

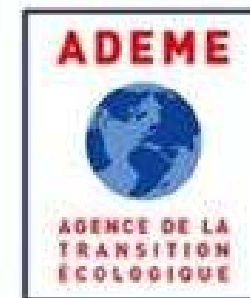
Crédit photo : SYDED du LOT



Journée technique

Mardi 2 février 2021

CAHORS (46)



QUERCY ÉNERGIES
AGENCE LOCALE DE L'ÉNERGIE



Crédit photo : COFOR 34

Réseaux de chaleur au bois de petite à moyenne taille
Quelles solutions disponibles
pour en assurer le développement ?

Conférences (matin) & visite (après-midi) du réseau de chaleur au bois de Cahors

L.E. Energie

Développeur d'unités de fourniture de chaleur

- Etudes, conception et développement du projet.
- Maitrise d'œuvre (construction « clé en main » de l'installation avec garanties de performance)
- Maitrise d'ouvrage (vente de chaleur avec garanties de livraison)
- La conduite d'exploitation des projets développés.

De 0,1 à 10 MW



Ebreuil 03



Toulon sur Arroux 71



La Bourboule 63



Poisson 71



L'exploitant de chauffage

Acteur clé d'une délégation de service public ou d'un
marché global de performance



Type de marché

➤ Délégation de Service Public (DSP)

Contrat par lequel une personne morale de droit public confie la gestion d'un service public dont elle a la responsabilité à un délégataire public ou privé dont la rémunération est substantiellement liée au résultat de l'exploitation du service

➤ Marché Global de Performance (MGP)

Contrat permettant au acheteurs d'associer l'exploitation ou la maintenance à la réalisation ou conception réalisation de prestation afin de remplir des objectifs chiffrés de performance.



Objectif de ces marchés :

- **Sécuriser** l'acheteur public ou privé de disposer d'une installation en mesure de délivrer les performances déterminées dans les objectifs initiaux.
- **Responsabiliser** le titulaire du marché vis-à-vis des moyens à mettre en œuvre pour atteindre les objectifs et les tenir dans le temps.
- **Assurer** à l'acheteur public de disposer d'un interlocuteur unique pour l'ensemble des opérations



L.E. Energie

L'interlocuteur unique de la collectivité ou de la structure privé pour :

- La conception de l'installation
 - La réalisation de l'installation
 - L'exploitation de l'installation
 - La commercialisation auprès des utilisateurs
 - Le financement de l'installation
- MGP
- DSP



La Conception de l'installation

- Etat des lieux de l'existant
- Perspectives d'évolution avec des projets ou des économies d'énergie à réaliser
- Définition de l'implantation de l'installation
- Dimensionnement des installations (chaufferie et réseau chaleur)
- Définition d'un budget et plan de financement



L.E. Energie

La commercialisation auprès des utilisateurs (DSP)

- Mise en place de police d'abonnement et d'un règlement de service
- Mise en place des outils de communication
- Validation des données d'entrée du dimensionnement client par client
- « Démarchage » des clients potentiels
- Signatures des polices d'abonnement



L.E. Energie

Le Financement de l'installation (DSP)

- Montage du plan de financement
- Mise en place du dossier de subvention
- Consultation des organismes financiers
- Contractualisation des prêts



L.E. Energie

Réalisation de l'installation

- Mise en place des dossiers de consultation des entreprises
- Etude et choix des marchés de sous-traitance
- Suivi de chantier
- Respect des planning
- Réception des installations



L.E. Energie

Exploitation de l'installation

- Mise en place des outils de mesure des performances
- Mise en place des compétences pour l'exploitation, la maintenance et le suivi énergétique
- Mise en place des services d'astreinte



L.E. Energie

L'interlocuteur unique de la collectivité ou de la structure privé pour :

- La conception de l'installation
- La commercialisation auprès des utilisateurs
- Le financement de l'installation
- La réalisation de l'installation
- L'exploitation de l'installation

*Bureau d'étude
Technique*

Commercial

Financier

Chef de chantier

*Technicien de
maintenance et
énergéticien*



L.E. Energie

AVANTAGES / INCONVENIENTS

	Durée	AVANTAGES	INCONVENIENTS
MGP	3 à 8 ans	<ul style="list-style-type: none">- La collectivité est propriétaire de l'installation et maîtrise le coût de vente de la chaleur- Elle maîtrise le coût de vente de la chaleur- Elle est en contact direct avec le consommateur	<ul style="list-style-type: none">- La collectivité doit financer l'installation sur son budget d'investissement- Obligation de mettre en place une régie ou budget séparé en cas de "client" externe- Risque que l'installation soit techniquement prévue "seulement" pour la durée du contrat- les durées contractuelles courtes sont moins engageantes dans le temps pour l'attributaire
DSP	15 à 30 ans	<ul style="list-style-type: none">- La collectivité n'a pas besoin de financer l'installation- Elle "paye" un prix de chaleur sur son budget de fonctionnement- Elle retient un prix initial de chaleur et son indexation dans le cadre de l'appel d'offre- Le délégataire à intérêt à réaliser une installation durable et en pensant à l'exploitation	<ul style="list-style-type: none">- Durée du contrat- Difficulté de se séparer du Délégataire en cours de contrat



L'exploitant de chauffage

**Sera l'interlocuteur unique de la collectivité
ou de l'acteur privé, et devra être en
mesure d'assurer l'ensemble des missions**

Acteur clé d'une délégation de service public ou d'un
marché global de performance

