

## **SOMMAIRE**

### **QU'EST-CE QU'UN CONTRAT D'EXPLOITATION ?**

### **LES DIFFERENTS POSTES DE FACTURATION**

Poste P1 : Fourniture d'énergie

Poste P2 : Maintenance et petit entretien

Poste P3 : Garantie totale (Gros entretien)

### **LES DIFFERENTS TYPES DE MARCHES**

### **COMMENT CHOISIR SON CONTRAT D'EXPLOITATION ?**

Bien choisir ses postes de facturation

Bien choisir son type de contrat

Ajouter des clauses au contrat

L'importance du suivi d'exploitation

## Qu'est-ce qu'un contrat d'exploitation ?

Il s'agit d'un contrat signé entre un établissement et un prestataire d'installation de chauffage et d'eau chaude sanitaire. Son but est notamment d'assurer la bonne gestion et l'entretien des installations collectives de chauffage et d'eau chaude sanitaire.



## Les différents postes de facturation

### Poste P1 : Fourniture d'énergie

Le poste P1 concerne la fourniture d'énergie par le prestataire, ce qui implique que le client n'a pas à gérer cet aspect (au niveau administratif) et que le prestataire peut (théoriquement) obtenir des tarifs plus avantageux puisqu'il achète de l'énergie en grande quantité.



Mais en pratique, les prix proposés sont les mêmes que ceux accessibles hors contrat P1. Les clauses de type P1 rajoutent généralement de l'opacité au contrat et complexifient le suivi des consommations pour l'utilisateur.

### Poste P2 : Maintenance et petit entretien

Le poste P2 est le poste « de base » présent dans tout contrat d'exploitation, puisqu'il est lié à l'entretien et à la maintenance des installations. Dans le cadre de cette prestation, le prestataire doit assurer :

- Le contrôle et l'entretien annuel des installations,
- La maintenance préventive des installations de chauffage,
- La conduite, la surveillance et le dépannage des installations,
- La surveillance de la bonne température des locaux chauffés.

Mais aussi :

Bonne tenue du livret de chaufferie, relevé des consommations, bon fonctionnement des appareils de mesure, bon rendement des chaudières, régulation, ramonage, contrôle du disconnecteur, prévention de l'embouage, équilibrage, poste d'adoucissement et de conditionnement d'eau, indexation des prix.



Comme le remplacement des équipements est facturé en plus, le prestataire peut être tenté de proposer des devis non justifiés de renouvellement du matériel. Un bon contrôle des devis proposés est donc indispensable.

## Poste P3 : Garantie totale (Gros entretien)

Le poste P3 couvre, à la manière d'un contrat d'assurance, le remplacement des appareils en cas de casse et les dommages d'usure. L'établissement peut inclure dans cette « garantie totale » les éléments qu'il souhaite (il n'est pas obligé d'inclure toutes ses installations).

- Liste exhaustive du matériel sous garantie et hors garantie,
- Travaux à faire obligatoirement avant la fin de contrat,
- Le coût de main-d'œuvre,
- La marge du chauffagiste sur le matériel.

Le prestataire doit fournir un rapport annuel qui doit comprendre :

- Les factures du matériel installé pendant l'année,
- Récapitulatif de toutes les dépenses du chauffagiste,
- Prévision des travaux prévus sur année n+1,
- Récapitulatif du solde P3.

Enfin et surtout, ils prévoient une restitution totale, en fin de contrat, de l'argent qui n'a pas été utilisé.



Dans le cas d'un P3 sans clause de restitution du solde en fin de contrat, le chauffagiste a tout intérêt à ne pas investir dans la chaufferie. L'état de la chaufferie à l'issue du contrat peut donc être très dégradé. Un état des lieux contradictoire par un bureau d'études s'impose alors.

## Les différents types de marchés

Les contrats d'exploitation se déclinent en plusieurs marchés qui concernent différents postes de facturation et ont des caractéristiques propres.

Le marché « **Prestation et Forfait** » (**PF**) est le marché le plus basique et le moins coûteux : il inclue le poste P2 uniquement.

Le « **marché Forfait** » (**MF**), inclue P1 et P2. Son coût est entièrement forfaitaire et déterminé à l'avance, sans ajustement par rapport à la consommation réelle ou aux conditions climatiques (un hiver rigoureux induisant forcément une plus forte consommation).

Le marché « **Température** » (**MT**) est similaire au marché MF, si ce n'est que le coût du combustible dans le poste P1 est adapté aux conditions climatiques et donc plus « juste ».

Le marché « **Comptage** » (**MC**), pour sa part, prend en compte la consommation réelle de combustible pour établir son coût. La consommation est mesurée par le prestataire.

Le marché « **Combustible et Prestation** » (**CP**), le combustible est vendu par le prestataire à l'établissement avant l'utilisation de ce combustible en chaudière. L'énergie est donc gérée par le prestataire, mais possédée par l'établissement, et son coût reflète les consommations réelles.

Type de marché	Contenu
PF	P2 + P3 (option)
MF	P1 (forfaitaire) + P2 + P3 (option)
MT	P1 (adapté au conditions climatiques) + P2 + P3 (option)
MC	P2 (lié aux consommations réelles) + P3
CP	P1 (combustible vendu avant chaudière) + P2 + P3 (option)

## Comment choisir son contrat d'exploitation ?

### Bien choisir ses postes de facturation

Premièrement, il est important de vous demander quels sont les besoins auxquels le contrat d'exploitation doit répondre dans votre établissement.

