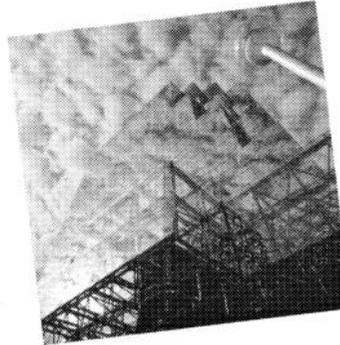
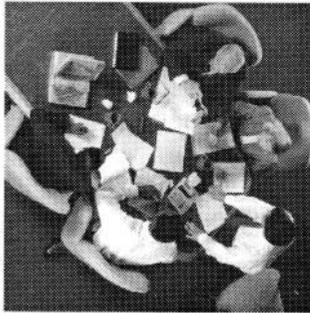




EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE



■
**LES OPTIONS DE
FINANCEMENT
DANS LES
SERVICES
DE GESTION
DE L'ÉNERGIE**

■
*Un élément du Programme de
l'efficacité énergétique et des
énergies de remplacement*

© Ministre des Approvisionnements et Services Canada 1996

Numéro de catalogue M27-01-547F

Il est possible d'obtenir sans frais des exemplaires de cette publication auprès de :

Ressources naturelles Canada

a/s Groupe Communication Canada

Ottawa (Ontario)

K1A 0S9

Téléphone: (819) 997-1107

Télécopieur: (819) 994-1498

This publication is also available in English under the title
Financing Options for Energy Management Services



Imprimé sur du papier recyclé

TABLE DES MATIÈRES

1.0 INTRODUCTION	1
2.0 MODES DE FINANCEMENT	4
2.1 Financement conventionnel	4
2.1.1 Financement par le propriétaire	4
2.1.2 Prêt direct ou contrat de location	5
2.1.3 Contrat de location-acquisition	5
2.1.4 Contrat de location-exploitation	5
2.1.5 Propriété de titre	5
2.2 Financement non conventionnel	6
2.2.1 Financement par le propriétaire – Modifié	6
2.2.2 Prêt direct ou contrat de location – Modifié	7
2.2.3 Financement par l'Entreprise de services éconergétiques (ESE)	8
2.2.3.1 Cession de la promesse de payer du propriétaire	8
3.0 CRITÈRES DE SÉLECTION	10
3.1 Risques pour le propriétaire	10
3.2 Coûts du capital	11
3.3 Position de flux de trésorerie du propriétaire	12
3.4 Considérations d'ordre comptable	13
3.5 Considérations d'ordre fiscal	14
4.0 LISTE DE VÉRIFICATION ET SOMMAIRE	16
4.1 Rôle de l'ESE dans le financement de projets	16
4.2 Financement hors bilan	16
4.3 Ententes contractuelles	17
4.4 Risques du propriétaire	17
ANNEXE A	
Vue d'ensemble des options de financement les plus courantes	18
ANNEXE B	
Exemple chiffré	19
Projet de gestion énergétique – Coûts typiques	20

Introduction

Le présent guide a pour but d'offrir aux décideurs dans les installations industrielles, commerciales et institutionnelles des conseils pratiques sur la façon de financer des projets éconergétiques.

L'expérience montre que l'on peut retrouver plusieurs personnes au sein d'une organisation qui partagent la responsabilité de la prise de décision dans le cas d'un projet éconergétique. D'habitude, ils proviennent des groupes suivants : les services immobiliers, les services financiers, les services administratifs et le contentieux. Pour plus de simplicité, nous parlerons de l'un ou de l'ensemble des décideurs comme étant le « propriétaire » ou le « client ».

Le financement d'un projet éconergétique n'a pas à être différent du financement conventionnel de l'équipement, des services ou des projets qu'une organisation entreprend dans le cadre de ses opérations normales.

Le propriétaire dispose de plusieurs options de financement conventionnelles :

- les capitaux internes ou le fonds d'administration générale
- le prêt bancaire
- le contrat de location-acquisition
- le contrat de location-exploitation

Le contrat de services éconergétiques est un service clés en main incluant les services d'ingénierie et de construction qui garantissent des réductions du coût de l'énergie aux propriétaires de bâtiments. Les projets s'autofinancent à partir des économies réalisées sur les coûts de l'énergie et de l'exploitation. Les entreprises qui offrent ce service s'appellent des entreprises de services éconergétiques (ESE).

Le financement peut être également non conventionnel, si un contrat de services éconergétiques est utilisé ou si l'une ou plusieurs des conditions suivantes s'appliquent :

- le paiement à un prêteur doit maintenir un flux de trésorerie neutre;
- un tiers offre une garantie d'économies sur les coûts;
- un prêteur se sert des économies des coûts de l'énergie comme garantie pour son prêt; ou
- le type de transaction est important pour le propriétaire, le prêteur, ou un tiers pour des motifs d'ordre fiscal, de comptabilisation des produits ou autres (le projet, l'équipement ou le service à financer).

Le financement non conventionnel exige certaines modifications par rapport aux prêts et aux contrats de location conventionnels. Les contrats de services éconergétiques auprès d'entreprises de services éconergétiques, ou ESE, comportent des dispositions qui traitent de toutes ces modifications, puisqu'un contrat de services éconergétiques peut être financé par des fonds internes, des prêts ou des contrats de location. De plus, une ESE peut offrir du financement hors bilan en établissant des relations contractuelles convenables avec à la fois le propriétaire et le prêteur.

Il importe de ne pas confondre les différentes options de financement avec des options tout aussi différentes de mise en oeuvre. Comme il est décrit ci-dessus, le financement peut s'effectuer à l'aide de fonds internes, de prêts, de contrats de location, ou de financement hors bilan, tandis que les options de mise en oeuvre peuvent être réparties en deux grandes catégories (voir FIGURE 1) :

- **Projet de construction.** Appel fait aux services d'un ingénieur-conseil, d'un chef de projet, d'un entrepreneur général ou d'ouvriers spécialisés. On suppose qu'aucune garantie de bonne exécution n'est offerte, et que la transaction est assimilée à tout autre projet de construction typique; ou
- **Projet basé sur les services éconergétiques.** Appel fait aux services d'une ESE ou signature d'un contrat de type ESE. On suppose qu'une certaine forme de garantie de bonne exécution existe.

Il importe de noter qu'il existe des conséquences contractuelles aux options de financement non conventionnelles qui, dans bien des cas, peuvent être d'une certaine aide dans les interprétations d'ordre fiscal et de propriété. Le propriétaire doit examiner à la fois le meilleur moyen de mettre en oeuvre le projet et le mécanisme optimal pour faire financer le projet.

