



FONCIA GOBELIN

9, rue des Cordeliers

75013 PARIS

Itteville, le 31 août 2015

N/REF : JP/ND/AR.280815760

Affaire : Groupement de l'ILOT 13 – 75013 PARIS

Analyse de l'appel d'offres pour un nouveau contrat d'exploitation des installations thermiques

But recherché

Renégocier le contrat d'exploitation en conservant les garanties de performance des installations et en proposant des travaux d'amélioration afin de pérenniser les installations.

État actuel

- Contrat type **MTI (Marché Température avec Intéressement)** en cours avec COFELY jusqu'au 30 septembre 2015.
- Le contrat intègre :
 - Une clause P1** : gestion et fourniture de l'énergie primaire (vapeur CPCU)
 - Une clause P2** : conduite et entretien des installations
 - Une clause P3** : garantie totale transparente
 - Une clause d'intéressement aux économies d'énergie**
- Certains organes de distribution des réseaux sont anciens et inopérant. Il est prévu de les remplacer.

Détails et analyse de l'appel d'offre

Le cahier des charges :

Le marché est divisé en **deux lots** : 1 contrat pour la Tranche 1, et 1 contrat pour la tranche 2.

Pour chaque lot, les entreprises ont répondu selon **2 types de contrat** :

- **MTI** : Contrat actuel P1, P2, P3

- **PFI** : Contrat P2, P3 avec intéressement aux économies d'énergie. La gestion et fourniture de vapeur est à la charge des Copropriétés (Syndic de copropriété).

Dans les 2 cas :

Des travaux d'amélioration techniques ont été chiffrés en option : Remplacement des pieds de colonne chauffage ainsi que des tés de réglage des panneaux. Ces travaux, en plus de pérenniser les installations, favoriseront les économies d'énergie.

Les réponses :

5 entreprises ont été consultées. 4 ont répondu : DALKIA, COFELY, IDEX et MTB. La société HERVE THERMIQUE n'a pas donné suite.

L'analyse transmise détaille l'ensemble des postes chiffrés par les entreprises pour chaque lot et par type de contrat. Elle a été lissée sur les 8 ans du contrat proposé en tenant compte des investissements pour l'amélioration des installations de distribution.

La société COFELY, connaissant l'historique du site, propose une variante avec une diminution de la cible de consommation. Ceci engendre une légère baisse du montant P1.

Le choix du contrat :

Avantage du contrat MTI :

L'entreprise prend en charge l'ensemble de la gestion du chauffage, la fourniture de vapeur est sous sa responsabilité.

Le coût indiqué du prix unitaire de la Tonne Vapeur pour chaque société est le coût strict CPCU.

Sur la partie fixe du réseau CPCU, les entreprises ont de meilleures marges de négociation, permettant de couvrir la quasi-totalité des frais de gestions.

L'entreprise est directement concernée par les économies d'énergie réalisées suite à une bonne conduite des installations. Elle a un intéressement (bonus/malus) sur les consommations.

Avantage du contrat PFI :

La facturation de la vapeur s'effectue directement avec la copropriété (Syndic), ce qui permet de s'affranchir des frais de gestions des exploitants.

Visualisation mensuelle des consommations par le syndic.

L'entreprise a également un intéressement (bonus/malus) sur les consommations.

La négociation sur la puissance souscrite suite à des travaux d'amélioration peut s'effectuer en direct avec la CPCU.

Avec le réseau CPCU, l'avantage du PFI est moindre car le prix de la vapeur n'est pas négociable et l'écart avec le contrat MTI correspond ici aux frais de gestion.

Les exploitants sont plus motivés avec les contrats MTI (Chiffre d'affaire plus important).

Le choix de l'entreprise :

DALKIA :

Réponse sérieuse, avec un coefficient de gestion de 5% sur le P1.

Le montant des travaux d'amélioration ainsi que les prestations P2 et P3 nous semble correct.

COFELY :

Réponse sérieuse, avec un coefficient de gestion de 4% sur le P1.

Le reste du chiffrage nous semble correct, avec un montant sur les travaux d'amélioration modeste.

Connaissance du site depuis de nombreuses années, avec de bonnes prestations depuis plusieurs années. Proposition d'une baisse des cibles de consommation en variante.

IDEX :

Réponse sérieuse, avec un coefficient de gestion de 4% sur le P1.

Sur la tranche 2, les montants P2 et P3 sont élevés.

Le montant des travaux d'amélioration est très élevé. On remarque dans le détail des prix forts sur la fourniture et la pose du matériel de distribution chauffage.

MTB :

Le coefficient de gestion est très élevé, 20% sur la partie eau chaude sanitaire. Le terme de gestion sur la partie chauffage est inclus dans le coût unitaire de la vapeur mais n'est pas clairement indiqué. Néanmoins au vu du montant, la gestion s'élève au minimum à 15%.

Les montants P2 et P3 sont également très élevés.

En revanche les travaux d'amélioration sont particulièrement bas, principalement sur les prestations de nettoyage du réseau et d'équilibrage des installations. Des postes qui ne sont pas à négliger.

Globalement, l'offre de la société MTB est sensiblement plus chère.

En effet, il faut également tenir compte de la partie abonnement /prime fixe sur le P1 qui est anormalement faible.

L'écart entre La société MTB et les 3 autres sociétés peut s'expliquer par leur structure plus modeste vis-à-vis d'un site aussi conséquent que l'ILOT 13.

En tenant compte de l'ensemble des postes sur les 8 ans y compris travaux d'amélioration en option, l'offre COFELY est légèrement plus intéressante économiquement, d'autant plus avec leur proposition de variante.

Selon le souhait de la copropriété, et dans la mesure où les prestations de la société COFELY auraient été relativement satisfaisantes jusqu'à aujourd'hui, nous conseillerions la reconduction de la société COFELY avec la variante proposée. Mais une deuxième société voire une troisième si l'offre est réexaminée pourraient être auditées par la commission chauffage.