

# CONFÉRENCE ATEE : QUOI DE NEUF POUR LA 4<sup>ÈME</sup> PÉRIODE DES CEE

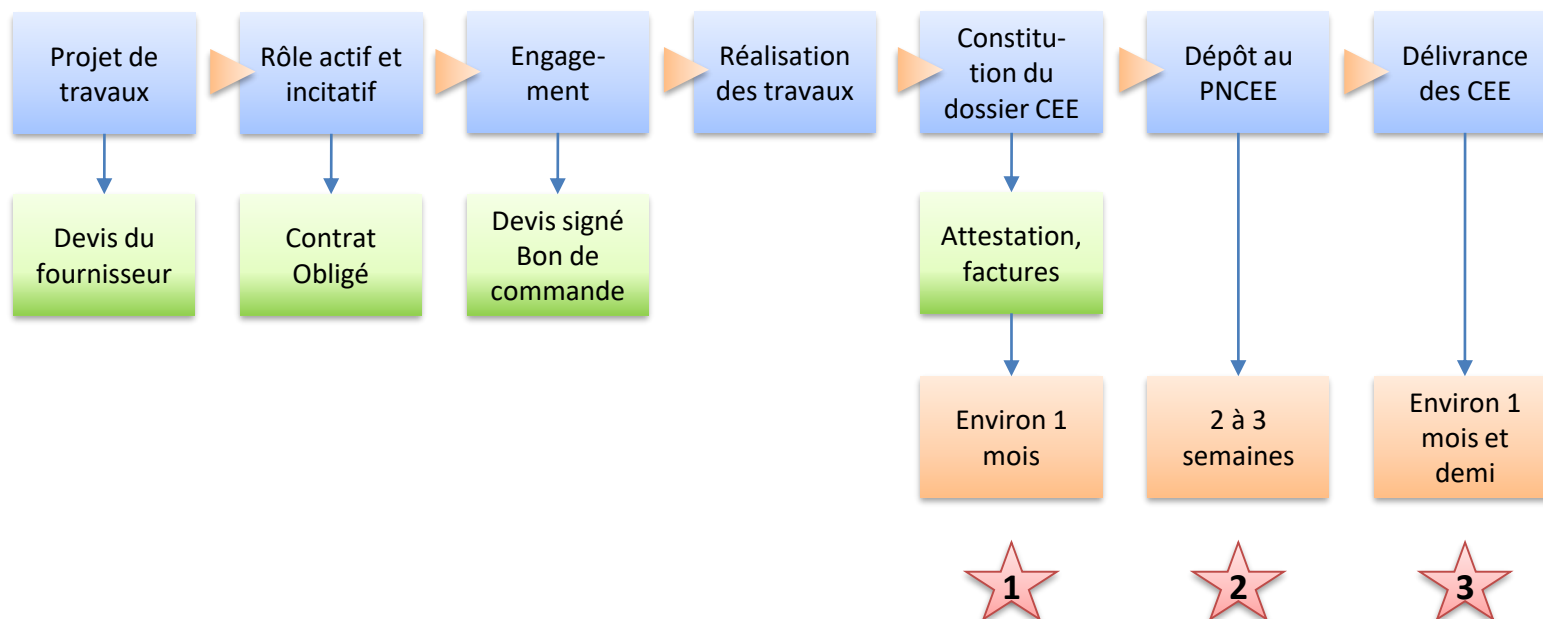
## LES OFFRES DE PRÉFINANCEMENT DE PRIMES CEE