Le présent guide décrit brièvement chacune des options de financement et dresse le résumé des conséquences sur le coût, le flux de trésorerie, les répercussions d'ordre comptable, fiscal et structurel de chaque option. Il convient de discuter de chaque option de financement dans le contexte d'un contrat de services éconergétiques, car le recours à une ESE porte sur toutes les combinaisons de financement, de propriété et de considérations d'ordre fiscal. Il importe d'insister sur le fait que nous ne favorisons pas le recours aux ESE. Les propriétaires peuvent se procurer des services de construction et de génie de la façon habituelle, s'ils le désirent.

Nous supposons que le lecteur est moins intéressé aux modes de financement conventionnels, qu'il connaît probablement très bien, et qu'il s'intéresse davantage aux mécanismes de financement non conventionnels. De plus, nous supposons que le propriétaire s'est fait une idée, quoique pas nécessairement définitive, concernant la façon de mettre en oeuvre son projet, qu'il soit traditionnel ou basé sur les services éconergétiques. Le lecteur ne trouvera pas dans le présent guide un tableau comparatif coûts-avantages des autres choix de mise en oeuvre. Le présent guide ne saurait remplacer les conseils que pourraient donner des professionnels, des avocats, des fiscalistes ou des comptables. Les propriétaires seront avisés de consulter leurs propres conseillers professionnels, internes ou externes, en ce qui touche l'impact de toute option de financement ou de contrat proposé propre à leur situation particulière. Le guide relève les points principaux à examiner.

Au nombre des documents susceptibles d'aider l'utilisateur du présent guide, mentionnons :

« Performance Contracting for Energy and Environmental Systems », Shirley J. Hansen, Ph.D., The Fairmont Press Inc., 1992.

« Energy Performance Contract Guidelines », septembre 1992, J.T. Brett, LL.B., publié par l'Association canadienne des entreprises de services éconergétiques (CAESCO). Téléphone : (416) 927-9098.

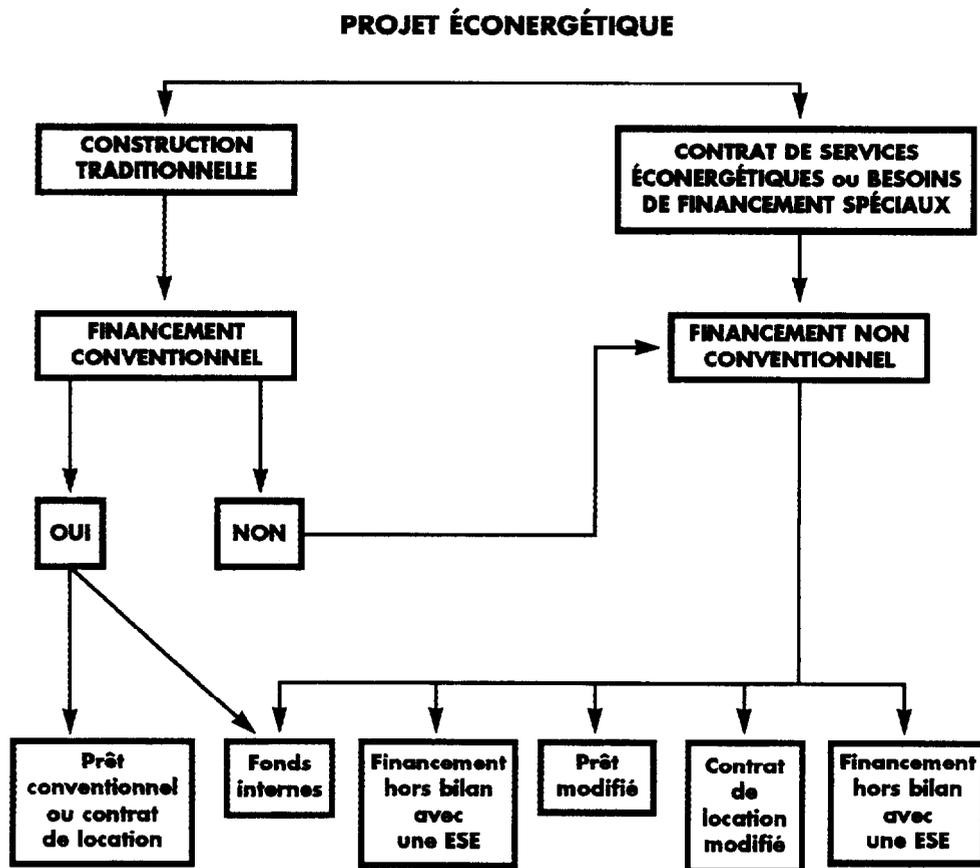


Figure 1 : Arbre de décision du financement d'un projet

2.0 Modes de financement

Les différents modes de financement comprennent différents risques pour le propriétaire, notamment :

- les coûts du capital;
- le traitement comptable et fiscal;
- les conséquences sur le flux de trésorerie;
- les conséquences concernant la propriété de l'équipement.

2.1 FINANCEMENT CONVENTIONNEL

Les propriétaires disposent d'au moins quatre modes de financement d'un projet éconergétique, à partir d'instruments de financement conventionnels. Voici la liste de ces modes de financement :

- le financement interne du propriétaire, à partir de ses capitaux ou de son fonds d'administration générale;
- un prêt direct auprès d'un prêteur;
- un contrat de location-acquisition; ou
- un contrat de location-exploitation.

Les propriétaires plus solvables disposent d'une gamme plus vaste d'options que les propriétaires qui le sont moins. La présente section du guide porte sur chaque option de financement. La section 3 présente quelques-uns des facteurs qui amèneraient le propriétaire, l'ESE ou l'entrepreneur à choisir une option plutôt qu'une autre.

2.1.1 FINANCEMENT PAR LE PROPRIÉTAIRE

Certains propriétaires ont choisi de payer des améliorations comptant, plutôt que de recourir à un tiers pour les financer.

Les propriétaires peuvent décider de s'autofinancer car ils disposent de fonds excédentaires, ou ils en viennent à la conclusion qu'ils peuvent emprunter les fonds à de meilleures conditions que celles que leur consentent les prêteurs commerciaux, et qu'ils n'ont pas de solution plus rentable pour utiliser de tels fonds. Quant aux propriétaires du secteur privé, ils voudront étudier le coût d'une renonciation de leur propre capital qu'ils ont décidé d'investir dans des projets. À la lumière des budgets de fonctionnement réduits du secteur public, il est improbable qu'une majorité d'institutions publiques disposeront de fonds excédentaires à investir dans de tels projets, étant donné le nombre de gestionnaires intéressés à puiser dans les capitaux.

