

LE JUSTE PRIX DE VOTRE COGÉNÉRATION

Installer une cogénération dans votre établissement vous tente. Vos premières évaluations chiffrées, et l'étude de pré-faisabilité que vous avez peut-être déjà demandé à un bureau d'études, vous ont convaincu de la rentabilité de la formule. Reste à formaliser votre projet.

Voici quelques options pour mobiliser juste ce qu'il faut de liquidités et de compétences...

Que vous soyez un passionné de techniques, pressé de parcourir chaque matin les écrans de contrôle de votre nouvelle installation ou, au contraire, plus gestionnaire que technicien, peu désireux d'acquérir des compétences pour lesquelles vous ne vous sentez aucune affinité, quelques questions s'imposent sans doute à vous.

Comment convaincre votre direction ou votre conseil d'administration? Comment financer un tel investissement? Comment s'assurer que votre établissement ne va pas se retrouver intempestivement sans électricité et sans chauffage, aux moments les plus incongrus? Cette machine, vous faudra-t-il la tenir à l'œil jour et nuit? Son entretien, ses réparations, vont-ils prendre beaucoup de temps à votre personnel déjà peu nombreux?

A ces interrogations essentielles, le marché offre une panoplie de réponses qui devraient rencontrer vos attentes. Les quatre formules qui suivent vous permettront de ne mobiliser, en liquidités et en personnel, que ce qui est strictement nécessaire pour que votre cogénération tourne bien et sans problème. Soit en contrôlant vous-même l'ensemble des opérations, soit en sous-traitant une partie ou l'ensemble des interventions d'investissement et d'exploitation de l'installation.

Presque toutes ces formules feront l'objet de négociations entre les parties (le tour de la question ne peut donc se faire ici que dans les grandes lignes). Mais les résultats de ces négociations seront d'autant plus intéressants pour vous que vous serez en position de force pour négocier. Avec entre les mains une étude de pré-faisabilité "en béton" (elle sera financée à 50% par la Région wallonne) et à côté de vous un bureau d'études expérimenté et indépendant.

Faites votre choix.

Option n°1 vous financez vous-même et gardez la maîtrise de l'exploitation

Le financement étant acquis (sur fonds propres ou à crédit), il vous reste à choisir une formule d'exploitation.

Si vous disposez des compétences techniques pour assurer la totalité des entretiens, cela suppose que votre personnel soit qualifié, tant du point de vue mécanique qu'électrique, pour effectuer des réparations et des mises en parallèle avec le réseau. Et que vous disposez d'un stock de pièces de rechange pour intervenir sans délais en cas de panne.

Si ce n'est pas le cas, vous pouvez passer un contrat de maintenance et d'exploitation avec le fournisseur d'équipements. Ces contrats sont négociés en tenant compte du type d'interventions courantes que vous êtes disposé à effectuer par vous-même.

Il existe des formules «omnium», comprenant une assurance bris de machine et des formules à la carte où les petites interventions sont à votre charge et les entretiens à charge du service de maintenance extérieur. Une formation de votre personnel peut y être prévue.

Le service de maintenance intervient alors, par exemple, toutes les 1.500 heures de fonctionnement pour effectuer un entretien préventif (bougies, filtres, batterie, ...) ou, toutes les 15.000 h, pour réaliser un entretien majeur (culasses, turbos, bielles, pistons, segments, ...). L'installation peut être suivie à distance par le service de maintenance extérieur (par modem et communication GSM), qui intervient dès qu'une alarme sérieuse est enregistrée.

Le volet exploitation du contrat comprend des garanties de performance portant sur les productions d'électricité et de chaleur, la consommation en combustible, la disponibilité de l'installation (en nombre d'heures par an) et sur le délai maximum d'intervention en cas de panne. Elles

GÉRER VOTRE COGÉNÉRATION

OPTION 1 contrat de maintenance et d'exploitation

 **Le pour** La possibilité de réaliser soi-même tout ou une partie de la maintenance – Utilisation "à sa guise" de la chaleur et de l'électricité produites par cogénération

 **Le contre** Accès aux subsides et aux certificats verts – Investissement et frais de maintenance à votre charge – Un risque financier et technique plus important – Disposer de certaines compétences techniques en cogénération

peuvent aller jusqu'à inclure des échantillonnages réguliers d'huile et de liquide de refroidissement, dont l'analyse permet de prévenir certaines pannes.

