

FÉVRIER 2002

MÉTHODES DE FINANCEMENT
NOVATRICES : UNE INTRODUCTION

Méthodes de financement novatrices pour les projets d'efficacité énergétique

Les termes « marchés de services éconergétiques », « contrat de services éconergétiques » et « économies d'énergie garanties » sont fréquemment utilisés en matière de financement. Ils désignent tous le même principe : lorsqu'un projet d'améliorations éconergétiques est terminé, c'est à même les économies d'énergie qui en résultent que son coût est remboursé. Peu importe le nom qu'on lui donne, ce type de contrat représente pour les entreprises, notamment du secteur industriel, une façon novatrice et créative de financer d'importants projets visant l'efficacité énergétique sans avoir à déboursier de l'argent avant leur mise en œuvre.

Bien que le concept soit simple, ce genre de contrat comprend habituellement beaucoup de particularités, ce qui signifie que sa mise en œuvre peut exiger beaucoup de temps. Toutefois, si les fournisseurs ont confiance que l'équipement qu'ils installent permettra de réaliser des

économies d'énergie, ils seront peut-être disposés à attendre que ces économies deviennent une réalité pour être payés. Cette situation peut être avantageuse pour les fournisseurs du fait qu'elle leur permet d'offrir leurs produits et leurs services

suite ➤

d'installation à une entreprise qui ne pourrait peut-être pas autrement entreprendre le projet au moment voulu.

Habituellement, les entreprises prennent des décisions de financement en se fondant sur les principes des taux de rendement, du rendement du capital investi et des périodes de récupération, qu'elles appliquent à tous les types de projets, y compris aux projets éconergétiques. Ces principes ne tiennent pas nécessairement compte des questions écologiques ou des économies qui pourraient être réalisées après la période de récupération jugée acceptable. Les entreprises de fabrication ont pour vocation de produire et de vendre des produits, et l'énergie qui sert à la production est habituellement perçue comme une dépense liée à cette production et non comme une possibilité d'économies. Cependant, comme les coûts de l'énergie augmentent, de plus en plus d'entreprises cherchent à en réduire la facture pour améliorer leur rentabilité. Il existe de nombreuses façons d'y arriver, et lorsque le financement du coût d'un projet d'économie d'énergie constitue un problème, les techniques de financement novatrices peuvent jouer un rôle important.

En ce qui a trait aux marchés de services éconergétiques, les entreprises peuvent avoir recours à des procédures administratives différentes. Si le projet est bien structuré, l'entreprise n'est pas nécessairement obligée de rapporter les coûts engagés comme une dette dans son bilan (une pratique comptable qu'on décrit alors par

l'expression « hors bilan »). Les principes habituels de financement de projets par les entreprises n'ont peut-être pas à être appliqués. Le marché de services peut être traité comme une activité figurant au bilan ou hors bilan, selon les règles et les priorités de l'entreprise. Il existe des règles et des lois qui déterminent précisément ce qui doit figurer au bilan; il est donc recommandé de demander au comptable et à l'avocat de l'entreprise d'examiner attentivement le contrat si l'on désire que le projet reste hors bilan.

Voici quelques lignes directrices simples qu'il faut se rappeler lorsqu'on songe à financer une activité hors bilan :

- ✦ Le fournisseur, et non l'entreprise, accepte tous les risques liés au projet, à son financement et à toute économie qui pourrait être réalisée. Autrement dit, si le projet ne permet pas de réaliser les économies prévues, le fournisseur ne sera pas payé. Il est garanti que le paiement ne sera pas plus élevé que les économies.
- ✦ L'entreprise n'engage pas de capitaux.
- ✦ Aucune entente n'est conclue par l'entreprise avec le fournisseur pour verser des paiements mensuels fixes; le montant du paiement variera selon les économies réalisées. Si l'entreprise ne possède pas déjà des appareils de mesure, leur installation est souvent comprise dans le marché. Par exemple, si la facture d'énergie mensuelle d'une entreprise est habituellement de

suite ►

200 000 \$ et que l'équipement installé permet de la réduire à 150 000 \$ pour un mois donné, le fournisseur recevra 50 000 \$ pour ce mois. Cela se poursuit jusqu'à ce que le projet soit entièrement payé, et l'entreprise conserve ensuite la totalité des économies d'énergie. Une entreprise peut également choisir de partager les économies avec le fournisseur, mais cette question doit être réglée avant la signature du contrat. Dans le cas présenté ici, si les économies sont partagées à parts égales, le fournisseur et l'entreprise auront droit à 25 000 \$ chacun pour ce mois. Bien que cette façon de faire puisse allonger la durée du marché, l'entreprise commence à réaliser des économies dès le départ.

