

GUIDE À L'ATTENTION DES COLLECTIVITÉS



PRODUIRE DU BIOMÉTHANE ET
**SAVOIR LE VALORISER EN
BIOGNV SUR SON TERRITOIRE**



**Auvergne
Rhône-Alpes**
Énergie Environnement

Biogas
ACTION

CONTENU

INTRODUCTION	4
LE CONTEXTE	5
COMPRENDRE LES MÉCANISMES	6
Qu'est-ce que le biométhane ?	6
Le biométhane produit en France, un gaz équivalent au gaz naturel	6
Le cadre contractuel qui permet de produire et vendre du biométhane en France	8
Le BIOGNV : la meilleure valorisation du gaz renouvelable	9
Les mécanismes de soutien du biométhane et les garanties d'origine	9
- Qui achète votre biométhane ? Un fournisseur de gaz naturel	10
- Qui peut vous vendre du biométhane ? Votre fournisseur de gaz naturel	11
CONCLUSION	12
FICHE PRATIQUE N°1 Produire et vendre du biométhane afin de valoriser le carburant sur son territoire en priorité	13
FICHE PRATIQUE N°2 Produire du biométhane afin de valoriser le carburant au sein de la collectivité et/ou de ses organismes associés	17
FICHE PRATIQUE N°3 Produire du biométhane afin de valoriser le carburant auprès des entreprises partenaires du territoire	23
FICHE PRATIQUE N°4 Acheter du biométhane produit sur son territoire afin de le valoriser en carburant pour sa collectivité	29
FICHE PRATIQUE N°5 Vendre du biométhane : éléments de procédure	31

INTRODUCTION

De nombreuses collectivités s'interrogent sur l'opportunité de produire du biométhane et sur la possibilité de le valoriser en carburant sur leur territoire à un prix concurrentiel, soit pour leurs propres utilisations (bus ou benne à ordures ménagères, par exemple), soit pour les besoins d'acteurs partenaires de la collectivité et utilisateurs potentiels de BioGNV via une station publique du territoire. Elles se heurtent à des difficultés de compréhension du mécanisme des garanties d'origine qui permet à une production, sur un site donné, d'être valorisée sur un autre site, déconnecté techniquement.

Ce guide fournit un éclairage ainsi que des outils juridiques et contractuels pour permettre aux collectivités de produire du biométhane et favoriser sa consommation localement.

Il se veut pratique en apportant, aux services des collectivités, des illustrations de différentes stratégies et des clés pour s'assurer de la destination des productions ou de la provenance de l'approvisionnement. Il est composé d'une partie introductive expliquant les mécanismes en jeu et de fiches pratiques.

Ce travail est le fruit d'une collaboration entre Auvergne-Rhône-Alpes Énergie Environnement, l'ADEME et GrDF ainsi que trois collectivités impliquées et volontaires pour valoriser leur biométhane : le Pays Rochois, la Métropole de Lyon et Vienne Condrieu Agglomération. Il a bénéficié des conseils du cabinet d'avocats, ADAMAS*, afin d'affiner les options et de sécuriser les choix.

Le guide fera l'objet d'une mise à jour en cas d'évolution réglementaire.

** Implanté à Lyon, Paris et Bordeaux, le Cabinet d'avocats ADAMAS conseille et assiste depuis près de 50 ans les collectivités territoriales et les structures publiques. Jérôme LÉPÉE est avocat associé et pilote du Pôle Énergie du Cabinet. Il intervient sur l'ensemble de la chaîne de valeur de l'énergie : production, transport, distribution, consommation, efficacité énergétique et mécanismes de marché.*

LE CONTEXTE

Dans le cadre des accords internationaux visant à réduire les émissions de CO₂ et promouvoir les énergies renouvelables, **la France s'est fixée comme objectif de développer le biométhane** afin qu'il participe à hauteur d'au moins 10 % des consommations de gaz naturel à l'horizon 2030. Parallèlement, le secteur des transports, fort utilisateur de produits pétroliers, devra intégrer à l'horizon 2020 au moins 10 % d'énergie renouvelable dont le biométhane, communément dénommé BioGaz Naturel Véhicule (BioGNV).