De plus, des propriétaires peuvent être liés par des dispositions restrictives dans des contrats de prêt actuels qui les empêchent de s'endetter davantage, ou qui les soumettent à des lois ou à des lignes directrices qui régissent la façon dont ils peuvent emprunter des fonds. Par exemple, le gouvernement fédéral ne peut emprunter, sauf de la manière établie dans la *Loi sur la gestion des finances publiques*. Le gouvernement fédéral interdit donc à ses ministères de s'endetter afin de financer des projets éconergétiques.

2.1.2 PRÊT DIRECT OU CONTRAT DE LOCATION

Le propriétaire peut financer un projet avec l'aide de prêteurs ou de bailleurs reconnus. Puis, le propriétaire conclut un prêt direct de construction ou un contrat de location d'équipement auprès de cette institution financière.

Même si le propriétaire peut conclure un prêt, un contrat de location-acquisition ou un contrat de location-exploitation auprès de l'institution financière, ces actes juridiques visent le même objectif. Cependant, les conséquences sur les plans comptable et fiscal de chaque option diffèrent pour le propriétaire.

2.1.3 CONTRAT DE LOCATION-ACQUISITION

Le contrat de location-acquisition est essentiellement un prêt accordé par le prêteur au propriétaire afin de financer les travaux de conception et de construction en vertu d'un contrat (d'habitude un document de construction conventionnel), et les risques et avantages de la propriété sont réputés avoir été cédés au propriétaire. La majorité des contrats de location passés entre le propriétaire et les bailleurs sont, aux fins de comptabilité du moins, des contrats de location-acquisition. Comme les prêts, ils doivent figurer comme une créance au bilan du propriétaire.

2.1.4 CONTRAT DE LOCATION-EXPLOITATION

D'autre part, le contrat de location-exploitation, ou contrat de location véritable, est celui en vertu duquel les bénéfices et les risques de la propriété échoient au bailleur (ou prêteur) et portent, d'habitude, sur une durée beaucoup plus courte que la valeur économique de l'actif. Aux termes du contrat de location, l'actif revient au bailleur (prêteur) ou au locataire (propriétaire), et il peut l'acheter à la valeur marchande. Il est improbable qu'un contrat de location pour financer des travaux de type éconergétiques se rangerait dans la catégorie du contrat de location-exploitation. Il est difficile de qualifier la réfection d'un bâtiment comme étant un contrat type de location.

2.1.5 PROPRIÉTÉ ET TITRE

Le titre de propriété de l'équipement installé est habituellement détenu par le prêteur. Ce dernier peut souhaiter enregistrer son intérêt de garantie dans l'équipement, aux termes des lois provinciales pertinentes en matière de sûreté sur les biens mobiliers.

2.2 FINANCEMENT NON CONVENTIONNEL

Les propriétaires disposent d'au moins six modes de financement d'un projet éconergétique, à l'aide d'instruments de financement non conventionnels. Il s'agit de versions modifiées des quatre modes décrits à la section 2.1, auxquels on a ajouté le financement au bilan et le financement hors bilan par une ESE :

- le financement par le propriétaire, à partir de son capital ou de son fonds d'administration générale;
- un prêt direct modifié au propriétaire par un prêteur;
- un contrat de location-acquisition du propriétaire modifié;
- un contrat de location-exploitation du propriétaire modifié;
- le financement hors bilan auprès d'une ESE; ou
- le financement au bilan auprès d'une ESE.

Pour que le financement soit considéré comme non conventionnel, l'une ou plusieurs des conditions suivantes doivent s'appliquer :

- le paiement à un prêteur, à une ESE ou à un entrepreneur doit maintenir un flux de trésorerie neutre; autrement dit, les économies d'énergie mensuelles doivent être suffisantes pour rembourser le prêt;
- un tiers offre une garantie d'économies sur les coûts;
- un prêteur se sert des économies des coûts de l'énergie comme garantie pour son prêt; ou
- le type de transaction est important pour le propriétaire, le prêteur, ou un tiers pour des motifs d'ordre fiscal, de comptabilisation des produits ou autres (le projet, l'équipement ou le service à financer).

2.2.1 FINANCEMENT PAR LE PROPRIÉTAIRE - MODIFIÉ

Le propriétaire peut choisir de payer les améliorations comptant, plutôt que de recourir à un prêteur ou à une ESE pour les financer. Le propriétaire peut tout de même bénéficier de l'expertise technique, de la gestion de projet, ainsi que de la garantie de bonne exécution de l'ESE en vertu du contrat de services éconergétiques. L'ESE garantirait tout de même, par exemple, que les économies repayeront les coûts totaux du projet à l'intérieur d'un nombre d'années pré-déterminées. L'ESE peut également offrir des garanties de bonne exécution qui assurent que les fonds investis du propriétaire lui reviendront selon des sommes prédéfinies, d'après un calendrier préétabli. Le profil des économies annuelles garanti par une ESE en constitue l'exemple le plus courant. Souvent, les économies de coût ne doivent pas seulement servir à l'amortissement du capital investi par le propriétaire, mais également à couvrir le coût des intérêts imputés en vertu de ce que le capital aurait pu rapporter en intérêts s'il avait été investi.

Une deuxième raison pour laquelle on pourrait faire intervenir une ESE, ou un entrepreneur dans un contrat spécial, serait de décrire le projet comme étant un projet qui fournit des services, par rapport à l'acquisition d'équipement. Une telle description pourrait être nécessaire afin de s'assurer que le budget approprié sert à financer le projet, par exemple un budget de fonctionnement plutôt qu'un budget d'immobilisations. Même si l'ESE est remboursée dès le parachèvement des travaux, le propriétaire est assuré de se faire rembourser par l'ESE si les économies projetées ne sont pas atteints sur une période préétablie.

2.2.2 PRÊT DIRECT OU CONTRAT DE LOCATION - MODIFIÉ

Les ESE, dans certains cas, tentent de structurer le financement du projet en présentant au propriétaire un prêteur ou un bailleur déjà choisi. Les ESE plus expérimentées ont déjà établi des rapports avec des prêteurs qui connaissent bien le crédit dans le cas de projets éconergétiques. Le propriétaire obtient un prêt direct ou un contrat de location auprès de l'institution financière. Le prêt est accordé du propriétaire après le parachèvement de la phase de construction du contrat, et dès que des économies ont été démontrées, que la somme est suffisante pour retirer le prêt fourni à l'ESE durant la phase de construction. Le contrat de services éconergétiques oblige parfois le propriétaire à signer une telle entente au parachèvement de la construction, à exiger du propriétaire qu'il collabore avec le prêteur, et à fournir les renseignements nécessaires pour établir une cote de crédit. L'ESE autorise à l'avance la cote de crédit du propriétaire auprès de son prêteur. Dans une telle entente, il incombe à l'ESE d'obtenir son propre financement pour la phase de construction.