- Les paiements mensuels sont considérés comme des charges, comme les autres paiements relatifs aux services publics, et ne sont donc pas inscrits au bilan comme des dettes.
- Si le projet est considéré comme une activité hors bilan, aucun élément d'actif ne peut être dévolu au fournisseur à la fin du marché. Dans cette optique, le contrat doit stipuler que le fournisseur doit, essentiellement, « céder » l'équipement installé à l'entreprise au terme de la durée du marché ou remettre les lieux dans leur état original. Le fournisseur n'aurait aucun avantage à reprendre l'équipement installé dans le cadre du projet – qui n'aurait aucune valeur – et il ne voudrait pas engager des frais pour réinstaller

l'équipement d'origine. Il n'y a donc aucun risque pour l'entreprise.

La présente brochure n'est qu'une simple introduction à une méthode de financement non traditionnelle. Si votre entreprise songe à mettre en œuvre un projet d'économie d'énergie et que vous êtes intéressé par les marchés de services éconergétiques, vous pouvez communiquer avec des fournisseurs afin de savoir s'ils connaissent le concept et s'ils sont favorables à son utilisation. Dans le secteur industriel en particulier, les marchés de services sont de plus en plus courants, car ils présentent de nombreux avantages pour toutes les parties en cause. Si vous convenez avec votre fournisseur d'entreprendre un tel projet, assurez-vous de demander conseil à votre comptable et à votre avocat pendant que vous établissez le contrat, et avant de signer ce dernier.

Pour encourager l'efficacité énergétique et la réduction des émissions de gaz à effet de serre, l'Office de l'efficacité énergétique de Ressources naturelles Canada a publié des études de cas sur les marchés de services éconergétiques en milieu industriel et de nombreux autres exemples des secteurs public, de l'éducation et de la santé, où ces marchés sont utilisés depuis plusieurs années. Il existe aussi des publications sur d'autres méthodes de financement qui pourraient offrir des solutions de rechange à certaines entreprises. Quelques-unes de ces publications figurent à la page suivante.

Renseignements additionnels

Publications gratuites

Vous trouverez ci-dessous une liste de documents portant sur les méthodes de financement. Ces publications gratuites peuvent être obtenues en appelant au numéro sans frais 1 800 387-2000, en télécopiant le présent formulaire au (613) 947-4121, ou en le postant à Ressources naturelles Canada, Office de l'efficacité énergétique, 580, rue Booth, Observatoire, 2^e étage, Ottawa (Ontario) K1A 0E4.

Titre de la publication	Q ^{te}	N° de cat.
Secteur de l'industrie (études de cas et renseignements)		
<input type="checkbox"/> <i>Encouragements fiscaux pour les investissements d'entreprise dans l'économie d'énergie et les énergies renouvelables</i>	___	M92-159/1998
<input type="checkbox"/> <i>Des moyens de financement novateurs entraînent des économies d'énergie : Le marché des services éconergétiques chez DuPont Canada</i>	___	M27-01-1653F
<input type="checkbox"/> <i>Le financement de services éconergétiques est le moteur d'un projet chez Ford Canada</i>	___	M27-01-1656F
Publications d'intérêt général sur le financement (non industriel)		
<input type="checkbox"/> <i>Obstacles au financement de projets permettant d'économiser l'énergie – Efficacité énergétique</i>	___	M92-92/1995
<input type="checkbox"/> <i>Guide d'introduction au contrat de services éconergétiques – Innovateurs énergétiques</i>	___	M27-109/1993F
<input type="checkbox"/> <i>Options de financement dans les services de gestion de l'énergie – Efficacité énergétique</i>	___	M27-01-547F

Nom : _____ Titre : _____

Organisme : _____ Type d'organisme : _____

Adresse : _____

Ville : _____ Prov. : _____ Pays : _____ Code postal : _____

Téléphone : _____ Télécopieur : _____ Courriel : _____

J'aimerais recevoir le bulletin bimensuel *L'Enjeu PEEIC* (Programme d'économie d'énergie dans l'industrie canadienne) par courriel télécopieur