Ce carburant constitue en effet l'une des solutions matures pour la mobilité propre de demain, puisqu'il présente à la fois un avantage économique (équivalent au diesel pour l'utilisateur) et environnemental (forte réduction des émissions de particules fines, de CO₂, des NOx (oxydes d'azote), et réduction des nuisances sonores).

Le développement de l'usage du biométhane comme carburant permettra de répondre à ces deux objectifs. Il convient donc de le soutenir, en développant des transports routiers et de personnes mais aussi de marchandises, sur des trajets régionaux et urbains. Un accompagnement de l'implantation des stations de recharge pour ces véhicules est également requis.

Le cadre réglementaire favorise aujourd'hui **le développement de la production de biométhane avec injection dans le réseau de gaz naturel** et soutient son usage pour les véhicules, notamment au travers de subventions et de tarifs d'achat attractifs.

L'arrêté du 23 novembre 2011 fixe les règles et les tarifs d'achat du biométhane produit par les installations exploitées sur le territoire national. Ce tarif d'achat minimum est de l'ordre de 110 € / MWh de bio-méthane injecté, révisable et engageant pendant 15 ans. **Pour comparaison, en mai 2017, le prix du gaz naturel conventionnel sur les marchés européens était de l'ordre de 17 € / MWh.** En outre, chaque MWh injecté ouvre droit à l'émission d'un certificat de **garantie d'origine (GO)** qui garantit l'origine renouvelable du gaz.

Afin de détenir ces garanties d'origine (GO) et de les valoriser auprès de leurs clients, les fournisseurs de gaz semblent proposer une valorisation complémentaire au tarif d'achat réglementé estimée à ce jour entre 2 et 5 € / MWh.

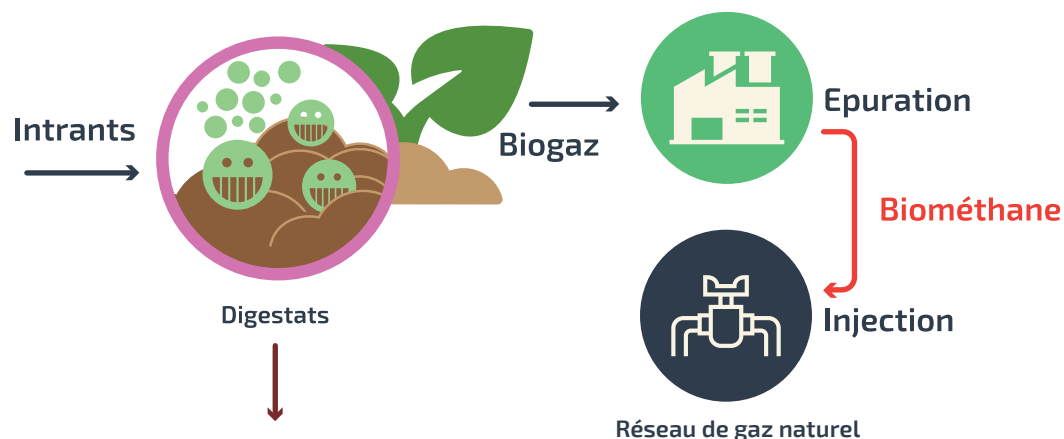
Pourquoi viser le BioGNV pour une collectivité ?

Le contrat de vente de biométhane peut avoir un effet levier important sur la compétitivité économique locale du BioGNV. En effet, au travers d'exigences complémentaires (développées dans le guide) à la seule valorisation financière, il est possible d'inciter voire de contraindre **les fournisseurs à valoriser localement les GO générées en BioGNV et de garantir à l'utilisateur final un coût proche du gaz naturel véhicule (GNV) conventionnel distribué en station.**



COMPRENDRE LES MÉCANISMES

Qu'est-ce que le biométhane ?



Le **biométhane** est un **biogaz** produit à partir de déchets ou sous-produits organiques qui a été épuré. Ont été enlevés le CO₂, l'eau et d'autres composés pour atteindre une qualité similaire à celle du gaz naturel (98% de méthane) acheminé dans les réseaux de gaz de distribution publique. Les techniques d'épuration sont multiples et éprouvées en Europe, avec plus de 200 réalisations.

