



KEVIN GOTTELAND

Notre expert, Chargé d'Études à l'agence de Paris, nous éclaire sur les bonnes pratiques pour la passation ou le renouvellement d'un contrat d'exploitation.

«Même sans investissement, le renouvellement d'un marché d'exploitation constitue une réelle opportunité de contribuer à la maîtrise des consommations et des dépenses énergétiques de votre collectivité»

PAROLE D'EXPERT

Les contrats d'exploitation

LES ÉTAPES CLÉS

La passation réussie d'un contrat d'exploitation nécessite un certain nombre d'étapes.

1

Bien identifier le périmètre du marché et les enjeux associés

2

Consolider la connaissance de votre patrimoine

3

Monter le Dossier de Consultation des Entreprises

4

Faire une analyse comparative des offres

5

Notifier et démarrer le marché

DE VRAIES OPPORTUNITÉS

Le renouvellement d'un marché d'exploitation peut vous permettre d'envisager des **travaux plus ou moins importants**, mais qui seraient adossés à une **garantie de résultat en termes de performance énergétique**.

Vous devez alors vous poser les bonnes questions :

- Quels sont les besoins de gros entretien / travaux à court terme sur mon patrimoine ?
- Quelles sont les opportunités de travaux de performance énergétique ?

Si ces besoins et opportunités sont avérés, **l'intégration de travaux avec engagement de performance au marché d'exploitation se transforme en CPE** (Contrat de Performance Énergétique). Ce format est idéal si vous avez la possibilité d'investir !

À noter que des CPE peuvent tout à fait être mis en œuvre pour la réalisation de travaux de type rénovation de chaufferies ou remplacement d'équipements techniques (régulation, ventilation, production de chaleur...) avec des gains pouvant atteindre 20% des consommations énergétiques initiales. Dans ce cas, les gains énergétiques et les économies financières associées sont alors garantis par l'entreprise titulaire du marché.

QUEL EST LE PÉRIMÈTRE DE VOTRE CONTRAT ?

En base, vous devez prévoir **l'entretien courant des installations techniques de production de chaleur (P2)**.

En prestations complémentaires éventuelles, plusieurs options s'offrent à vous :

DIVERSIFICATION DU PÉRIMÈTRE TECHNIQUE

- Intégration des équipements de ventilation
- Traitement d'eau, production de froid
- Traitement d'air

et / ou

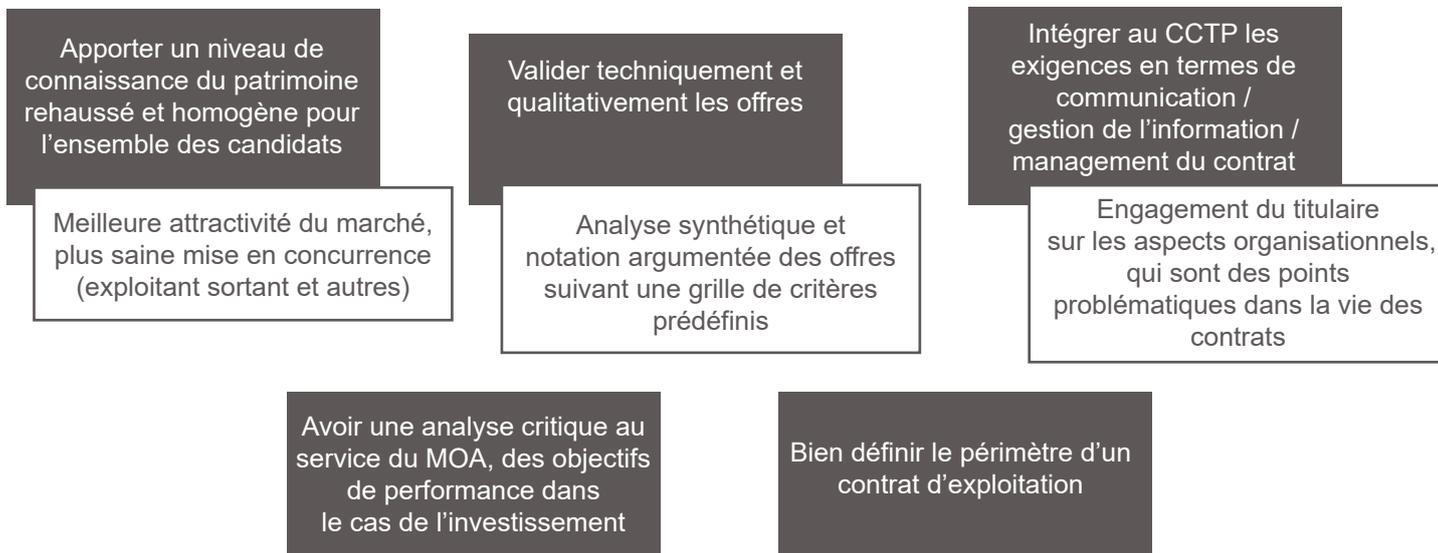
DIVERSIFICATION DU PÉRIMÈTRE FONCTIONNEL

- **Contrôles réglementaires** (analyse des combustions, légionnelle, étanchéité gaz)
- **Gestion de la qualité d'eau**
- **Garantie totale des installations (P3)**
- **Conseil et accompagnement du MOA**
- **Amélioration et suivi de la performance énergétique :**
 - La réalisation de campagnes de mesures de température, de consommations électriques,...
 - La réalisation d'actions d'optimisation
 - La mise en œuvre d'une clause d'intéressement aux économies d'énergie

LES AVANTAGES D'UNE AMO

EN PHASE PASSATION / RENOUVELLEMENT

Il est indiscutable qu'un expert saura :



EN PHASE SUIVI

Ce support tout au long du contrat vous permettra de :



ATTENTION AUX DÉLAIS !

L'anticipation d'un renouvellement de marché d'exploitation est primordiale.

De notre retour d'expérience, le délai d'accompagnement **des visites des sites par nos équipes à la notification du marché avec le titulaire** est de plus d'un semestre.

En pratique il est nécessaire de prévoir 6 à 9 mois pour bénéficier d'un accompagnement optimum, ce délai étant conditionné par :

- La connaissance initiale du patrimoine (performance énergétique, vétusté...)
- L'étendu et la complexité des installations, du marché.

CE QU'IL FAUT RETENIR



- **Bien anticiper la fin de marché actuel** pour éviter toute rupture de service
- **Définir précisément le périmètre des prestations et équipements** est primordial pour garantir la mise en œuvre d'un contrat adapté au besoin du MOA
- **Se poser la question de l'opportunité de recourir à un CPE** pour mettre en œuvre une partie du PPI de la collectivité