Le contrat de location-acquisition est, essentiellement, un prêt accordé par le prêteur au propriétaire pour financer les travaux de services éconergétiques en vertu d'un contrat, et les risques et avantages de la propriété sont réputés avoir été cédés au propriétaire. La majorité des contrats de location passés entre le propriétaire et les bailleurs sont, aux fins de comptabilité du moins, des contrats de location-acquisition. Comme les prêts, ils doivent s'inscrire comme une créance au bilan du propriétaire.

D'autre part, le contrat de location-exploitation, ou contrat de location véritable, est celui en vertu duquel les bénéfices et les risques de la propriété échoient au bailleur et portent, d'habitude, sur une durée beaucoup plus courte que la valeur économique de l'actif. Au terme du contrat de location, l'actif revient au bailleur ou au locataire, et il peut l'acheter à la valeur marchande. Il est improbable qu'un contrat de location pour financer des travaux éconergétiques de l'ESE se rangerait dans la catégorie du contrat de location-exploitation. Il est difficile de qualifier les travaux de réfection effectués par une ESE comme étant un contrat type de location.

L'avantage de l'entente pour l'ESE, c'est qu'elle n'a pas de prêt ou de contrat de location elle-même. Elle aura cependant l'obligation, en vertu d'un contrat de services éconergétiques, de rembourser le propriétaire pour tout manque à gagner dans les économies, en ce qui a trait au prêt du propriétaire ou des obligations de paiement du contrat de location, et souvent de façon annuelle. Le propriétaire court le risque de devoir décaissé pendant quelques mois. On peut compenser ce risque en établissant des versements mensuels sur le prêt ou le contrat de location à un niveau inférieur à celui des économies mensuelles prévues, par le fait que le propriétaire n'exécutera pas le contrat de prêt avant le parachèvement de la construction et la démonstration des économies réalisées, et en assujettissant ces événements à l'obligation de signer des ententes financières dans le cadre du contrat de services éconergétiques.

2.2.3 FINANCEMENT PAR L'ENTREPRISE DE SERVICES

ÉCONERGÉTIQUES

Les propriétaires disposent de plusieurs autres options lorsqu'ils travaillent avec une ESE, en vertu d'un contrat de services éconergétiques.

L'ESE peut céder la promesse du propriétaire de payer en vertu du contrat de services éconergétiques, avec ou sans l'engagement du propriétaire, de faire une série de paiements fixes au prêteur.

D'autre part, le propriétaire peut se faire offrir du financement interne de l'ESE sur la base de son crédit. Ici, l'ESE conclut un prêt ou signe un contrat de location avec son prêteur, le propriétaire consentant à payer l'ESE, et non le prêteur, à même les économies réalisées.

Enfin, dans certains cas, l'ESE peut consentir à financer le projet à même ses propres capitaux. Toutefois, on note une tendance dans l'industrie des contrats de services éconergétiques, à savoir que les ESE obtiennent du financement de tiers pour de tels projets. Autrement dit, beaucoup d'ESE désirent éviter de supporter la dette liée au financement de projets éconergétiques.

Cette tendance est compréhensible, étant donné que les ESE sont des entrepreneurs, et non des institutions financières. Ces ESE, qui ont la capacité financière d'éviter aux propriétaires de bâtiments de s'engager lourdement sur le plan financier, toutes choses étant égales, peuvent être plus attrayantes pour des clients qui ont besoin d'un financement de projet externe et ne peuvent, ou préfèrent ne pas s'endetter davantage.

2.2.3.1 CESSION DE LA PROMESSE DE PAYER DU PROPRIÉTAIRE

Dans ce type d'entente, l'ESE contracte un prêt ou signe un contrat de location ou la « vente des comptes-clients » auprès de l'institution financière, soit à l'exécution du contrat de services éconergétiques ou au parachèvement de la construction. En garantie du prêt, l'ESE cède (transfère par contrat) la promesse de payer du propriétaire les économies engendrées en vertu du contrat de services éconergétiques au prêteur, de même que le titre de tout équipement installé par l'ESE dans les installations du propriétaire.

Le prêteur insiste auprès de l'ESE pour qu'elle conserve l'obligation d'exécuter le contrat éconergétique et qu'elle accepte uniquement la cession des avantages. Le prêteur souhaite mettre à exécution le contrat entre l'ESE et le propriétaire afin de s'assurer qu'il en résultera des économies et qu'elles seront fiables. De plus, le prêteur enregistrera un intérêt de garantie dans la cession ou dans l'équipement, ou les deux.

Le prêteur recherchera également une « reconnaissance » du propriétaire (une lettre signée par un agent de l'organisation) selon laquelle ils ont signé un contrat de services éconergétiques avec l'ESE, qui constitue une entente en bonne et due forme afin de verser les paiements directement au prêteur « sans compensation ou recours ». En d'autres termes, qu'il y ait ou non litige entre le propriétaire et l'ESE en vertu du contrat de services éconergétiques, le propriétaire consent à continuer à effectuer des versements réguliers au prêteur.

Le prêteur cherchera également à obtenir l'accord du propriétaire pour effectuer une série fixe de versements au prêteur, et à recouvrer tout manque à gagner de l'ESE, si les économies mensuelles ne correspondent pas au versement convenu au prêteur. Comme solution de rechange, le prêteur peut demander à l'ESE de verser un paiement compensatoire qui correspond au manque à gagner, qui se situe entre le versement mensuel des économies du propriétaire et le versement mensuel du prêt.

Dans d'autres cas, le prêteur assumera une plus grande part du risque du projet et se contentera de toucher uniquement les paiements d'intérêt mensuel de l'ESE, et le capital du prêt sera remboursé uniquement à partir des économies. Dans le dernier cas, la seule obligation du propriétaire serait de verser au prêteur de l'ESE les économies réalisées en vertu du contrat de services éconergétiques pour la durée du contrat. Il se pourrait que le prêteur impute un taux d'intérêt plus élevé dans ce dernier cas, ce qui se rapproche plus d'un « financement de projet » pur, autrement dit un financement basé sur le flux de trésorerie prévu du projet, soutenu par la longévité du propriétaire, plutôt que sur la base de la force financière de l'ESE elle-même.

3.0 Critères de sélection

Après avoir retenu une approche de mise en oeuvre, le choix du mécanisme de financement le plus approprié et le plus bénéfique demande une analyse détaillée des aspects suivants :

- le risque
- le coût du capital
- le flux de trésorerie
- les considérations d'ordre comptable
- les considérations d'ordre fiscal

Si l'on excepte le risque et le coût du capital, les critères ci-dessus sont plus pertinents à l'approche du contrat de services éconergétiques ou à une approche qui fait appel à du financement non conventionnel.