Le biométhane produit en France : un gaz équivalent au gaz naturel

Aujourd'hui, le biométhane provient du biogaz produit par :

- **des agriculteurs**, dans des unités de **méthanisation** à la ferme ou multi-partenariales ;
- **les collectivités et les entreprises**, grâce aux professionnels du traitement des eaux usées et des déchets.

Les ressources locales mobilisées sont :

- les **déchets organiques** présents dans les ordures ménagères ou de restauration ;
- les **résidus de cultures**, les **effluents d'élevages**, des **cultures intercalaires**...
- des **résidus** ou **effluents d'industries agro-alimentaires** ;
- les **boues** issues du traitement des eaux usées.

Elles sont transformées dans une unité de méthanisation pour des projets agricoles, territoriaux ou industriels. En station d'épuration (STEP), il suffit d'ajouter un **digesteur** aux installations existantes. En ISDND (installation de stockage des déchets non dangereux), seul le captage du biogaz est nécessaire.

Mémo



BIEN MAÎTRISER LE VOCABULAIRE ET LES ÉQUIVALENCES

- La **méthanisation** est la digestion, par les bactéries de la matière organique, dans un milieu en absence d'oxygène. Elle produit un biogaz et un digestat valorisables en agriculture.
- Le **digesteur** est une cuve dans laquelle se produit la méthanisation.
- Le **digestat** est le résidu solide de la méthanisation.
- Le **biogaz** est un gaz composé de méthane (50-60 %), de CO₂ (30-40 %), d'eau, d'H₂S... Il peut s'utiliser après un léger traitement comme combustible pour une chaudière ou une cogénération. Le biogaz n'est pas injecté directement dans un réseau de gaz naturel.
- Le **biométhane** est issu de l'épuration du biogaz. Il contient 98% de méthane et il peut être injecté dans le réseau de gaz naturel.
- Le **GNV** est le gaz naturel véhicule. Si le gaz est comprimé, on parle de GNC. S'il est liquéfié, il s'agira de GNL.
- Le **mégawatt - heure** (MWh) est l'unité de mesure de la quantité d'énergie produite par une installation, que l'on retrouve dans les contrats.
- Une **garantie d'origine** (GO) est un certificat qui correspond à l'équivalent d'1 MWh de biométhane injecté dans le réseau.
- Le **Nm³/h** est la capacité de production de l'installation ; elle a une valeur administrative ; elle donne le volume de gaz produit par heure.
- **1 Nm³** de biométhane = 10 kWh = 0,01 MWh (unité que l'on retrouve dans les contrats).
- **8 200 h**, c'est le nombre moyen d'heures de production sur ce type d'unité.

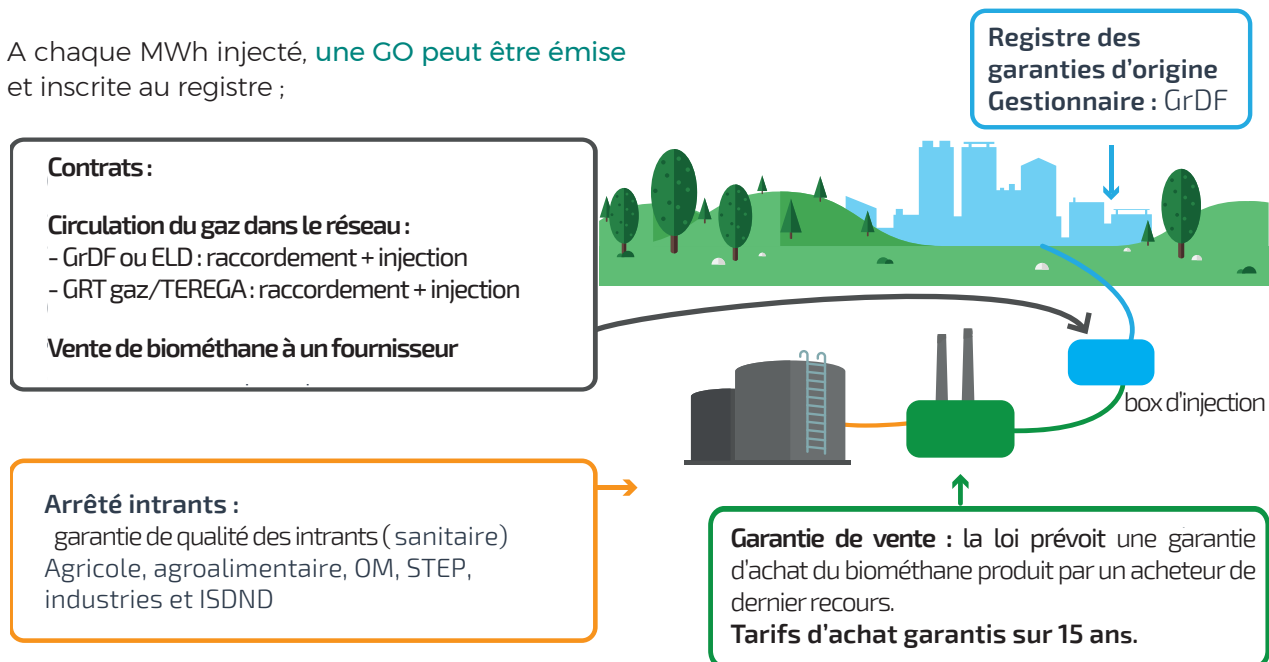
Injecter du biométhane suppose, notamment, un réseau de transport ou de distribution de gaz naturel, une conduite de gaz raccordant l'unité au réseau à un poste d'injection implanté sur un terrain permettant le suivi en continu de la qualité et des quantités du gaz. La quantité de biométhane produite doit être en adéquation avec les consommations de gaz naturel sur la zone desservie par le réseau.

