



Promotion du biogaz et de son développement à travers des partenariats locaux et régionaux

www.biogasregions.org

CONTRIBUTION PARTENAIRE

Les auteurs assument l'entière responsabilité du contenu de ce document. Celui-ci ne préfigure pas l'avis de la Commission Européenne. La Commission Européenne décline toute responsabilité quant à l'usage qui pourrait être fait des informations contenues dans ce document.

GRANT AGREEMENT NUMBER EIE/07/225

(Contract N°: EIE/07/225/SI2.467622)

**WORK PACKAGE N°5
DELIVERABLE D 5.2.**

Intitulé

Partenariats, contrats et organisations entre acteurs

– mars 2010

*Rhônealpeénergie-Environnement : contact Valérie Borroni
10 rue des Archers 69002 Lyon FRANCE
tél direct : 00 33 4 72 56 33 55
www.biogazrhonealpes.org
valerie.borroni@chezraee.org*

Introduction

Ce rapport a pour objectif de présenter différents types de groupements ou de partenariats possibles autour du développement de la méthanisation. Il se base à partir d'exemples concrets : soit issus de la filière elle même, soit issus d'autres filières notamment de la filière bois énergie qui dispose d'une quinzaine d'années d'expérience.

Ce document n'est pas une étude juridique. Il va toutefois s'orienter vers des montages juridiques possibles ou expérimentés qui concernent principalement la collectivité et son positionnement vis à vis d'une unité de méthanisation.

Ce document s'appuie sur des études de cas.

Toutefois une étude juridique sera réalisée en parallèle pour balayer les possibilités offertes à la collectivité pour soutenir un projet méthanisation.

1. Etudes de cas	3
CAS N°1 : le regroupement des compétences pour être plus fort	3
CAS N°2 : TIPER la communauté de communes porteur du projet.	3
CAS N°3 : SIPER et la construction d'un réseau de chaleur par la collectivité	4
CAS N°4 : pistes de réflexion pour impliquer la collectivité	6
3. Accords contractuels pour la sécurisation des substrats	8
4. La minimisation des risques	9
En phase de définition de projet	10
En phase d'exploitation	10
6. Les sources d'information pour la contractualisation	11
7. Conclusions	11

1. Etudes de cas :

Il s'agit de 3 cas identifiés dans la filière méthanisation dont deux en Rhône-Alpes.

CAS N°1 : le regroupement des compétences pour être plus fort

Il s'agira dans ce cas précis d'un partenariat des acteurs de la filière pour présenter un pôle de compétence local auprès des porteurs de projets : un bureau d'étude, un laboratoire, un constructeur.

Il s'agit là d'un regroupement d'acteurs pour présenter une offre complète :

- prestation d'études de faisabilité
- démarches administratives
- étude de gisement
- test de mélange d'intrants
- construction de l'unité
- et suivi biologique

Les acteurs sont situés dans la même région et offrent par la même une couverture locale intéressante.

Il n'y a pas de structure juridique déclarée et créée. Ces acteurs ne se sont pas interdits de travailler avec d'autres acteurs, il n'y pas de clause d'exclusivité.

CAS N°2 : TIPER, la communauté de communes porteur du projet.

TIPER, à Thouars, est née de la volonté d'élus et de techniciens de la communauté de commune de réaliser à l'échelle du territoire une unité de méthanisation.

La collectivité a défini un cahier des charges qui avait pour objectif de définir la faisabilité d'une unité de méthanisation centralisée sur des effluents agricoles et industriels. Puis elle a fait porter le coût d'une étude de faisabilité par le groupement d'achat des différentes collectivités du territoire, ce qui a permis aussi d'impliquer les autres collectivités acteurs du territoire.

La faisabilité étant prouvée et réalisée par un bureau d'étude, deux techniciens ont eu la charge de monter l'opération. L'un en chambre d'agriculture pour mobiliser les agriculteurs du territoire sur le projet, l'autre à la communauté de communes pour réaliser l'appel d'offre destiné à définir la structure porteuse et faire le choix du développeur.