Des formules de leasing existent également.

En tant que propriétaire de votre unité de cogénération, vous aurez droit aux éventuelles aides publiques et aux certificats verts générés par l'exploitation de votre cogénération de qualité.

Option n°2 vous partagez les risques avec un producteur ou un distributeur d'électricité

Ces formules de partenariat sont proposées par les entreprises productrices d'électricité et maintenant par certains fournisseurs d'électricité. Le partenaire installe une cogénération chez vous et en assure l'investissement, la conduite et la maintenance. Vous limitez ainsi les risques techniques et financiers.

Le partenaire prélève l'électricité produite pour son usage propre et vous vend la chaleur à un prix négocié, généralement inférieur de 10 à 15 % à celui que vous payez actuellement. Ces conditions vous sont garanties pendant 10 ans en échange d'un engagement de votre part à prélever une quantité de chaleur prédéfinie.

Quant à l'électricité, vous continuez à la prélever sur le réseau, au tarif actuellement en vigueur. Sauf si vous êtes libéralisés. Dans ce cas, vous pouvez également négocier votre contrat de fourniture d'électricité avec le fournisseur de votre choix.

Vous restez propriétaire et responsable de vos chaudières actuelles, qui seront utilisées en complément et en cas d'indisponibilité de la cogénération. Elles serviront de base de comparaison pour le calcul de la réduction sur le prix de la chaleur que le partenaire vous vend. Ce qui vous incitera à bien les entretenir...

Dans cette option, vous ne bénéficierez bien entendu ni d'aides publiques à l'investissement ni de certificats verts, qui sont octroyés au seul propriétaire de la

OPTION 2 partenariat avec un producteur ou fournisseur d'électricité

 **Le pour** Des risques financiers et techniques limités
Une réduction de 10 à 15 % sur la facture de chaleur

 **Le contre** L'obligation de prélever une quantité de chaleur prédéfinie (10 ans) – Achat de l'électricité au réseau au tarif actuellement en vigueur – Pas d'accès aux subsides et aux certificats verts

OPTION 3 fourniture de chaleur et d'électricité

 **Le pour** Des risques financiers et techniques limités
Une réduction de 10 à 15 % sur la facture d'électricité

 **Le contre** Pas d'accès aux subsides et aux certificats verts – Prix de la chaleur identique à la situation sans cogénération

OPTION 4 tiers-investisseur

 **Le pour** Des risques financiers et techniques limités
Accès aux subsides et aux certificats verts

 **Le contre** Contrat à longue durée (typiquement 10 ans) – Partage des gains engendrés entre vous et le tiers-investisseur

cogénération. En l'occurrence votre partenaire.

Toutefois, la formule peut être aménagée en calculant la ristourne accordée au client, sur base d'un partage des bénéfices réalisés entre les deux partenaires, intégrant ainsi l'avantage des certificats verts, mais impliquant que le client prenne alors une part des risques financiers. Question de négociation une fois encore.

Option n°3 vous vous contentez d'acheter la chaleur et l'électricité

Ici, vous accueillez sur votre site un fournisseur de chaleur et d'électricité qui assure la totalité des investissements, de l'exploitation et de la maintenance de l'unité de cogénération, et la pilote en fonction de vos besoins en chaleur. Comme dans la formule précédente, il reste propriétaire de l'installation.

Cependant, dans cette formule, l'électricité produite vous est livrée en priorité, le surplus étant injecté sur le réseau. En cas de défaut d'électricité, vous devrez vous alimenter sur le réseau, ce qui vous obligera à passer à une autre formule tarifaire que celle qui est la vôtre aujourd'hui, à moins que la convention ne porte sur l'ensemble des fournitures d'électricité, y compris les prélèvements sur le réseau. Dans ce cas, la société de services peut se réserver la possibilité de choisir elle-même votre fournisseur d'électricité.