Le cadre contractuel qui permet de produire et vendre du biométhane en France

Le mécanisme de soutien qui a permis la mise en place de la filière biométhane en France a été créé en 2011. Il s'applique uniquement au biométhane injecté dans les réseaux de gaz naturel. Il s'articule autour de plusieurs étapes :

- **La collectivité produit du biométhane** dans certaines conditions : STEP, ISDND, Tri mécano biologique, projet territorial...;
- La collectivité productrice doit **signer 3 contrats** :
 - un pour le raccordement avec le gestionnaire du réseau de gaz,
 - un pour l'injection dans le réseau avec ce même gestionnaire,
 - et un pour la vente du biométhane avec un fournisseur de gaz naturel ;
- **C'est bien un fournisseur de gaz naturel qui achète** le biométhane ;
- **La vente de biométhane est garantie** quoi qu'il arrive, grâce à un fournisseur de gaz qui a été désigné acheteur de dernier recours (liste des acheteurs accessible sur le site internet du ministère de l'Écologie) ;
- **Un tarif spécial de vente du biométhane au fournisseur de gaz, garanti pendant 15 ans, couvre les coûts** de la production et le raccordement au réseau ;
- A chaque MWh injecté, **une GO peut être émise** et inscrite au registre ;
- **Un registre des GO a été créé** pour assurer l'enregistrement et le suivi de celles-ci ;
- C'est **le fournisseur de gaz** qui, avec l'achat de biométhane, **émet une GO** et l'inscrit dans le registre. Il dispose pour cela d'un an ;
- **Le fournisseur supprime du registre les GO** correspondant à la vente du biométhane à un client. Il dispose de **2 ans pour valoriser ces GO** avant qu'elles ne soient détruites ;
- **La collectivité, consommateur final** qui va acheter du gaz naturel, **pourra recevoir une attestation de GO**, preuve d'achat du biométhane.

Rappel de l'arrêté du 23 novembre 2011 : le tarif d'achat minimum est de l'ordre de 110 € / MWh de biométhane injecté, révisable et engageant pendant 15 ans. Le prix du gaz naturel conventionnel sur les marchés européens est de l'ordre de 17 € / MWh.



Les acheteurs de dernier recours sont :

- Énergie Strasbourg (ÉS) pour le biométhane injecté dans le réseau de distribution exploité par sa marque Gaz de Strasbourg ;
- GEG pour les réseaux de distribution et de transport sur le département de l'Isère (38) ;
- Gaz de Bordeaux pour l'ensemble des réseaux de distribution sur la plupart des départements de sa région (16, 17, 24, 31, 32, 33, 40, 47, 64, 65, 82) ;
- ENGIE pour le reste de la France.