La raison principale pour laquelle l'adoption de contrats éconergétiques s'est accrue au Canada et aux États-Unis repose sur le fait que les ESE transfèrent certains des risques liés au financement et à la mise en oeuvre d'un projet éconergétique du propriétaire à eux-mêmes.

La section 3.1 traite des risques liés à l'approche du contrat de services éconergétiques.

3.1 RISQUE POUR LE PROPRIÉTAIRE

Le propriétaire fait face à deux risques principaux dans un contrat de services éconergétiques. D'abord, il se pourrait que les économies mensuelles et annuelles prévues ne se matérialisent pas. Ensuite, l'ESE pourrait devenir insolvable durant la phase courante de gestion de l'énergie, soit durant la période de construction ou dès le parachèvement des travaux.

Le mode de financement choisi à la fois par l'ESE et le propriétaire a des effets sur ces deux risques. L'ESE est surtout visée par le risque que les économies ne se matérialisent pas, en vertu du contrat de services éconergétiques, puisque l'ESE garantit que les économies engendrées pendant la durée du contrat serviront à rembourser le coût total du projet. La seule obligation qu'a le propriétaire est de rembourser seulement les économies réalisées. Pour autant que la seule obligation du propriétaire se limite à rembourser l'ESE au moyen des économies réalisées, le propriétaire possède un levier financier maximal sur l'ESE et est en mesure d'insister pour que celle-ci continue de respecter les garanties, ses obligations quant à la gestion et au contrôle de l'énergie, de l'entretien, et le reste.

Si le propriétaire s'engage à verser des paiements mensuels fixes au prêteur, soit sous forme de contrat distinct, ou à la suite d'une cession de sa promesse de rembourser des économies dans le contrat de services éconergétiques, le propriétaire par le fait même perd de son levier opérationnel, puisque dès lors il s'est engagé à verser une somme mensuelle et doit dépendre de l'ESE pour faire un paiement annuel de réconciliation. Le propriétaire peut se protéger encore plus en incluant une disposition dans le contrat selon laquelle si la réconciliation annuel indique que les économies ne se sont pas matérialisées, le propriétaire peut cesser les paiements jusqu'à ce que les économies reprennent.

La position la plus sécurisante pour le propriétaire se produit lorsqu'il est obligé de ne payer que les économies qui se sont matérialisées dans le cadre du contrat de services éconergétiques. Dans la mesure où l'ESE souhaite obtenir du propriétaire le versement d'une série de paiements fixes non liés aux économies réelles, le propriétaire voudra évaluer la position financière et les antécédents de l'ESE. L'obligation du propriétaire demeurerait, si l'ESE ne s'acquittait pas de ses obligations en vertu du contrat de services éconergétiques, soit par incompetence ou par insolvabilité. Si l'ESE devait manquer à ses obligations après le parachèvement des travaux, le propriétaire perdrait sa garantie de bonne exécution, mais serait tout de même obligé de rembourser le prêt.

Au cas où l'ESE deviendrait insolvable durant la construction, le propriétaire se retrouverait avec un projet partiellement terminé, mais avec l'obligation de faire les paiements. Pour cette raison, les propriétaires ne devraient généralement pas signer des ententes financières qui les obligent à verser des paiements fixes mensuels avant la fin de la phase de construction sans pour autant s'assurer que les économies se matérialiseront ou insister sur le fait que l'ESE fournisse une obligation de bonne exécution pour assurer le parachèvement des travaux. L'obligation devrait être structurée d'une façon telle que le cautionné soit obligée de parachever le projet de sorte qu'il en résultera un niveau minimal d'économies, qui pourra être soutenu pendant une période raisonnable.

Comme risque supplémentaire pour le propriétaire, en cas d'insolvabilité de l'ESE, le prêteur cherchera à saisir (en garantie de son prêt) l'équipement installé par l'ESE dans les installations du propriétaire. Pratiquement chaque contrat de services éconergétiques indique que le titre de l'équipement installé dans les locaux du propriétaire appartient à l'ESE, comme garantie en contrepartie du paiement des économies par le propriétaire pour la durée du contrat. D'habitude, l'ESE cède le titre de l'équipement au prêteur. Si l'ESE était en défaut de paiement de son prêt, le prêteur aurait alors le droit de réaliser sa caution.

Habituellement, le contrat de services éconergétiques accorde au propriétaire le droit de rembourser le prêt de l'ESE, eu égard au projet et à l'équipement dans les installations du propriétaire, et reçoit les titres de propriété de l'équipement. Certains propriétaires ont insisté sur l'inclusion d'une disposition dans les contrats de services éconergétiques, et le contrat de prêt afin d'empêcher le prêteur de chercher à retirer l'équipement, indépendamment des circonstances, ou sauf lorsque le propriétaire est en défaut. (Les prêteurs résistent à l'inclusion d'une telle disposition.) Une approche plus pratique consiste, pour le prêteur, à avoir le droit de nommer une autre ESE pour s'occuper du projet, continuer les activités de gestion de l'énergie et recueillir les économies. Sur le plan pratique, la majeure partie de l'équipement installé est très difficile à enlever, et il aurait une valeur de revente limitée. Il peut, même dans certaines circonstances, devenir légalement une partie du bâtiment, et faire l'objet d'une réclamation des parties qui détiennent des intérêts dans l'immobilier, par exemple un créancier hypothécaire. Traditionnellement, toutefois, les prêteurs recherchent des garanties pour leurs prêts et essaient d'en négocier les droits.

3.2 COÛT DU CAPITAL

Le propriétaire pourrait préférer se servir de son propre capital pour payer les travaux.

Avant de prendre la décision d'engager ses propres ressources, le propriétaire devrait envisager le rendement disponible s'il engageait son capital dans d'autres projets. Il existe un coût de renonciation lié à l'utilisation de ses propres fonds pour financer de la réfection éconergétique. Il faut mentionner également un coût différer si le propriétaire envisage d'attendre pendant plusieurs années, soit jusqu'à ce qu'il ait les fonds suffisants pour faire tout le travail. Parfois, le propriétaire

tombe dans le piège suivant : ne mettre en oeuvre que des améliorations partielles avec des récupérations très courtes, dans le but d'utiliser les économies cumulatives de ces mesures pour financer d'autres projets. Une telle approche retarde indûment la mise en oeuvre de l'ensemble du projet éconergétique et pourrait rendre les améliorations à récupération plus longue difficiles à financer.

Le propriétaire qui possède une cote de crédit forte peut aider l'ESE à obtenir des coûts de financement moindres pour le projet, s'ils consentent à se charger de l'obligation de prêt eux-mêmes (par contrat distinct), ou s'ils consentent à faire des paiements fixes au prêteur de l'ESE. En particulier, si de tels paiements sont inconditionnels et que le propriétaire doit s'intégrer à l'ESE, les coûts du financement seront réduits.

