Zeitschrift: Energie extra
Herausgeber: Office fédéral de l'énergie; Energie 2000
Band: - (1999)
Heft: 3

Artikel: Un important marché à développer
Autor: [s.n.]
DOI: https://doi.org/10.5169/seals-642400

Nutzungsbedingungen
Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation
L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use
The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 08.08.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

CONTRACTING ENERGETIQUE

Un important marché à développer

Le modèle du tiers-investisseur dans le domaine de l'énergie permet d'économiser de l'énergie et des coûts. Il est encore relativement peu répandu en Suisse, mais il offre un potentiel remarquable. C'est ce que démontre une étude réalisée pour l'Office fédéral de l'énergie.*

Contracting et énergie

Le «contracting» désigne la conclusion, entre deux ou plusieurs partenaires, d'un contrat pour la mise à disposition de certains services. Les intéressés sont, d'une part, l'utilisateur de la prestation et, d'autre part, celui qui la met à disposition (le «contracteur»), auquel peut s'adjoindre un financier. Dans le domaine de l'énergie, il s'agit d'un modèle de financement et d'exploitation d'une installation.

Quoi de neuf?

Jusqu'à présent, le maître d'oeuvre investit le moins possible, aux dépens des coûts ultérieurs pour l'énergie et l'entretien de l'installation. Dorénavant, l'objectif du contracteur est de disposer d'une installation fiable à l'entretien, économe d'énergie, à un prix abordable, pour laquelle il obtienne un financement favorable. Il en prend d'ailleurs l'entière responsabilité.

Les prestations détaillées

Dans les cas définis dans l'étude, le contracteur garantit le financement, la planification, la mise en service, l'entretien et l'exploitation. Les investissements se remboursent par le retour de liquidités. Pour être intéressante du point de vue énergétique, l'installation devrait en outre produire l'énergie de manière non conventionnelle, réduire la consommation primaire (par exemple à l'aide d'une installation à couplage chaleur-force) ou réduire les coûts énergétiques totaux.

Situation actuelle

Actuellement, il existe en Suisse quelque 220 contrats de prestations garantissant des économies ou une installation. Les investissements liés au contracting représentent environ 200 millions de francs suisses.

Un marché très jeune

Le marché du contracting pour l'énergie est extrêmement hétérogène en Suisse. Cas uniques, les contrats diffèrent fortement dans la forme (garantie des économies ou de l'installation), le domaine (des processus industriels aux bâtiments locatifs), la technologie (pompes à chaleur, couplage chaleur-force, capteurs solaires, chauffages traditionnels, etc), les sources d'énergie, le mode de refinancement, etc. Avec le temps, la forme et le contenu convergeront. Actuellement, les contrats expérimentaux et/ou qui touchent à la production «alternative» d'énergie ont le vent en poupe. Les plus nombreux concernent les réseaux de chauffage, suivis des énergies alternatives (pompes à chaleur, capteurs solaires thermiques, installations photovoltaïques, éoliennes et géothermie).

Un milliard pour les cinq prochaines années

L'étude mandatée par l'OFEN a déterminé le potentiel théorique des différents secteurs et technologies. Une enquête auprès des utilisateurs possibles sur les conditions acceptables d'un contrat a permis de calculer un potentiel réaliste.

Le potentiel non exploité du contracting selon une estimation réaliste correspond à des investissements de l'ordre de 1,1 milliard de francs suisses pour les cinq prochaines années: un marché respectable!

Les technologies préférées

Le marché de la chaleur et du froid offre le potentiel le plus élevé, avec 700 millions de francs; il comprend les chaudières «normales» et des installations couplant chaleur et force. C'est environ le double du potentiel révélé pour le marché des réseaux de chauffage, et le double aussi de celui des énergies alternatives. Le potentiel est nettement moindre pour les réseaux de chauffage alimentés au bois et pour le marché résiduel. Le contracting garantissant des économies («performance contracting», pouvant utiliser différentes technologies) occupe une place particulière, avec un volume de 150 millions de francs. La somme dépasse 1,1 milliard de francs, parce que les marchés se recoupent: installer une pompe à chaleur, c'est renoncer à une chaudière.

Comment développer le marché

L'enquête auprès des utilisateurs potentiels a montré que la moitié d'entre eux connaissait déjà le contracting énergétique. Ils en reconnaissent aussi les avantages (coûts réduits d'énergie et d'exploitation, risques endossés par le contracteur, gestion professionnelle de l'installation). Mais ils craignent de dépendre du contracteur et hésitent face à la durée et la complexité du contrat.

Aider à surmonter les réticences

Le développement actif du nouveau marché du contracting demande un engagement à la fois des contracteurs (actuels et potentiels), de l'association Swiss Contracting (voir encadré) et des pouvoirs publics, qui peuvent donner une aide au démarrage, en termes de structures et de garanties.

SWISS CONTRACTING

L'association SWISS CONTRACTING, Forum pour les services en matière d'énergie, offre une garantie d'exploitation qui assure à l'utilisateur un approvisionnement ininterrompu en chaleur, en froid ou en électricité. Comme l'association contrôle les projets et offre une large protection en matière d'assurance, les banques n'ont plus qu'à vérifier la fiabilité des contracteurs et de l'utilisateur qui signent le contrat. Cela permet de simplifier la démarche du financement et de réduire ainsi les dépenses.

En outre, SWISS CONTRACTING informe, conseille, crée des contacts, développe des labels de qualité et défend les intérêts du contracting. Elle organise un symposium en langue allemande à ce sujet, le 29 juin 1999 et en prévoit un autre en langue française à Fribourg, à une date ultérieure.

Pour en savoir plus:
SWISS CONTRACTING,
antenne romande,
case postale 396,
1040 Echallens,
tél. 021 886 20 20,
fax 021 886 20 30.

** A paraître sous peu: l'étude de Basic SA, par Ch. Muggli, W. Baumgartner, L. Kohn, «Energie-Contracting in der Schweiz - Ausgestaltung, Wirkungen, Marktpotential» (en allemand).*