Aujourd'hui, aucun producteur de biométhane n'a eu à faire appel à un acheteur de dernier recours, à notre connaissance.

Le BioGNV, la meilleure valorisation du gaz renouvelable

Le gaz naturel véhicule (GNV) est une filière aujourd'hui bien développée qui propose une solution fiable et compétitive par rapport au diesel sur des besoins de mobilité liés aux transports publics, de marchandises, de déchets... C'est une solution qui apporte un bénéfice environnemental en termes d'émission de particules (-95 % par rapport au seuil de la norme EURO VI) et en divisant par deux les émissions de NOx (par rapport au seuil de la norme EURO VI ; voire par 3 ou 4 par rapport au diesel!). Les véhicules GNV permettent également une réduction de 50 % du bruit.

Le biogaz produit par la collectivité et valorisé en BioGNV, permet au territoire de bénéficier d'un carburant local et renouvelable.

Le bioGNV permet de diminuer de 80 % les émissions de CO₂ par rapport au diesel et apporte donc une réponse complète en termes de qualité de l'air, de bruit et de lutte contre l'effet de serre que ne pourront égaler les autres carburants. Il est donc idéal pour les flottes captives (véhicules d'entreprise, transporteurs) et transports en commun.

Le bioGNV est le carburant issu du biométhane pour des véhicules fonctionnant au gaz. Sa distribution va dépendre d'un réseau de stations d'avitaillement présent sur le territoire, en net développement ces dernières années en France.

¹ <http://www.projetequilibre.fr>

Les mécanismes de soutien du biométhane et les garanties d'origine

Chaque MWh de biométhane produit est injecté dans le réseau, chaque MWh injecté bénéficie d'un tarif d'achat garanti en fonction du type et de la taille du projet. Ce tarif est bien au-dessus du prix du marché de gaz naturel. Il est compensé par une contribution financée par les consommateurs de carburant finaux. Une partie de la taxe intérieure de consommation sur les produits énergétiques (TICPE) participe au financement du Compte d'affectation spéciale transition énergétique.

A chaque MWh injecté est associée une GO, l'équivalent d'un document administratif prouvant l'inscription au registre des garanties d'origine (RGO). La GO précise le site de production, les modalités de production, la période d'injection... Elle est valable 24 mois. Au bout des 24 mois, elle sera détruite si elle n'a pas été valorisée auprès d'un client consommateur final.

RGO	
Ce document atteste qu'une opération d'utilisation des Garanties d'Origine listées ci-dessous a été enregistrée par le Registre National Français des Garanties d'Origine biométhane. Les garanties d'origine indiquées ne sont plus négociables ou utilisables. Toute vente ultérieure ou utilisation ultérieure de cette attestation d'utilisation est interdite. Tout amendement de cette attestation est interdit.	
Fournisseur de GO :	Gaz Pur
Numéro SIRET du fournisseur des GO :	0072333455
Adresse du fournisseur des GO :	40 rue du Bac 75005 Paris résidence Untel étage untel
Bénéficiaires des GO :	J.P
Point physique de consommation :	g234
Référence de l'opération d'utilisation de GO :	AN2014120510
Date de l'opération d'utilisation de GO :	2014-12-05 09:53:41
Mode de valorisation :	industrie
Date de début de consommation :	2014-11-02
Date de fin de consommation :	2014-11-04
Nom du site de Production :	BioGasPower1
Adresse du site de Production :	66 rue du ruisseau 64000 Bio City 3
TOTAL des GO utilisées (en MWh) :	7
La présente attestation d'utilisation de GO est générée par un fournisseur pour son client.	
Le fournisseur est identifié par 3 champs : son nom, le SIRET de son entreprise et son adresse déclarée lors de son inscription au registre des GO.	
Le client est identifié par 2 champs : son nom et l'identifiant de son point physique de consommation.	
L'opération d'utilisation de GO par le fournisseur pour son client est définie de manière unique par sa référence dans le registre, la date à laquelle l'opération a été effectuée.	
Sont aussi précisées les dates de début et de fin de consommation du biométhane correspondant à l'opération, sa valorisation, le nom et l'adresse du site qui a produit le biométhane.	
Concernant la valorisation du biométhane, les choix possibles sont les suivants : carburant, industrie, chauffage particuliers, chauffage collectifs, autres.	
Enfin, la quantité totale de GO en MWh utilisée lors de cette opération est précisée.	

