

LA PERFORMANCE ÉNERGÉTIQUE

au cœur des projets et des appels d'offres publics et privés

Rencontre avec Philippe Deramecourt, Directeur des Partenariats Publics Privés (PPP) et Patrick Laugier, Directeur Efficacité et Rénovation Énergétique de ENGIE Cofely, qui reviennent pour nous sur les PPP, les concessions et les contrats de performance énergétique.



Philippe Deramecourt



Patrick Laugier

Comment les Partenariats Publics Privés ont-ils évolué au cours des dernières années ?

Philippe Deramecourt : Les marchés de partenariat ont vu le jour par une ordonnance de 2004. Depuis, ces marchés ont considérablement évolué. Après un nombre assez limité d'appels d'offres pour ce type de

marché, nous avons assisté à un pic d'appels d'offres entre 2010 et 2015. Aujourd'hui, la majorité des appels d'offres concernent les collectivités locales et territoriales.

Après la période de découverte par toutes les parties prenantes, nous avons connu une véritable professionnalisation autour de cet outil. Chez ENGIE Cofely, nous tirons notre expérience des 45 projets que nous avons gagnés. Au départ, nous avons principalement un rôle de sous-traitant des sociétés ad hoc créées pour porter les actifs (SPV).

Le constructeur soutenu par des investisseurs prenant en charge la conception et la construction, la SPV nous sous-traitait la maintenance et le Gros Entretien Renouvellement (GER).

Aujourd'hui, nous sommes partie prenante dès la conception pour optimiser le couple coût d'investissement versus coût de maintenance, mais aussi pour porter l'innovation dans le choix et la gestion des énergies.

Nous accompagnons pendant la construction, mais aussi surtout pendant la réception et la période de garantie pour nous assurer de la qualité des installations et leur pérennité.

La gestion des SPV nous permet de garder un lien direct avec le client et de gérer les appels de garanties ; toujours dans un souci de performance et de disponibilités des installations.

Dans un PPP, le client n'achète pas un bâtiment, mais le service attendu par ce bâtiment.

La disponibilité est donc primordiale, nous ne pouvons pas nous contenter d'attendre que les experts des assurances fassent leur travail.

Nous devons avoir un véritable partenariat avec les assurances pour accélérer toutes les étapes.

Comment ces évolutions vous ont-elles impactées ?

Ph.D. : Ces évolutions nous obligent à mettre en place une meilleure organisation afin de pouvoir réagir très vite en cas d'incident. Cela impacte aussi nos rapports avec les constructeurs, qui doivent pouvoir également répondre aux mêmes exigences, notamment dans le cas d'appel en garantie.

Sur ce genre de projets, nous prenons une véritable responsabilité. Nous devons pouvoir assurer aux clients que les installations sont conformes et peuvent être exploitées efficacement pendant la durée du contrat à un coût optimisé. En parallèle, les demandes des clients en matière de performance se sont durcies avec des pénalités associées très élevées.

Quelle est votre valeur ajoutée ?

Ph.D. : Nous disposons d'un important retour d'expérience qui s'appuie sur plus de 45 projets menés avec succès dans ce cadre. Nous avons d'ailleurs créé une cellule dédiée et spécialisée pour capitaliser sur toutes ces expériences. À cela s'ajoute notre ADN qui est celui d'être une entreprise de services qui a la capacité de s'inscrire dans des relations longues avec le client tout en assimilant et en comprenant ses attentes. Actuellement, nous sommes mobilisés sur un lot de deux collègues pour la Région Île-de-France, nous avons remis l'offre finale. Nous sommes également retenus pour le lot suivant, le lycée de Versailles. Nous attendons le résultat de l'appel à candidatures pour les écoles de Marseille. Les écoles, collèges, lycées sont souvent anciens, méritent d'être regroupés, adaptés : c'est une belle opportunité pour y développer notre savoir-faire.

Vos axes de développement ?

Ph.D. : Aujourd’hui, nous nous tournons aussi vers le marché des concessions qui offre de très belles perspectives. Il y a notamment les concessions de centres aquatiques : la moitié des 3 000 piscines publiques en France ont plus de 30 ans et ne sont plus adaptées aux attentes des clients, qui veulent des centres aquatiques avec une partie bien-être, une partie remise en forme, et une dimension ludique. Pour ces attentes qui ne correspondent pas vraiment à un service public, la délégation à un acteur privé est pertinente. Nous avons, d’ailleurs, créé une filiale, Swimdoo, pour adresser ces projets.

Qu’en est-il des concessions et des contrats de performance énergétique ?

Patrick Laugier : Historiquement dans nos métiers la concession de service public concernait principalement le chauffage Urbain. Ceux-ci se font majoritairement (74 %) sous forme de délégation de service public (DSP) en concession ou en affermage. Le contrat de performance énergétique est, quant à lui, établi entre une collectivité, l’État ou un partenaire privé qui demande à un opérateur énergétique de réaliser des travaux, voire de les financer, afin ensuite de prendre en charge l’exploitation en s’engageant sur des économies de consommation, d’émission de CO₂, mais aussi en termes de taux d’EnR incorporé dans les projets.

Dans ce cadre, ENGIE Cofely a vocation à se positionner comme un agrégateur et un



opérateur global qui couvre les 3 principaux axes propres à ces opérations :

- La réalisation des travaux en qualité d’entreprise générale.
- Le montage financier de l’opération ;
- L’exploitation dans la durée avec la garantie des résultats.

Nous nous différencions également par notre capacité à raisonner en termes de coût global, et non pas uniquement comme un exploitant ou un installateur.

Actuellement, quels sont les projets que vous menez dans ce cadre ?

P.L. : S’ils sont nombreux à l’heure actuelle, nous dépendons néanmoins de la commande

publique, car la majorité de ces contrats de performance énergétique porte sur des bâtiments de l’État ou des collectivités locales. Nous sommes, par exemple, adjudicataires de la rénovation des collèges de l’Oise. La collectivité, le Conseil Départemental s’occupent du financement et nous sommes en charge des travaux et de l’exploitation avec garantie des résultats. Il y a quelques années, nous avons gagné un premier appel d’offres pour un marché global de performance pour 140 écoles de la ville de Paris, représentant un investissement de plus 37 millions d’euros réalisé par la ville. Nous travaillons aussi sur un nouvel appel d’offres pour 60 écoles supplémentaires.

Quels sont les enjeux auxquels vous êtes confrontés ?

P.L. : Sur le marché privé, les principaux facteurs sont plutôt liés à la rénovation et l’obsolescence des bâtiments, et c’est dans ce cadre que la rénovation énergétique va être prise en compte. Dans le cadre de ces projets, le principal levier est la volonté politique d’aller sur ce type d’opération de rénovation énergétique qui reste assez coûteuse.

La rentabilité est souvent pointée du doigt, car le retour sur investissement peut prendre plusieurs années. Si les politiques s’inscrivent dans une vision à long terme, ce n’est pas forcément le cas des entreprises, qui sont plutôt dans une vision de court terme. ×