**Blagnac, le 13 mars 2018**



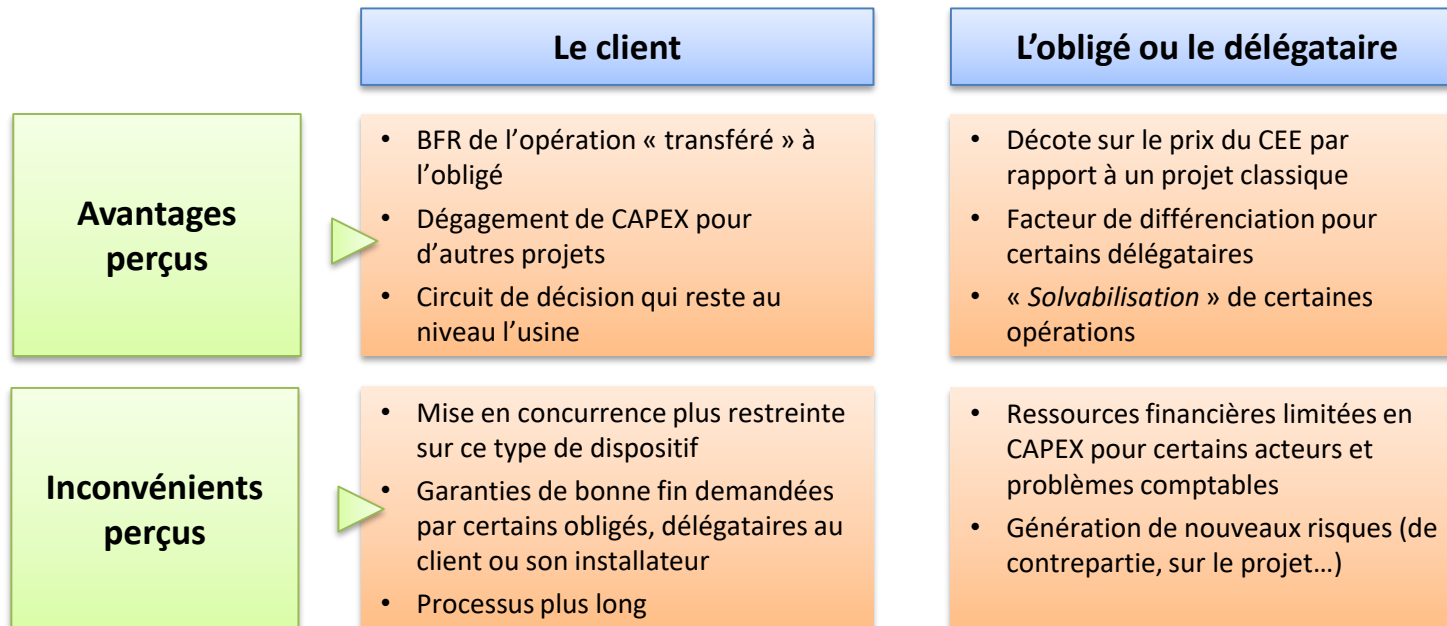
# 1. RAPPEL SUR LES MODALITÉS (TRADITIONNELLES) DE VERSEMENT DES PRIMES CEE

- ❑ **Principe général** : Les primes CEE sont versées au bénéficiaire final (le client) soit directement soit via une remise sur devis de son installateur qui assure le besoin en fonds de roulement entre l'obtention de la remise au client et le paiement de la prime par l'obligé ;
- ❑ **Dans le cas du paiement d'une prime directement au client** par l'obligé, le processus est celui décrit ci-dessous. Le paiement par l'obligé peut intervenir : (1) à la validation du dossier par les services de l'obligé, (2) au dépôt du dossier au Pôle National des CEE, (3) à la délivrance des CEE ou (4) 30 à 60 jours après la délivrance, le temps pour l'obligé ou délégataire de vendre les CEE sur le marché ;



## 2. LE DÉVELOPPEMENT DES OFFRES DE PRÉFINANCEMENT DE PRIMES CEE

- ❑ **Principe général** : Les offres de préfinancement de primes CEE consistent à régler d'avance tout ou partie de la prime CEE estimée (via des appels à paiement) en fonction d'événements convenus avec le client (signature du devis, réception des équipements, réception des travaux...). Ces événements sont souvent calés sur les acomptes du fournisseur du client ;
- ❑ **Clients concernés** : Plutôt en industrie mais on note des opérations en résidentiel (bailleur ou copropriété), notamment lorsque la prime CEE couvre une grande partie des travaux. On ne note pas de taille minimale de dossier ni, pas secteur, des acteurs plus concernés que d'autres.