Cette structure est une SAS, qui implique le développeur les agriculteurs et les deux techniciens à titre privé. La collectivité n'ayant plus de rôle à jouer si ce n'est à

travers sa compétence d'aménagement pour la localisation de l'installation et la réalisation des équipements de viabilisation du terrain. Le développeur est là pour créer l'installation trouver les partenaires techniques, financiers.

La société créée a réalisé un appel d'offre pour procéder au recrutement du constructeur et de l'équipe de réalisation. La collectivité n'est plus impliquée à ce stade dans les négociations.

Le soutien reste politique voire administratif, le projet relève maintenant d'une initiative privée.

CAS N°3 : SIPER et la construction d'un réseau de chaleur par la collectivité

Lorsque les projets sont d'une certaine taille (> 500 kW e soit 15000 t de substrats), une manière de sécuriser le projet est d'impliquer la collectivité dans l'investissement du réseau de chaleur.

En effet, la construction du tarif d'achat de l'électricité produite à partir du biogaz en France implique une forte valorisation de la chaleur.

Aussi pour des projets de taille conséquente supérieurs à 200 kW_e, il est parfois intéressant d'envisager le réseau de chaleur renouvelable pour desservir des clients privés. Mais le porteur, s'il est agriculteur ou agro-industriel, n'a pas initialement la compétence et le savoir-faire pour le réseau de chaleur qui est du ressort de la collectivité.

C'est un service public (non obligatoire) reconnu par le code des collectivités et identifié notamment dans le cadre de délégation de service public. Un réseau de chaleur a un coût conséquent, il est donc préférable de l'externaliser du projet d'unité de méthanisation. Le porteur n'a plus qu'à se concentrer sur son projet, la collectivité menant le projet en parallèle.

Toutefois, il faudra veiller au bon phasage pour que les deux équipements voient le jour en même temps et que les utilisateurs de chaleur soient desservis comme prévu. Dans la décision politique d'accompagner un projet de méthanisation, la collectivité s'engage moralement mais pas contractuellement avec le porteur car elle ne le peut pas. Le partenariat reste informel avec des délibérations prises à différentes étapes.

Le cas présenté ci-dessous est un cas concret. Il retrace à chaque étape les décisions et actions des deux acteurs principaux porteurs et collectivité avec leurs interrogations et les réponses apportées de part et d'autre.

SIPER est né de la volonté d'un agriculteur, qui travaille aussi dans le transport de matière organique de produire avec cette matière une énergie renouvelable.

Une première analyse de la situation montre que l'on est sur un projet de taille conséquente 1MWe et qu'il n'est pas souhaitable pour des raisons d'efficacité

énergétique de positionner l'unité sur le site de l'exploitation. Le site ne pourra valoriser toute la chaleur produite par la cogénération.

Dans son réseau de connaissances, l'agriculteur a pu parler de son projet à des élus qui ont vu l'opportunité de valoriser la chaleur de la cogénération dans un centre aquatique, en projet. Après une réunion politique de validation de l'idée, plusieurs réunions techniques d'identification de la compatibilité des deux projets ont été réalisées.

La compatibilité portait sur :

- Le foncier : implantation de l'unité de méthanisation
- Les odeurs : gêne pour les « touristes » et les voisins
- Les transports : gêne pour les « touristes » et les voisins
- Le coût de la chaleur : maîtrise des coûts pour le centre aquatique, vente et rentabilité pour l'unité de méthanisation
- La sécurité pour l'approvisionnement en chaleur : pour le centre aquatique
- La garantie d'un service énergie : pour le centre aquatique
- La vente de chaleur suffisante pour le porteur de l'unité
- La garantie de la vente de chaleur pour le porteur de l'unité
- L'intégration paysagère de l'unité
- Le timing de réalisation des deux chantiers
- Les montages juridiques à mettre en œuvre
- Le portage par la collectivité du réseau de chaleur, et les compétences de celle-ci

Le porteur transmet son idée à la collectivité (la communauté de commune) qui est intéressée : elle construit un équipement collectif consommateur de chaleur et souhaite que son équipement soit chauffé avec une chaleur renouvelable (une première étude a été faite avec du bois énergie). L'idée de chauffer par un réseau de chaleur est retenue, l'équipement est envisagé.