En procédant à ces choix, le propriétaire compense l'augmentation du risque par un coût moindre du capital. Si le propriétaire recherche un arrangement de financement de projet pur ou des arrangements en vertu desquels sa seule obligation consiste à rembourser l'ESE des économies en vertu du contrat de services éconergétiques (l'ESE finance l'arrangement sans l'aide du propriétaire), il pourrait en résulter des coûts de financement plus élevés. Et cela dépendrait en partie de la solvabilité de l'ESE. On compte également plus d'institutions financières sur le marché des contrats de services éconergétiques. Certaines de ces entreprises peuvent conclure des arrangements non conventionnels à un coût comparable à celui du financement bancaire et des arrangements de crédit-bail plus conventionnels.

3.3 POSITION DU FLUX DE TRÉSORERIE DU PROPRIÉTAIRE

Le contrat de services éconergétiques du type premier sorti n'offre pas de garantie annuelle d'économies d'énergie au propriétaire.

Si le propriétaire consent à effectuer une série de paiements mensuels fixes au prêteur, soit en vertu d'une cession de sa promesse de payer l'ESE ou selon un prêt ou contrat de location distinct, il pourrait faire face à un déficit de flux de trésorerie au cours des mois où les économies réalisées ne correspondraient pas au paiement mensuel du prêt. En principe, du moins, un manque à gagner pourrait se produire pendant plusieurs mois. Afin de minimiser ce risque, le propriétaire peut insister pour que le paiement mensuel convenu soit inférieur aux économies mensuelles prévues, et que l'engagement à payer ne commence pas avant que les économies se soient matérialisées, et que l'obligation de l'ESE de couvrir le manque à gagner se fasse chaque trimestre plutôt que chaque année.

Si la question est importante pour le propriétaire, celui-ci devrait chercher à obtenir une garantie des économies mensuelles ou un redressement mensuel auprès de l'ESE.

3.4 CONSIDÉRATIONS D'ORDRE COMPTABLE

Certains propriétaires souhaitent ne pas inscrire de créance à leur bilan pour diverses raisons d'ordre pratique ou juridique, ou encore pour des raisons liées à des politiques.

Si le propriétaire ne consent qu'à un contrat de services éconergétiques avec l'ESE, il ne souhaitera pas inscrire une créance à son bilan, puisque son obligation de faire des paiements à l'ESE en vertu du contrat de services éconergétiques dépend de la matérialisation des économies.

Le fait que l'ESE puisse céder le contrat à une institution financière en contrepartie d'un financement pour le projet, soit au début ou à la fin de la phase de construction, ne change pas la nature de l'obligation du propriétaire. Comme nous l'avons mentionné précédemment, l'ESE garantirait normalement le prêt auprès de l'institution financière, dans le cadre du contrat de financement et de cession, pour n'avoir affaire qu'à un seul prêteur. Autrement dit, si le propriétaire manque à son obligation de verser un paiement mensuel en vertu du contrat de services éconergétiques à cause d'un manque à gagner des économies dans ce mois, l'ESE comblera l'écart jusqu'à concurrence du paiement mensuel tel que stipulé dans le contrat de financement et de cession.

Toutefois, si le propriétaire consent à verser des paiements mensuels fixes au prêteur de l'ESE, conformément à une cession du contrat de services éconergétiques, le propriétaire pourra alors avoir engagé une créance, à moins que l'obligation dépende du fait que les économies cumulatives seront suffisantes pour couvrir l'ensemble du projet. Le propriétaire devrait consulter ses comptables, si la satisfaction d'une telle obligation constitue un point important.

D'autre part, si le propriétaire signe auprès d'une institution financière un contrat de prêt distinct comportant des remboursements fixes, il engage une créance qui doit apparaître comme un élément de passif à son bilan, malgré le fait que l'ESE s'est engagée à le rembourser à intervalles réguliers pour tout manque à gagner, soit la différence entre les économies engendrées et les remboursements de prêt. Le propriétaire a une obligation ferme de rembourser la banque, peu importe si le projet engendre les économies prévues ou si l'ESE demeure en affaire.

Les mêmes règles s'appliquent si un propriétaire signe un contrat de location-acquisition auprès d'une institution financière. Le contrat de location-acquisition doit apparaître au bilan du locataire (propriétaire) comme étant l'acquisition d'un actif et d'un élément de passif correspondant.

Certaines entreprises estiment qu'un prêt direct ou un contrat de location-acquisition ne constitue pas une option attrayante. Par exemple, une entreprise qui a emprunté lourdement pour atteindre une croissance rapide peut avoir un certain nombre de dispositions financières restrictives dans ses contrats de prêt, que l'on doit établir en se servant des états financiers annuels vérifiés, préparés conformément aux principes comptables généralement reconnus. Il peut y avoir des restrictions quant au montant annuel des dépenses en capital, au ratio du fonds de roulement (le ratio des liquidités par rapport au passif à court terme), au ratio d'endettement (le ratio de la dette totale en capital de la société par rapport à son avoir propre, une indication de son levier financier) et à la couverture de l'intérêt (le ratio du revenu d'exploitation par rapport aux paiements d'intérêt sur la dette).

L'inscription à l'état financier d'une entreprise du coût d'un contrat de location-acquisition appréciable contreviendrait probablement à la plupart des clauses restrictives de ses contrats d'emprunt. Le contrat déboucherait sur l'acquisition d'un actif, ce qui aurait des effets sur les dépenses en capital. La principale partie des loyers payables dans l'année serait comprise dans le passif à court terme, ce qui réduirait le fonds de roulement. Le ratio emprunt/capitaux propres augmenterait également car l'obligation du contrat de location apparaît comme une dette. Enfin, la partie intérêts des paiements du loyer entraîne un taux d'intérêt plus élevé et une détérioration logique de la couverture des intérêts (un frein sur la mesure dans laquelle une entreprise est obligée de verser des paiements d'intérêt).

Si le propriétaire signe un contrat de location-exploitation auprès d'une institution financière, l'obligation du contrat de location n'a pas à être capitalisée à des fins comptables. Les paiements sont inscrits comme des dépenses sur l'état des revenus dans les années au cours desquelles ils sont engagés. Il est difficile, cependant, de voir comment un contrat en vertu duquel une institution financière finance les éléments d'actif qui sont installés et les services fournis dans le cadre de la mise en oeuvre d'un contrat de services éconergétiques peut être caractérisé comme un contrat de location-exploitation. La valeur actuelle (d'après la notion de la valeur temporelle des fonds) du minimum des paiements de location en vertu d'un tel contrat correspondrait habituellement en grande partie à l'ensemble de la juste valeur marchande du bien loué au début du contrat de location. Ce fait signifie normalement que le contrat de location serait capitalisé à des fins comptables.