# 3. LES PARAMÈTRES CLÉS D'UNE OFFRE DE PRÉFINANCEMENT DE PRIMES CEE

□ Les paramètres clés d'une offre de préfinancement sont les suivants :

	Impacts probables	Cas constaté
<b>Durée du préfinancement</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Plus la durée du financement par l'obligé ou le délégataire est importante, plus la décote sera importante</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Entre 15 et 40c EUR par MW<sub>h</sub>c sur la base d'une prime totale autour de 4,20 EUR par MW<sub>h</sub>c hors préfinancement</li></ul>
<b>Risque de contrepartie</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Plus la perception du risque de contrepartie - projet sur le client / installateur est élevée, plus la décote sera importante (sauf garanties)</li></ul>	
<b>Nombre d'appels à paiement</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Le nombre d'appels à paiement (en général de 2 à 4) n'a pas d'impact significatif</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Engagement, début des travaux, réception, constitution des dossiers</li></ul>
<b>Montant d'appels à paiement</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Le montant du premier appel (à l'engagement au sens des CEE) peut avoir un impact s'il est élevé</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Entre 50 e 80% du montant total de la prime à l'engagement</li></ul>

# 4. CAS PRATIQUE EN INDUSTRIE

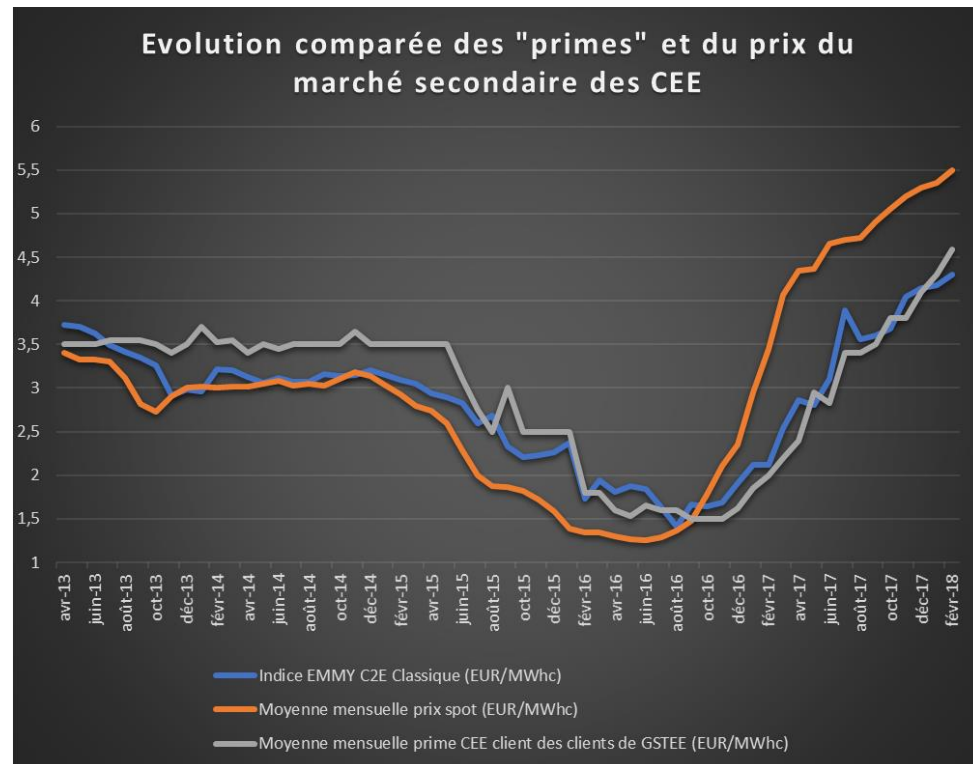
## ❑ Rénovation de chaufferies industrielles

Cas pratique	
Type de client	<ul style="list-style-type: none"><li>Industrie agroalimentaire (transformation), travaux sur 4 sites</li></ul>
Engagement de l'opération	<ul style="list-style-type: none"><li>Début décembre 2017</li></ul>
Fiche valorisée et gisement	<ul style="list-style-type: none"><li>VEV (IND-UT-102), économiseur (IND-UT-104) et brûleur (IND-UT-105)</li></ul>
Montant du devis	<ul style="list-style-type: none"><li>474 000 EUR dont une couverture par les CEE de 70% du devis</li></ul>
Modalités du préfinancement	<ul style="list-style-type: none"><li>50% à l'engagement</li><li>50% à la constitution du dossier administratif CEE complet</li></ul>
Paramètres du préfinancement	<ul style="list-style-type: none"><li>Décote de 30 centimes d'euros par rapport au prix CEE sans préfinancement</li></ul>