Le positionnement de l'unité s'est fait en périphérie d'une extension de zone d'activité en cours d'aménagement qu'il a fallu caler avec le projet, pour obtenir la viabilité de la parcelle et la demande permis de construire. L'unité se trouve à moins d'un km à vol d'oiseau du centre

L'autre étape importante a concerné le portage du réseau de chaleur et la remise de la compétence. En effet la commune détentrice de la compétence n'a pas souhaité porter le réseau de chaleur (pas de personnel, pas de compétence technique, pas de financement). La communauté de commune qui porte le projet de centre aquatique, ne souhaitait pas porter le réseau de chaleur. Il a donc été décidé, après quelques temps de réflexion, que le syndicat des énergies allait porter le réseau. Il a donc fallu qu'il reçoive la compétence transmise par la commune. A la demande du syndicat, le réseau a fait l'objet d'une étude technico-économique et d'une validation politique.



D5.2 Partenariats et contrats



Des garanties ont dû être apportées par le porteur de l'unité de méthanisation sur une partie du financement du réseau. Les liens juridiques sont actuellement à l'étude ainsi que la contractualisation du ou des liens entre le producteur de chaleur et le réseau de chaleur.

Les aspects techniques ont été abordés par l'étude de faisabilité et la visite d'installations proposées par les constructeurs.

CAS N°4 : pistes de réflexion pour impliquer la collectivité

Plusieurs collectivités s'interrogent sur les possibilités d'être « partenaires » d'une unité de méthanisation territoriale, il existe plusieurs possibilités offertes par le code des collectivités.

Voici quelques perspectives possibles pour une collectivité qui souhaite s'impliquer dans un projet.

.

La Collectivité	Souhaite lancer une démarche sur son territoire	Porte en interne l'unité et passe des marchés de travaux ou d'exploitation	Porte un projet de service public mais délègue la réalisation ou l'exploitation du service	Partenariat avec le privé	Partenariat avec le privé	Partenariat avec d'autres collectivités	Partenariat avec d'autres collectivités	Porte un projet mais confie l'exploitation à un tiers à ses risques	Porte le projet mais confie les travaux à un tiers à ses risques
	Elle passe un marché d'étude	Régie avec marchés	Loi Sapin DSP concession ou affermage	SCIC	SEM	SEM	GIP Groupement d'intérêt public d'aménagement du territoire	Concession de service	Concession travaux
Description	Code des marchés publics	Code des marchés publics. Du personnel dédié.	Délégation du service publique	Partenariat entre le public et le privé. Les collectivités auraient jusqu'à 30% des voix. Association des entreprises et des agriculteurs. Chaque voie un pouvoir, outil de décision collégiale, attention à bien gérer les décisions		SEM 100% collectivités bientôt possible	Groupement de plusieurs collectivités dans un esprit de GIE	Porte un projet mais confie l'exploitation à un tiers à ses risques	Acceptation par une entreprise de prendre à ses risques des travaux et voire un service
capacité	Elle a la légitimité, mais ne dispose pas toujours de la compétence	Sur quelle compétence porter le projet : déchets, production d'énergie ou environnement	Impossibilité de qualifier le projet de service public car pas d'usager	A financer de tels investissements	SEM environnement réseau (déchet ou énergie) Démontrer l'intérêt général	SEM environnement réseau (déchet ou énergie)	Une récente décision importante du Conseil d'État laisse penser que des collectivités territoriales pourront à l'avenir passer des marchés avec des GIP dont elles sont membres sans passer par la procédure des marchés publics. La Haute juridiction transpose ainsi la jurisprudence de la Cour de justice des Communautés européennes.		Concession de travaux publics au sens de l'ordonnance n° 2009-864 du 15 juillet 2009 Les contrats de concession de travaux publics sont des contrats administratifs dont l'objet est de faire réaliser tous travaux de bâtiment ou de génie civil par un concessionnaire dont la rémunération consiste soit dans le droit d'exploiter l'ouvrage, soit dans ce droit assorti d'un prix.
Points de vigilance	Attention à la dynamique après étude, il faudra trouver les porteurs	La collectivité a-t-elle les compétences en interne		La gouvernance interne attention au montage des collègues	Lourdeurs administratives ?	Quelles autres collectivités ?	Quelle catégorie de GIP ?	Acceptation par une entreprise de prendre à ses risques un service ?	
information				http://www.scic.coop/	Fédération des Epl 46, rue Notre-Dame des Victoires 75002 Paris Tél. : 01 53 32 22 00 Fax : 01 53 32 22 22	http://www.lesepl.fr/	http://i.ville.gouv.fr/divbib/doc/gipgpvaz.pdf http://www.gipinfo.org/faq_creation.htm		