Le registre national des garanties d'origine est tenu par un gestionnaire pour le compte de ministère de l'Énergie. Il est nommé par appel d'offre pour une période de 5 ans. Le gestionnaire actuel est GRDF, opérant jusqu'en mars 2023. La gestion des comptes et du cycle de vie des GO donne lieu à facturation :

- pour la création d'un compte fournisseur : l'inscription au registre sera facturée 1 600 € par compte ;
- pour la création de sites d'injection : l'inscription au registre est de 2 000 € par site ;
- pour l'émission d'une GO : les frais s'élèvent à 0,10 €/GO soit 0,152 Ct€/kg de BioGNV à la pompe ;
- les annulations de GO ou transferts ne sont pas facturés.



À propos de la garantie d'origine :

- Elle garantit l'origine du gaz ;
- Elle est valable pour une valorisation gaz (biométhane, BioGNV) ;
- Elle est émise puis détruite une fois valorisée ;
- Elle est présentée au consommateur final de gaz ;
- Elle permet une décorrélation de l'injection de gaz renouvelable, de sa consommation sur un autre réseau ;
- Elle n'est pas encore produite ou valorisable en dehors de la France ;
- Elle est créée et valorisée par le fournisseur d'énergie, acheteur de biométhane et vendeur de gaz au consommateur final.

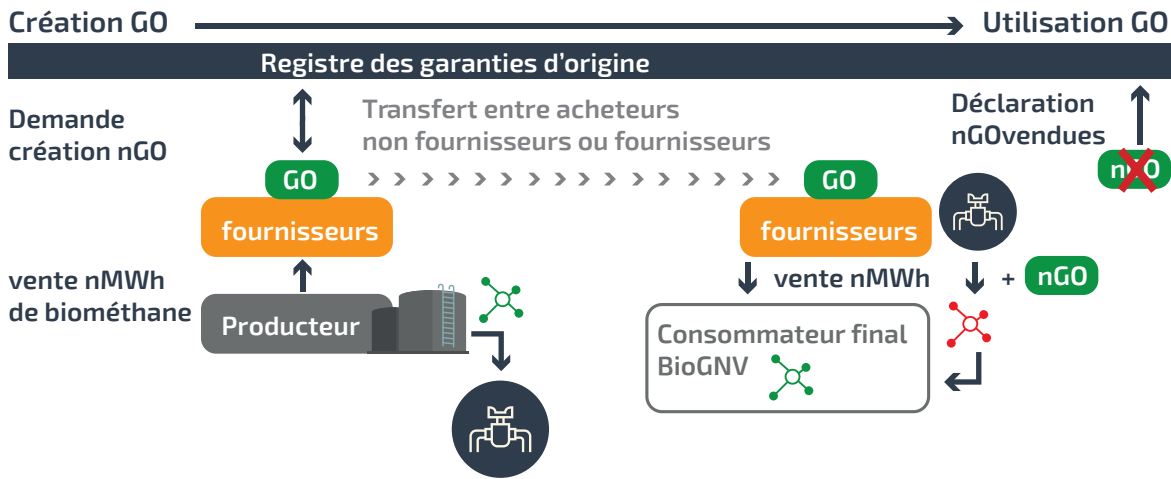
Vous êtes une collectivité productrice de biométhane que vous injectez : Qui achète votre biométhane ? Un fournisseur de gaz naturel.

Ils sont plusieurs, dont la liste est consultable sur le site injection biométhane : www.injectionbiomethane.fr ou le site www.ecologie-solidaire.gouv.fr

Le contrat d'achat est de 15 ans. Sans contrat les MWh injectés ne bénéficient pas d'un tarif d'achat et de garantie d'origine. Le fournisseur de gaz sera le créateur des GO qu'il émettra à chaque MWh injecté. C'est lui qui les inscrira au registre des garanties d'origine, il aura 1 an pour cela.