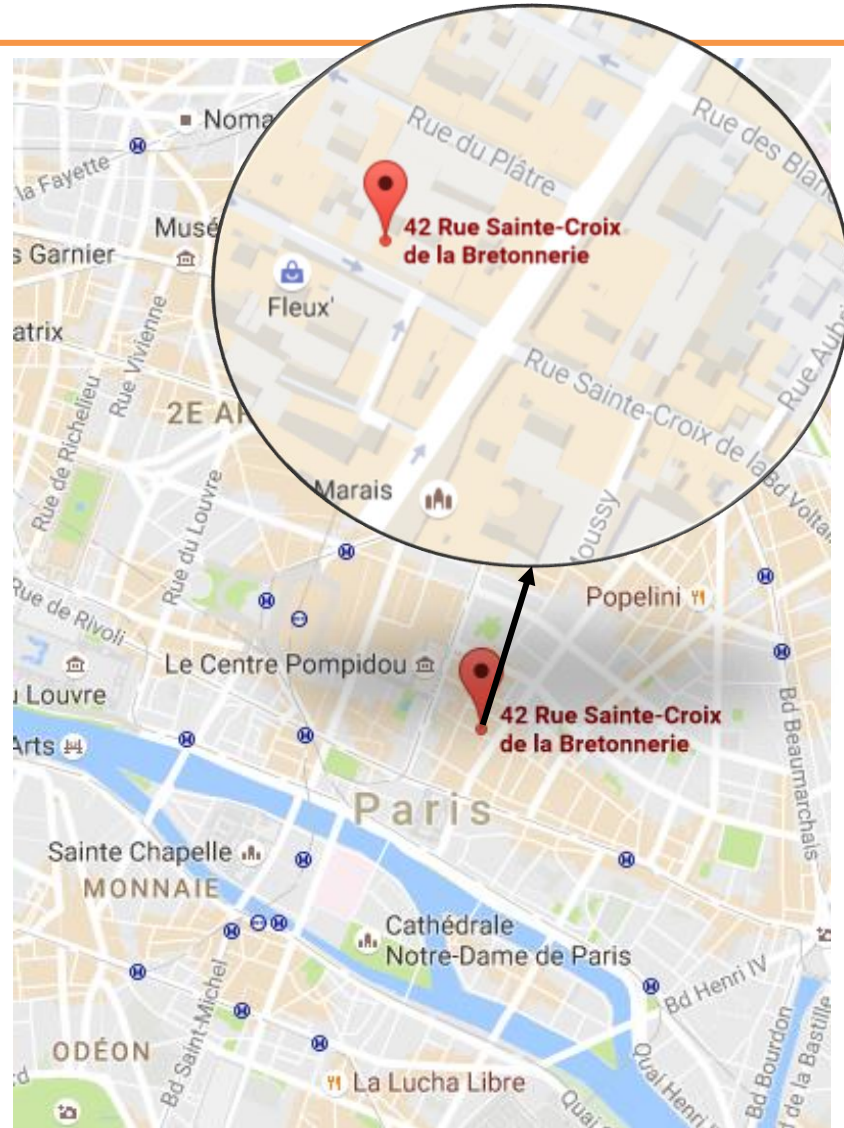


## 5. EN SYNTHÈSE

- ❑ **Les offres de préfinancement** sont des nouveaux outils qui se développent de plus en plus avec la hausse du prix des CEE classique, notamment sur des opérations où la contribution du CEE par rapport au devis est importante ;
- ❑ Elles sont perçues par les clients et les obligés / délégataires comme **des opérations « gagnant / gagnant »** où le client n'a pas besoin de faire une demande de CAPEX qui prend du temps et à l'issue incertaine et où l'obligé / délégataire peut collecter des CEE à moindre coût ;
- ❑ Elles ne doivent néanmoins pas empêcher le client de faire jouer la concurrence dans un univers où les prix proposés sont très disparates et l'information de marché asymétrique.



# NOUS CONTACTER



## TERRE D'ÉCONOMIES D'ÉNERGIE



42 rue Sainte-Croix de la Bretonnerie  
75004 Paris



01.71.37.92.60  
06.28.41.03.09



[drapin@gstee.fr](mailto:drapin@gstee.fr)



[www.gstee.fr](http://www.gstee.fr)