3. Accords contractuels pour la sécurisation des substrats

La sécurisation des substrats en quantité, qualité et sur la durée est une étape importante pour la réussite d'un projet. Pour des projets de taille importante, dont les substrats extérieurs sont > 30%, cette sécurisation va conditionner notamment la phase de financement par des tiers.

Il existe plusieurs solutions et niveaux d'engagement pour sécuriser les substrats en amont :

- un accord entre porteurs : il s'agit d'un accord oral, entre industriels par exemple ou agriculteurs, personnes qui se connaissent et qui ont l'habitude de travailler ensemble. Cet accord est fragile, et n'est pas un atout suffisant vis à vis des financeurs. Il pourra être remis en question face à des contrats écrits. L'expérience montre qu'ils ne sont pas pérennes.
- La lettre d'intention : elle est souvent demandée à l'étape des demandes de subvention. Il n'y a pas d'engagement contractuel, mais elle montre la bonne disposition vers un contrat. Ces documents ne sont pas suffisants pour obtenir un financement. Toutefois, elle concrétise une démarche du porteur et un intérêt du fournisseur. Mais un fournisseur pourra signer plusieurs lettres d'intention avec des porteurs différents, lettres portant sur les mêmes substrats.
- Le contrat : est le seul moyen de « fidéliser » un client, mais il faudra travailler et être vigilant sur certaines clauses :
 - la durée du contrat : la plus longue possible, 15 ans serait l'idéal mais dans la pratique, c'est nettement plus court. Une négociation sera donc à entreprendre.
 - prix et révision des prix : le plus stable possible, la formule de révision doit être une image de l'évolution de la société et de ces contraintes. Aussi pour un substrat, les points qui vont conditionner le coût du substrat sont le transport, le temps passé par une personne et éventuellement les évolutions du prix de la matière première. Une formule de révision va comprendre une part fixe et une part variable comprenant l'implication des indices reflétant les évolutions possibles.
 - l'exclusivité : elle devrait être accordée au repreneur
 - nature et qualité des intrants : elles doivent être définies précisément ainsi que les modalités de contrôle
 - les pénalités pour fin de contrats ou autres écarts dans le contrat : vont permettre de définir et de protéger les deux parties en cas d'arrêt du contrat ou écart sur les prestations et la qualité

Le contrat ainsi défini devrait encadrer les relations entre le porteur d'unité de méthanisation et le fournisseur.

- L'implication dans la société dédiée à la méthanisation : le fournisseur d'intrant pourrait être impliqué dans la société, à l'image de ce qui peut

se faire sur des unités de granulation de sciure de bois pour produire du granulé. L'unité étant très dépendante de ses intrants, une manière de fidéliser le fournisseur est de lui ouvrir le capital de la société créée : soit une SA, SARL ou SAS ; l'objectif sera aussi de gérer les pouvoirs au sein de la société.

- la contractualisation avec un professionnel du déchet, spécialisé dans la méthanisation : sur le territoire se sont développées des structures capables de garantir au porteur d'une unité une certaine qualité et quantité d'intrants. Le porteur contractualise avec la société qui va elle-même contractualiser avec plusieurs fournisseurs d'intrants. Il s'agira là d'une garantie pour le porteur.

Autre aspect pour la sécurisation des intrants, il semble important d'avoir pour les grosses unités (500 kWe soit 20 000 t et plus) une vision régionale des gisements afin qu'il y ait une coordination entre les installations et sans qu'elles se gênent et se fasse une concurrence pour les intrants au détriment de l'équilibre financier des installations. Dans ce cas, le rôle de Rhônalpénergie-Environnement, agence régionale, est important. Avec la vision des projets à l'échelle du territoire régional, elle garde la confidentialité des projets mais orientent ceux-ci pour éviter des zones de chalandise identiques et donc des estimations de projets sur des gisements déjà captés.

