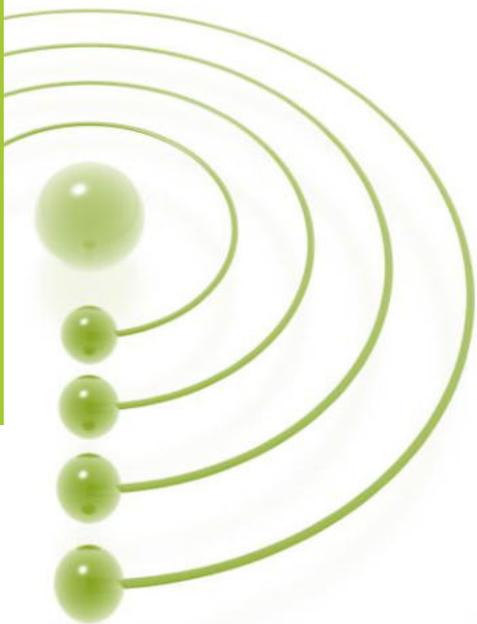
Établir la consommation minimum à un niveau plus élevé, accroître les termes du contrat, transférer au client le risque lié au prix

L'ESCO reçoit trop d'économies

Réduire la part de l'ESCO, mais ...



Réduire les garanties, faire payer le client pour les services de mesurage, augmenter les honoraires



UNITÉ 4.2 : LES PRIORITÉS DU CLIENT

4.2 LES PRIORITÉS DU CLIENT

- Pour que le client soit séduit, il ne doit pas seulement être convaincu que c'est un bon projet, mais également qu'il est le meilleur moyen d'accroître sa production.
- Le client peut ne pas être très instruit en matière d'analyses financière et de risque.
- Le client peut douter des contrats de performance. Il peut être utile d'offrir de réaliser en premier un petit projet de démonstration.

4.2 LES PRIORITÉS DU CLIENT

- L'intérêt du client portera souvent sur des améliorations à court-terme des profits et non sur des gains à long terme. Une ESCO peut essayer de pourvoir à ce besoin en appliquant des mesures à faible coût et à grand rendement sur des investissements en premier.
- Le client peut recevoir des offres concurrentes d'ESCO et de manufacturiers qui utilisent d'autres formes contractuelles. Soyez préparé à les analyser afin de démontrer au client pourquoi votre proposition est meilleure.

4.2 LES PRIORITÉS DU CLIENT

Rentrées de fonds

Le client ne prendra habituellement pas le temps de faire des projections de rentrées de fonds pour le projet. Il négociera habituellement à partir de critères qualitatifs. L'ESCO devrait fournir au client des projections de rentrées de fond qui répondront aux intérêts premiers du client.

4.2 LES PRIORITÉS DU CLIENT

Rentrées de fonds

Mesures d'Efficacité du Client
(Allocation des économies après taxes)

- Part d'économies de l'ESCO
- Part d'économies du client
- Paiements financiers (à la banque)