Vous pouvez par exemple négocier :

- un prix de l'électricité de l'ordre de 10 à 15% inférieur à celui que vous pourriez obtenir du réseau (ou d'un fournisseur quand vous serez libéralisé) ;
- un prix de la chaleur correspondant au prix de revient de la production par vos propres chaudières, celles-ci étant régulièrement étalonnées pour alimenter la base de comparaison, ce qui vous incitera à bien entretenir vos propres installations.

Ces contrats sont parfois conclus sur des périodes relativement courtes: par exemple une première convention portant sur 3 ans, qui devient ensuite renouvelable annuellement. Votre

fournisseur pourra exiger une garantie bancaire ou un paiement anticipatif de vos factures.

Si vous êtes éligible à des aides publiques, vous avez peut être intérêt à négocier de tels contrats de manière à rester propriétaire de l'installation en réalisant vous-même l'investissement. Ce qui vous permettra de bénéficier de ces aides et des certificats verts. La société de service garantira alors l'exploitation et le résultat financier et vous accordera des remises plus importantes.

Option n°4 vous avez recours au tiers investisseur

Ici, la société à laquelle vous vous adressez effectue la totalité des investissements, prend en charge la maintenance et l'exploitation de l'installation. Elle se rémunère sur les gains réalisés lors de l'exploitation. Le partage des gains entre le tiers investisseur et vous est défini par les termes du contrat. En fin de contrat, il vous remet l'installation.

Le tiers investisseur est indépendant de tout fournisseur d'équipements. Il se réserve cependant le choix des sociétés avec lesquelles il désire travailler.

La convention entre les partenaires s'établit donc à long terme (le plus souvent une dizaine d'années). Elle prévoit un plan de paiement de votre part et un plan de remboursement pour le tiers investisseur. Si les conditions de marché permettent un remboursement plus rapide que prévu, il est mis fin à la convention dès que le tiers investisseur a récupéré sa mise. Si par contre, le remboursement se révèle plus long que la période initialement prévue, il n'y a pas de prolongation et la convention se termine au terme prévu.

Dans une telle formule, vous êtes propriétaire de l'installation dès sa construction et vous bénéficiez donc des aides publiques à l'investissement, si vous y avez accès. Vous obtenez

également les certificats verts générés, mais ils entreront dans la prise en compte des remboursements au tiers investisseur.

Georges Liebecq, Econotec

POUR EN SAVOIR PLUS

- > Ismaël Daoud, Facilitateur en Cogénération de la Région wallonne Cogensud asbl, Bd Frère Orban, 4 à 5000 Namur. Tél : 081.25.04.80. E-mail: facilitateur@cogensud.be

- > Site portail Energie de la Région wallonne:

<http://energie.wallonie.be>
... La cogénération

**ÉTUDE DE PRÉ-FAISABILITÉ:
LES RÈGLES DE L'ART.**

Pour savoir si installer une unité de cogénération pour produire sa chaleur et son électricité est faisable et intéressant, il est nécessaire de réaliser ce qu'on appelle couramment une étude de pré-faisabilité d'une cogénération.

Vu les importantes sommes financières qui sont en jeu, il est primordial que cette étude soit réalisée dans les Règles de l'Art afin de vous fournir des résultats technico-économiques chiffrés et fiables, sur lesquels vous pourrez prendre une décision et négocier en connaissance de cause.

C'est l'objet du cahier des charges "Réaliser une étude de pré-faisabilité d'une cogénération dans les Règles de l'Art". Ce document présente la "structure type" du rapport d'une étude de pré-faisabilité. Il propose une méthodologie à suivre pour un dimensionnement de l'unité de cogénération de qualité "à l'optimum économique" ainsi que des hypothèses "conservatives" à prendre en considération lors des calculs de la rentabilité, afin de se situer du côté de la sécurité.

Ce cahier des charges peut être commandé:

- auprès d'Ismaël Daoud, Facilitateur en Cogénération de la Région wallonne,
- ou sur le site <http://energie.wallonie.be>