4. La minimisation des risques

L'expérience acquise en accompagnement de projet méthanisation ou bois énergie, montre qu'il ya des étapes à ne pas négliger et qu'elles contribuent à la minimisation des risques.

La minimisation des risques concernent principalement deux étapes :

- la phase de définition de projet
- la phase d'exploitation

Les risques sont principalement économiques et réglementaires :

- risques liés aux intrants : qualité, redevance et quantité qui va avoir un impact sur le fonctionnement de l'installation et donc les recettes électriques
- risques techniques : en général assez bien maîtrisé
- risques liés aux démarches administratives : blocage du projet par l'action de tiers, ou de l'administration : des délais allongés et donc des couts supplémentaires
- risques liés à la valorisation de la chaleur : si le projet ne valorise pas assez la chaleur, il aura un impact sur les recettes électriques et thermiques

- risques liés au retour au sol du digestat : le fait de faire de la codigestion va entraîner un supplément d'azote sur le territoire qu'il va falloir épandre.

En phase de définition de projet :

Il est très important de verrouiller les trois points suivants : intrants, chaleur et digestats.

Un projet territorial de 500 kWe, c'est au moins 500 ha de terrain d'épandage, 4 GWh de chaleur minimum à valoriser sur l'année, et 20 000 t d'intrants dont 10 fournisseurs extérieurs qui représentent plus de 50% des intrants.

Pour les Intrants :

Le porteur devra s'assurer de la fiabilité de ses fournisseurs et dès que possible fidéliser sur le long terme les intrants. La définition d'un contrat est très importante.

Pour la Chaleur :

La localisation de l'unité dépendra de la valorisation en chaleur. Un réseau de chaleur est un lourd investissement et ne permet pas à l'unité de méthanisation de se positionner loin du consommateur. Une solution pourrait être envisagée par la mise en place de conduite biogaz qui pourrait parcourir une distance plus longue et desservir une cogénération positionnée sur un site de distribution de chaleur. Une partie du biogaz serait gardé sur l'unité pour le chauffage du digestat. Une conduite de biogaz est moins chère qu'un réseau de chaleur.

Digestat :

La question de la capacité du territoire à réceptionner l'azote est importante et doit être abordée dès le départ. Dans une situation de restriction sur l'azote, il faudra ajouter des « traitements complémentaires » qui vont permettre d'exporter voir de commercialiser l'azote. Dans ce cas là, il y a un surcoût énorme à l'investissement, qu'il faut intégrer dans l'équilibre économique du projet.

En phase d'exploitation :

- la mise en relation des unités à l'échelle d'un territoire pourrait à terme constituer un réseau de solidarité en cas de défaillance d'une unité afin d'éviter la perte des intrants. A l'image de ce qui a été fait sur le bois énergie et qui a permis la définition d'un référentiel de service, chaleur bois qualité plus, les futurs propriétaires de chaufferies bois souhaitent avoir une garantie d'approvisionnement. Cette garantie est apportée par un réseau d'approvisionneurs qui sont solidaires et prêts à combler les défaillances d'un fournisseur.

- par ailleurs on pourrait imaginer des mutualisations entre ces unités sur des entretiens d'équipements des fournitures.....

6. Les sources d'information pour la contractualisation

En matière de contractualisation, les avocats d'affaire sont les personnes ressources pour la définition des contrats. Si du savoir faire existe sur les déchets, les avocats doivent se spécialiser dans le secteur de la méthanisation qui intègre l'énergie, et le retour au sol des digestats.

7. Conclusions

Les partenariats, et la coopération sont des moyens de sécuriser une filière en émergence. Le rôle d'une agence ou d'un tiers est donc primordial pour orchestrer les acteurs, leur montrer l'intérêt de travailler ensemble sur certains aspects tout en étant concurrents. La méthanisation, en particulier la méthanisation agricole ou territoriale, bouleverse des équilibres en place, c'est aussi une révolution pour les acteurs, les schémas existants et les pratiques en place, il faudra donc inventer de nouveaux schémas.