



Alain Escoffier

Directeur de BNP Paribas Leasing Solutions

“
l'impact du
leasing est
immédiat!”

Parlez-nous de votre offre.

Alain Escoffier : BNP Paribas a pris des engagements en faveur de la transition énergétique à l'occasion de la COP 21 et de la signature de l'accord de Paris, à travers trois objectifs notamment : financer la transition énergétique, limiter notre impact environnemental, et améliorer la connaissance sur le changement climatique. Rappelons qu'il y a aujourd'hui 9,5 millions de points lumineux en France qu'il convient de changer. Les équipements sont vétustes : leur durée de vie moyenne est de 35 ans, pour une durée initialement prévue de 20 ans. Dans ce cadre-là, notre offre de financement locatif avec option d'achat, encore appelée crédit-bail ou leasing, est un outil adapté pour financer et accélérer la transition énergétique.

Actuellement les CPE concernant l'équipement en LED de la voirie entrent dans le budget de fonctionnement. Peut-on dégager ces charges pour régler des frais de location ?

A. E. : Dans un contexte de baisse des dotations pour les collectivités, ce financement locatif est une opportunité pour financer des projets LED en frais de fonctionnement en lieu et place d'un budget d'investissement. Cette approche vient en complément des CPE, lesquels ont pour objectif de garantir à une collectivité locale l'atteinte d'économies d'énergie durables, moyennant le déploiement et donc l'investissement dans de nouveaux équipements.

Ces deux concepts ne sont donc pas en concurrence mais sont complémentaires et permettent à la collectivité d'être certaine de couvrir ses

loyers par une quote-part des économies garanties par le CPE. Dans ce cas de figure le ROI est totalement sécurisé.

On a des exemples de montages où l'impact est immédiat. La commune s'aperçoit que le loyer plus l'électricité qu'elle va payer avec le leasing sera inférieure aux charges qu'elle supporte aujourd'hui.

Comment les économies d'énergies peuvent-elles compenser ces frais pour offrir un ROI supérieur à celui des PPP ?

A. E. : Le leasing et le crédit sont deux produits financiers différents ne répondant pas aux mêmes objectifs, et le leasing n'est pas forcément plus cher ! En fonction des équipements déployés et des conditions d'usage envisagées par la collectivité locale, nous finançons le matériel d'éclairage LED indoor et outdoor sur six ou sept ans, voire plus. Le PPP est plutôt utilisé pour le financement d'infrastructures très lourdes et faites sur mesure.

Le leasing est une solution beaucoup plus flexible permettant le déploiement rapide de projets de type rénovation d'éclairages adaptés à des bâtiments ou à des éclairages publics. Les coûts de mise en œuvre d'une opération de leasing sont très faibles comparés à ceux d'un PPP et son montage juridique est très simple.

Des solutions flexibles pour un éclairage public innovant

Xavier Albouy

Directeur de la marque Citeos – Groupe Vinci Energies

Encore peu exploitée, la LED permet aux villes de réduire leur consommation d'électricité tout en améliorant la qualité de leur éclairage public. Des solutions existent pour encourager l'investissement dans ce domaine.

PROPOS RECUEILLIS PAR ANDRÉ ASSE

Seul 7 à 8 % du parc national est équipé en LEDs alors que l'électricité est appelée à augmenter. Comment expliquez-vous ce retard français ?

Xavier Albouy : La France, par rapport à d'autres pays européens, a un retard dans ce domaine car elle a depuis longtemps une expertise particulière sur l'éclairage. Cela peut sembler paradoxal, mais cette expertise fait qu'à l'arrivée de la LED, qui présentait un intérêt sur l'efficacité énergétique, on a également pris en considération la qualité de la lumière. Et c'est vrai que les premières LEDs n'étaient pas performantes, il s'agissait de lumières très froides. Les experts ont mis du temps à être convaincus, et suite à l'amélioration des produits fournis par les fabricants, il n'y a plus eu de débat en France. Aujourd'hui on

est conscients du bien-fondé de la LED, mais le programme d'investissement des collectivités à ce propos est encore insuffisant. Malgré les nouvelles technologies, on est encore sur un renouvellement du parc de l'ordre de 3% annuel. Néanmoins aujourd'hui, nous installons plus systématiquement de la LED.

Le PPP est parfois décrié, mais présente en ce qui concerne Citeos un taux de satisfaction de 100%. Pouvez-vous nous rappeler les économies à la clé prévues par vos CPE et le ROI visé ?

X. A. : L'éclairage public représente 40% à 50% de la consommation électrique des communes. Grâce aux contrats de performance énergétique (CPE) que nous avons mis en place depuis une dizaine d'années,

nous sommes en mesure de baisser cette consommation de 75%. Et ce, sans altérer la qualité de la lumière et de l'éclairage, mais au contraire avec des engagements de qualité, de disponibilité, de réduction de la pollution lumineuse, etc.

Dans ce cadre, les partenariats public-privé (PPP) nous permettent d'apporter en plus le financement. Ce sont des contrats qui se sont beaucoup développés en France au début des années 2010, et nous en avons actuellement une vingtaine qui apportent satisfaction à nos clients. Ils leur ont permis d'améliorer l'éclairage et de mettre en œuvre d'autres services. Nos engagements sont toujours atteints et souvent dépassés, grâce aux progrès technologiques. Nous pouvons facilement avoir des retours sur investissements sur 5 à 7 ans, ce qui est rare dans le domaine public : les économies d'énergies permettant de financer le renouvellement de l'ensemble du parc des collectivités, avec le même budget annuel pour les collectivités.

Le CPE est d'autant plus performant qu'il est associé à un mode de financement accéléré. Quels modes de financement se trouvent être possibles ?

X. A. : Aujourd'hui nous avons à peu près 130 contrats de ce type chez Citeos : la collectivité n'a pas de

“
Nos engagements
sont toujours
atteints et
souvent dépassés”

coûts supplémentaires, elle finance le contrat sur le coût de fonctionnement global qu'elle consacrait annuellement à l'éclairage public, dépenses de fonctionnement et d'investissements. Les économies de fonctionnement, énergie et maintenance, sont réalisées au fil du temps, sur des contrats qui ont une durée de 6 à 10 ans. Cela signifie qu'on obtient 100% d'économies seulement au bout des 10 années.

Or, si on investit sur l'ensemble de la rénovation du parc dans les deux premières années, les économies sont immédiates. C'est tout l'intérêt du financement qui permet d'accélérer l'obtention des économies d'énergie, et donc, dans un bilan économique global, d'investir plus. Nous essayons de convaincre les collectivités de faire du financement accéléré pour être plus performantes. Le PPP est l'une des solutions : nous apportons nous-même le financement avec un partenaire bancaire. La collectivité peut aussi faire un emprunt classique auprès d'une banque ou de la caisse des dépôts. Et aujourd'hui, avec la BNP Paribas, nous mettons en place une solution de Leasing sur une durée de 5 à 7 ans, qui correspond au retour sur investissement. Cela permet aux communes de financer des travaux accélérés, dès la première ou la deuxième année, et donc de bénéficier au maximum de l'effet de levier des investissements sur les coûts de fonctionnement.