Le **poste P1** est certainement celui qui requiert le plus d'attention : il est inclus dans tous les marchés (sauf le marché PF) et ses modalités peuvent grandement varier d'un contrat à l'autre. Il présente deux principaux enjeux :

- La maîtrise du prix d'achat de l'énergie et du combustible : un contrat incluant le poste P1 sous-entend que c'est le prestataire qui fournit l'énergie, et qu'il en fixe lui-même le prix,
- La cohérence entre le coût de l'énergie fournie et la réalité : en effet la consommation dépend du comportement des occupants et des conditions climatiques (hiver rigoureux). Or, le prix imposé par le prestataire est parfois éloigné de cette réalité.

Le **poste P2**, obligatoire dans tous les types de marché,

Le **poste P3**, quant à lui, est une sorte de « contrat d'assurance » couvrant les dépenses en cas de casse ou d'usure des installations. Il est par conséquent bien moins pertinent pour les établissements récents que pour les établissements anciens. En effet, les bâtiments neufs sont déjà couverts par les garanties décennales et biennales. Le choix d'une option P3 est donc surtout à envisager pour les établissements anciens : cela permet de « sécuriser » son budget, puisqu'aucune dépense supplémentaire n'est à assumer en cas de casse.

## Bien choisir son type de contrat

Dans le choix d'un marché, la différence va essentiellement se faire au niveau du poste P1. Voici les différents cas de figures :

Si vous ne souhaitez pas bénéficier de la prestation P1, le **marché PF** s'impose. Simple, peu coûteux, il vous permet de maîtriser le coût d'achat de votre énergie, mais ce contrat peut s'avérer « peu impliquant » pour le prestataire, qui pourrait négliger ses missions de maintenance et d'entretien (P2),

Si vous souhaitez bénéficier de la prestation P1 et que vous avez une bonne connaissance de vos consommations d'énergie (à la suite d'un audit énergétique, notamment), vous pouvez envisager le **marché MF**. En effet, ce marché implique un coût de l'énergie fixe pour une durée définie : il est donc primordial que ce prix forfaitaire ne survalue pas vos consommations d'énergie réelles (ce qui est, malheureusement, un cas fréquent),

Si vous souhaitez bénéficier de P1 et que vous n'avez pas une connaissance approfondie de vos consommations, préférez les trois autres types de contrat (MT, MC, CP).

Le **marché MT** prend en compte les conditions climatiques (hiver), mais il ne reflète pas les consommations réelles sur toute une année : un risque de surévaluation est donc présent.

Le **marché MC**, par contre, prend en compte les consommations réelles et implique un suivi plus assidu par le prestataire (qui doit mesurer régulièrement l'énergie consommée).

Enfin, le **marché CP** permet d'acheter l'énergie à un prix unitaire avant qu'elle ne soit consommée : elle ne paye donc que ce dont elle a réellement besoin.

## Ajouter des clauses au contrat

Quel que soit le marché choisi, il reste un aspect essentiel du contrat qu'il ne faut en aucun cas négliger : l'intégration de clauses.

Pour s'assurer du bon déroulement des opérations, il est primordial pour le client d'intégrer un certain nombre de clauses dans le contrat. En effet, le type de marché n'a finalement que peu d'importance si le contrat est mal rédigé : des clauses inexistantes ou mal négociées peuvent ouvrir la voie à de nombreuses dérives de la part de l'exploitant. Il est donc important de connaître les différentes clauses et leurs enjeux.

La **clause d'intéressement** permet de fixer des objectifs de consommations avec un partage des économies et des excès de consommation d'énergie entre l'exploitant et le client. Elle peut être intégrée à chacun des marchés (sauf le marché MF) et doit être précisée clairement dans le contrat. C'est un bon moyen de limiter les risques en cas d'excès de consommation d'énergie (puisque'il sera payé, ne serait-ce qu'en partie, par le prestataire), mais aussi d'encourager le client à être plus économes. Cette clause doit être couplée avec une renégociation automatique des objectifs de consommation en cas d'excès de consommation élevé ou récurrent. Et aussi en cas d'économies importantes, suite à des travaux par exemple.

La **clause pour un rapport annuel d'exploitation** impose au prestataire la remise annuelle d'un rapport d'exploitation, permettant au client de conserver une visibilité sur l'ensemble des actions menées et sur le solde de chaque poste.

La **clause de répartition du poste P3** doit venir en complément d'un poste P3. Elle définit les règles de répartition du poste P3 en fin de contrat. En fonction des pourcentages définis, le client et le prestataire se partagent les excès ou les gains réalisés sur ce poste.

La **clause de pénalité** consiste à mettre en place des amendes liées au non-respect des prestations du contrat par le prestataire.

La **clause d'évolutivité** permet d'éviter un remplacement à l'identique en cas de nécessité de remplacer un équipement. Le client peut ainsi bénéficier des meilleures technologies disponibles à la date du remplacement.

Avec des clauses bien négociées, le client limitera considérablement les risques de dérive du prestataire, qui sera encouragé à s'impliquer le plus possible. Le but de telles clauses est d'aboutir à une situation « gagnant-gagnant » où chaque partie a tout intérêt à s'investir plus pour réaliser des économies.

### L'importance du suivi d'exploitation

Vous l'aurez compris, négocier et suivre un contrat d'exploitation n'est pas une mince affaire : c'est un sujet techniquement complexe et des intérêts économiques conséquents en dépendent.