Certains groupes dans l'industrie établissent la transaction financière sous forme de contrat de location-exploitation, accompagnée d'une convention accessoire qui permet au propriétaire d'acquérir des actifs pour une somme nominale au terme du contrat de location, mais ces dispositions semblent transparentes. La majorité des actifs, installés dans le cadre d'un contrat de services éconergétiques, deviennent une partie de l'immeuble et le propriétaire en a possession pendant longtemps, et ils possèdent très peu de valeur de récupération. Les avantages et les risques de la propriété semblent ici avoir été transférés au propriétaire.

3.5 CONSIDÉRATIONS D'ORDRE FISCAL

Les propriétaires cherchent à évaluer les conséquences d'ordre fiscal de tout arrangement de financement concernant le projet. Ils devraient rechercher les conseils de leurs experts professionnels à cet égard, étant donné que la présente brochure n'a pas la prétention d'offrir des conseils définitifs sur les plans juridique, comptable ou fiscal.

Il existe deux points d'ordre fiscal à étudier :

- le droit de se servir d'une déduction pour amortissement sur l'équipement installé dans le cadre du contrat de services éconergétiques;
- et le traitement fiscal des paiements effectués par le propriétaire à l'ESE ou au prêteur.

Certaines entreprises du secteur privé ont traité les paiements d'économies à une ESE, en vertu d'un contrat de services éconergétiques, comme des paiements pour services professionnels ou coûts d'exploitation. Comme pour les coûts des services publics, on peut les déduire du revenu imposable au cours de l'exercice où ils ont été engagés.

En vertu d'un contrat de services éconergétiques, une ESE offre la gamme complète des services professionnels, de la vérification énergétique aux devis, à la gestion de la construction, ainsi qu'à la gestion de l'énergie et au contrôle des économies continues. Comme tels, les contrats de services éconergétiques constituent des contrats de service plutôt que des contrats pour la vente d'équipement d'économies d'énergie connexe. L'ESE se sert de l'équipement pour respecter son obligation de réduire la consommation d'énergie. Il peut s'agir de projets de réfection (par exemple, de simples améliorations au système d'éclairage ou peu ou pas de services professionnels sont en jeu, et cela ne correspondrait pas à leur nature), mais une réfection complète typique constitue un contrat de services professionnels. Il semble raisonnable, toutefois, de considérer le paiement des économies à l'ESE comme étant des honoraires de services rendus, et une dépense commerciale légitime.

Si le propriétaire signe un contrat de financement distinct auprès d'une institution financière, il ne pourra déduire que la partie intérêts du prêt, mais il peut réclamer la déduction pour amortissement sur l'équipement. Le remboursement du capital n'est pas déductible du revenu imposable puisque le prêt lui-même est une transaction en capital. Le même traitement s'applique aux paiements en vertu d'un contrat de location-acquisition. Seule la partie intérêts peut être déduite.

D'autre part, en vertu d'un contrat de location-exploitation, le paiement de location mensuel est considéré comme une dépense d'exploitation et est, par conséquent, entièrement déductible. Le locataire ne peut réclamer la déduction pour amortissement, et la propriété est réputée être celle du locateur. Pour qu'un contrat de location soit un contrat de location-exploitation, et non une vente à des fins fiscales, le locataire ne doit pas acquérir le titre du bien automatiquement après avoir payé une somme spécifique en location; on ne doit pas exiger du locataire qu'il achète les biens à la fin du contrat de location; et, il ne doit pas posséder d'option d'achat des actifs à la fin du contrat pour une somme nominale, ou pour un montant inférieur à la juste valeur marchande des actifs à ce moment-là.

L'arrangement financier privilégié, du point de vue fiscal, semble être un arrangement où le propriétaire a une obligation conditionnelle de faire des versements à l'ESE en vertu du contrat de services éconergétiques, mais pas une obligation ferme distincte d'effectuer un paiement d'emprunt ou de contrat de location à une institution financière. D'autre part, si le propriétaire a un arrangement distinct auprès d'une institution financière, cela doit être un contrat de location-exploitation, du moins à des fins fiscales.

La question de la déduction pour amortissement de l'équipement installé dans des installations en vertu de contrats de services éconergétiques ne représente pas un problème important dans le cas d'une réfection typique de bâtiment, puisque la majeure partie de l'équipement de chauffage, de conditionnement de l'air et de l'équipement connexe relève de la catégorie 3, qui est amortie sur un solde décroissant à un taux annuel de 5 p. 100. Toutefois, dans certains types de projets du secteur industriel, où l'équipement de récupération de la chaleur peut être installé, les taux de la catégorie 43 s'appliquent, soit un solde décroissant de 30 p. 100.

Comme il a été mentionné précédemment, la plupart des contrats de services éconergétiques contiennent de l'équipement dont le titre devient la propriété de l'ESE ou de son cessionnaire pendant la durée du contrat. Il en est ainsi, du moins dans les cas où le propriétaire n'a pas payé le projet au début.

En règle générale, les propriétaires préfèrent avoir la possibilité de déduire leurs paiements d'économies dans l'année où ils ont été faits, plutôt que de se servir de la déduction pour amortissement sur l'équipement. Dans certains projets industriels, toutefois, l'ESE et le propriétaire devraient examiner avec soin l'attrait relatif des deux options.

4.0 Liste de vérification et sommaire

4.1 RÔLE DE L'ESE DANS LE FINANCEMENT DE PROJETS

Bien que les ESE aient l'aptitude de s'occuper du financement à l'égard des projets éconergétiques, leur caractéristique principale de « valeur ajoutée » consiste à créer des projets d'économies durables et de mettre en oeuvre des programmes de réfection de bâtiment au moindre coût pour le propriétaire du bâtiment.

Les ESE ont un certain nombre de rôles importants à jouer dans le financement de projets, notamment :

- si le propriétaire n'a pas accès à du financement de projet, l'ESE peut offrir plusieurs autres solutions et expliquer les différents enjeux sur le plan du risque, de la fiscalité et de la comptabilité;
- travailler de concert avec le propriétaire pour adapter des dispositions financières qui répondent aux critères et aux politiques internes du propriétaire eu égard à la fiscalité, au flux de trésorerie, à la propriété, etc., et à présenter le propriétaire à des prêteurs qui connaissent bien les transactions dans le domaine des contrats de services éconergétiques;
- établir des échéanciers de paiement et offrir des garanties de bonne exécution qui respectent les exigences du propriétaire en matière de flux de trésorerie.

4.2 FINANCEMENT HORS BILAN

Du financement est offert lorsque le propriétaire n'a pas à inscrire de créance à son bilan. Pour en arriver à un tel mécanisme, cela nécessite la collaboration du prêteur, du conseiller juridique, des vérificateurs et de l'ESE.

