

Jean-Pierre Riche :

Nous construisons avec des investisseurs et des banquiers des financements intégrés

Président directeur général d'Okavango Energy. Okavango est un cabinet spécialiste de l'efficacité énergétique pour l'industrie. L'un de ses sujets actuels est d'aider ses clients à financer la partie des économies liées à des investissements. Avec le montage des premiers pilotes de projets en tiers investissement en industrie, il réalise des programmes complets d'efficacité énergétique tiers financés et rémunérés à travers un contrat de performance énergétique. Tour d'horizon.

j3e - Pour vous, l'efficacité énergétique va de pair avec l'efficacité financière. Quels sont les principaux leviers d'économie chez les entreprises que vous conseillez ?

Jean-Pierre Riche - L'énergie est devenue un enjeu de compétitivité.

En optimisant les achats, nos clients gagnent 5 à 10 % sur leurs coûts, comme ce logisticien qui a économisé 63 K€/an en optimisant ses achats de gaz et d'électricité.

En travaillant sur leurs consommations, ils baissent de 20 à 30 % leur facture énergétique.

Grâce à la méthode Leanergy que nous avons développée (marque déposée d'Okavango), nous agissons sur la consommation des équipements, mais aussi sur la redéfinition des besoins, l'organisation de l'exploitation et les comportements.

25 à 50 % des économies d'énergie peuvent être réalisés sans investissements, comme chez cet industriel où nous avons baissé de 18 % les consommations (soit 150 K€/an) sans investissement.

Le tiers financement existe depuis longtemps. Il a été développé pour du financement d'équipements spécifiques. Par exemple, les trois gros acteurs que sont Dalkia, Cofely et IDEX proposent depuis plusieurs années des solutions de tiers financement pour des chaudières. Ce sont des investissements de plusieurs centaines de milliers voire millions d'euros. Ces derniers temps, de nombreux acteurs de l'éclairage (Philips, Siemens ou des start-up comme Led Power) proposent des solutions de tiers financement dans les LED. Pour les parkings qui éclairent 24 h/24, mais aussi pour les bâtiments. Le fournisseur paie l'investissement du chantier puis se rembourse en prélevant la plus grosse partie des 50 % d'économies réalisées sur la consommation via les LED. Au bout de 4 ou 5 ans, la totalité de l'économie revient au client.

Aujourd'hui, ces solutions de financement sont restreintes à des investissements sur un équipement, et pour des montants proches ou supérieurs au million d'euros. Chez Okavango, sur la base de notre expé-

rience de plus d'une centaine de projets dans l'industrie, nous construisons avec des investisseurs et des banquiers des financements intégrés qui concernent la totalité des équipements et des solutions d'efficacité énergétique pouvant être mis en place sur les sites. Cela couvre en particulier des programmes de quelques centaines de milliers d'euros ventilés sur plusieurs investissements, qui correspondent à une forte majorité des situations dans l'industrie.

j3e - Depuis 5 ans, votre métier est d'être des réalisateurs d'économies. Vous visez 25 à 30 % d'économies chez vos clients. Quels sont les freins, les difficultés rencontrées ?

J.-P.R. - Aujourd'hui, nous travaillons surtout sur les sites industriels car il y a une plus grande complexité. Mais nos méthodes et nos outils sont transférables sur des bâtiments tertiaires. La première difficulté est de convaincre le top management de nos clients du potentiel d'optimisation et de son accessibilité, afin qu'ils décident de s'attaquer de manière plus structurée et plus approfondie à cette opportunité de compétitivité.

Dans le tiers investissement, la deuxième difficulté est de convaincre les banques de la maîtrise des résultats et donc des risques.

Il y a une dizaine d'années encore, la plupart des entreprises, dont les indus-

« Aujourd'hui, ces solutions de financement sont restreintes à des investissements sur un équipement, et pour des montants proches ou supérieurs au million d'euros. »

triels, considéraient les dépenses d'énergie comme des frais généraux.

Depuis le milieu des années 2000, toutes les entreprises industrielles ont isolé ces coûts pour les intégrer dans les coûts de production, et raisonnent en termes de coût de l'énergie à l'unité produite. Les entreprises tertiaires raisonnent également de plus en plus d'une manière similaire pour leurs bâtiments. Elles regardent ces coûts de manière spécifique et raisonnent souvent en euros au mètre carré de surface utilisée. La manière dont les coûts énergétiques sont suivis et les budgets énergie affectés ont un impact sur les initiatives d'économies d'énergie et reflètent la maturité énergétique des entreprises.

Ainsi, dans un bâtiment tertiaire, une part significative de la consommation est liée à l'informatique (PC, serveurs, routeurs etc.). Nous avons réalisé une étude sur 40 grandes entreprises françaises. Les DSI savent que, dans leur coût d'exploitation, l'énergie pèse lourd. Malheureusement, le directeur informatique n'a souvent pas le coût énergétique dans son budget. Sur la totalité, une seule DSI disposait du budget énergie. Quand un directeur informatique investit dans un nouvel équipement moins énergivore, les économies générées ne se retrouvent pas dans son budget. Ce n'est pas une incitation à investir.

j3e - À ce propos, comment les entreprises financent-elles leurs chantiers de performance énergétique ?

J.-P. R. - Dans les cas de figure des financements extérieurs, il y a, d'une part, les subventions. La subvention reine aujourd'hui, ce sont les certificats d'économies d'énergie. Une série d'opérations standard donnent lieu à des certificats d'économies d'énergie qui peuvent représenter jusqu'à quelques dizaines de % de l'investissement. En industrie, cela va de 10 à 20, voire 30 %. Il existe également des subventions gérées par l'Ademe, dont une partie au nom des régions.

Quelques banquiers proposent aujourd'hui des prêts à l'efficacité énergétique.

Il y a, d'autre part, les solutions de tiers financement. Comme je l'indiquais plus haut, peu existent sur la totalité des travaux. La plupart se portent surtout sur certains équipements particuliers.



© DR

j3e - Qu'auriez-vous à proposer pour faciliter le financement ?

J.-P. R. - Aux pouvoirs publics, je prônerais de ne pas casser le mécanisme des certificats d'économies d'énergie. Je pense qu'il a l'avantage d'être lisible et assez simple. À chaque renouvellement du plan triennal, des discussions sont reprises pour savoir s'il faut les remettre en question.

Au contraire, il faudrait les encourager en faisant plus de publicité car de nombreuses entreprises ne s'en servent pas.

Par ailleurs, il faudrait aider les banques à développer des solutions de tiers financement en créant, par exemple, des fonds de garantie pour leur permettre de se contre-garantir sur leur risque et oser se lancer. Si l'État et les collectivités étaient

capables de mettre en place ces fonds de garantie, ils accéléreraient l'utilisation.

Aux entreprises, je dirais que les premiers leviers de financement sont les économies générées sans investissements (en changeant les habitudes, en réformant les besoins et en adaptant les comportements). En outre, sur investissement, les temps de retour sont de l'ordre de 3 ans, bien moindres qu'il y a dix ans avec le solaire.

La compétitivité est à portée de main, pourvu que les équipes dirigeantes prennent conscience du potentiel d'économies d'énergie de 20 à 30 % auxquels elles peuvent accéder. ◀

*Propos recueillis
par Aymeric Bourdin*