4.3 ENTENTES CONTRACTUELLES

Le type d'entente contractuelle n'a aucun impact direct sur l'instrument de financement retenu. Toutefois, la teneur des ententes contractuelles doit tenir compte des considérations d'ordre comptable et fiscal auxquelles les parties souhaitent parvenir.

4.4 RISQUES DU PROPRIÉTAIRE

Les contrats de services éconergétiques s'échelonnent de quelques centaines de milliers de dollars à des dizaines de millions de dollars. Le propriétaire prudent serait avisé de se faire conseiller par des experts juridiques et financiers indépendants afin de bien comprendre les risques, le cas échéant, auxquels il est exposé. Cela ne signifie pas que l'ESE recherche une relation avec le propriétaire où elle sera la seule gagnante. Bien au contraire, l'ESE qualifiée dispose de nombreux stimulants pour établir un véritable partenariat avec le propriétaire dans un contrat qui s'étendra sur de nombreuses années.

Les contrats de services éconergétiques sont certainement complexes du point de vue juridique et financier, et les propriétaires ne devraient certes pas hésiter à demander à l'ESE d'expliquer son programme, plus d'une fois, à plusieurs collègues et à des conseillers externes. Le propriétaire confiant permet d'établir un projet plus harmonieux et favorise d'excellentes relations avec le client. Si l'on saisit clairement la nature d'une ESE et la portée des responsabilités individuelles, cela réduit le risque de litige et de difficultés financières éventuelles.

Annexe A

VUE D'ENSEMBLE DES OPTIONS DE FINANCEMENT LES PLUS COURANTES

	GÉRÉ PAR LE PROPRIÉTAIRE			GÉRÉ PAR L'ESE			Financé par l'ESE
	Capital de location interne	Emprunt ESE	Location (1)	Capital interne	Emprunt	Location (1)	
Dépenses initiales	100%	0-30%	0%	100%	0-30%	0%	0%
Paiement fixes (2)	NON	OUI	OUI	NON	OUI	OUI	NON
Source	Capital	Exploitation	Exploitation	Capital	Capital	Exploitation	Exploitation
Risque assumé par	Propr.	Propr.	Propr.	ESE	ESE	ESE	ESE
Propriété de l'équipement	Propr.	Propr.	Propr.	Propr.	Propr.	Propr.	ESE
Déduction fiscale (3)	Amort.	Amort./int.	Amort./int.	Amort.	Amort./int.	Amort./int.	Économies
Coût du capital (est.)	Base	Base+	Base++	Base	Base+	Base++	Base+++
Créance au bilan	NON	OUI	OUI	NON	OUI	OUI	NON

(1) On suppose qu'il s'agit d'un contrat de location-acquisition, plutôt que d'un contrat de location-exploitation. Il est improbable que la réfection d'un bâtiment serait considérée comme un type de location.

(2) Sous gestion par ESE, les paiements sont redressés après chaque réconciliation.

(3) Amortissement (amort.), intérêt (int.)

Annexe B

EXEMPLE CHIFFRÉ

Le tableau ci-joint illustre les coûts typiques liés à un projet éconergétique, géré soit par le propriétaire ou une ESE. Il convient de noter qu'en vertu de chacun des deux exemples, si l'on excepte les frais d'intérêt, aucun autre élément n'est touché.

Bien que la plupart des éléments de coût sont engagés au début du projet, certains éléments le sont pendant toute la durée du projet. Par conséquent, la plupart des éléments qui figurent sous la rubrique « autres frais » feraient l'objet de modifications mineures, suivant la période de récupération.

Les frais d'intérêt qui figurent au tableau sont indiqués à titre d'exemple. Les taux peuvent varier d'un propriétaire à un autre et d'une ESE à une autre. Étant donné que les taux ont une influence sur les périodes de récupération, et les économies d'énergie annuelles prévues, le lecteur devra remplacer les taux d'intérêt indiqués par des taux représentatifs.

Une autre hypothèse principale introduite au tableau a trait aux économies d'énergie prévues que l'on pourra tirer de chaque exemple. Une ESE devrait générer jusqu'à 20 p. 100 plus d'économies que si le propriétaire avait géré le projet. Étant donné que les coûts totaux du projet avec une ESE, y compris la garantie de bonne exécution, pourraient s'élever à environ 20 p. 100 plus cher, les périodes de récupération ont tendance à changer relativement peu à des taux d'intérêt semblables.

PROJET DE GESTION ÉNERGÉTIQUE - COÛTS TYPIQUES

Tableau comparatif des approches de mise en oeuvre et des taux de financement
 (en milliers de dollars)

	GÉRÉ PAR LE PROPRIÉTAIRE			GÉRÉ PAR L'ESE		
Budget de projet ordinaire						
<i>Génie :</i>						
Conception	60			60		
Plans et devis techniques	85			85		
Supervision	10			10		
Mise en service	10			10		
Formation	10			10		
<i>Sous-traitants :</i>						
Matériaux et main-d'œuvre	650			650		
Frais généraux et profit	100			100		
TOTAL du budget de projet	925			925		
<i>Autres frais (1)</i>						
Gestion de projet	25			60		
Suivi et analyse de la facture de service public	11			20		
Inspection et examen des opérations	0			50		
Programme de sensibilisation des occupants	5			3		
Mise en service	10			5		
Formation	20			10		
Garantie de performance	0			100		
TOTAL des autres frais	71			248		
TOTAL des coûts du projet	996			1 173		
<i>Taux d'intérêts (2)</i>	7 %	10 %	13 %	7 %	10 %	13 %
Intérêts ou coûts de renonciation	232	388	616	267	444	700
TOTAL GÉNÉRAL						
des coûts du projet	1 228	1 384	1 612	1 440	1 617	1 873
Économies annuelles prévues (3)	200	200	200	240	240	240
Mois pour amortir tous les coûts (4)	74	83	97	72	81	94

Note (1) : Environ 28 000 \$ du total des autres frais, en vertu de l'exemple géré par l'ESE, sont payés directement par le propriétaire, comme étant sa part pour la formation, la campagne de sensibilisation et les coûts de la gestion.

Note (2) : En supposant un taux de base de 7 %, les diverses options de financement peuvent être aux taux d'intérêt suivants : fonds du propriétaire - 7 %; emprunt du propriétaire - 8 à 10 %; location - 9 à 11 %; financement de l'ESE - 10 à 15 %.

Note (3) : Les ESE chevronnées génèrent 20 % de plus d'économies que si le projet était géré par le propriétaire.

Note (4) : À des taux d'intérêt semblables, la période de récupération est plus courte sous la gestion de l'ESE, grâce à des économies d'énergie supérieures.