Sauf négociations et discussions préalables de la part de la collectivité, le fournisseur sera libre de valoriser les GO comme il le souhaite. Pour connaître les quantités injectées, le fournisseur passe un contrat avec GrDF ou l'opérateur de réseau auquel est raccordé le site, pour l'acheminement du gaz. Cet opérateur de l'injection donnera avec exactitude le nombre de MWh injectés (donnant droit au même nombre de GO). L'opérateur de réseau donnera cette même information à la collectivité productrice pour qu'elle puisse facturer sa production au fournisseur de gaz.

La vie d'une GO



Vous êtes une collectivité désireuse d'acheter du biométhane : Qui peut vous vendre du biométhane ? Votre fournisseur de gaz naturel

Il n'est pas possible d'acheter des GO indépendamment d'un marché de gaz pour une collectivité acheteuse de gaz. Lors du renouvellement du marché, il est donc possible de demander du biométhane, grâce aux garanties d'origine. Le fournisseur de gaz sera un possible détenteur de GO qu'il sera en mesure de vous vendre avec le gaz dans le cadre d'un marché public.

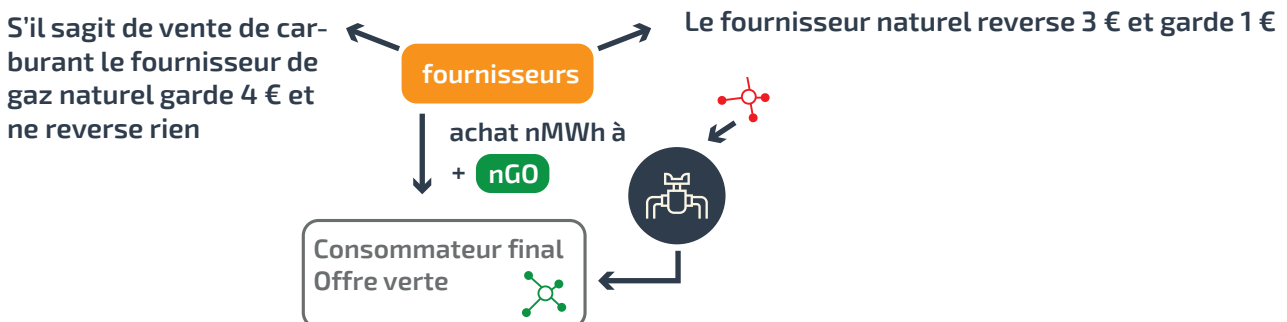
Pour autant, les GO, propriété des fournisseurs de gaz, peuvent s'échanger (achat - vente) entre fournisseurs de gaz via le registre des garanties d'origine. La création, les échanges, et la suppression des GO seront référencés dans le registre des garanties d'origine, via le site internet : <http://gobiomethane.grdf.fr/>

Un fournisseur de gaz naturel est susceptible de trouver des garanties d'origine sur le marché pour satisfaire une demande de biométhane. Aujourd'hui les garanties d'origine inscrites au registre ne sont pas toutes valorisées. (Voir le baromètre : <https://gobiomethane.grdf.fr>)

Afin d'obtenir un marché de vente de gaz naturel avec du biométhane, le fournisseur de gaz (acheteur) pourrait reverser une partie de la valorisation des GO, au producteur (ici la collectivité). De fait, la valeur d'une GO peut être négociée entre le fournisseur de gaz et la collectivité productrice de biométhane. Par ailleurs, ce fournisseur de gaz naturel est aussi en mesure de faire payer cette GO à la collectivité acheteuse finale de biométhane. Si le biométhane est valorisé sous forme de carburant, le fournisseur garde pour lui la totalité de la somme du biométhane revendue (ôtée du prix du gaz). S'il ne s'agit pas de carburant, il n'en garde que 25%. **Le fournisseur a donc tout intérêt à valoriser cette GO en carburant.**

Principe de rémunération de la GO biométhane

Si GO = 4 €



EN RÉSUMÉ

1 - Je suis un producteur de biométhane, je passe un contrat de vente avec un fournisseur de gaz naturel pour une durée de 15 ans, à un taux défini.

2 - À chaque MWh de biométhane que je produis et qui est injecté dans le réseau de gaz naturel, une garantie d'origine est créée par le fournisseur auprès du registre des garanties d'origine (RGO).

Il y a plusieurs enjeux autour des GO pour une collectivité :

- Les valoriser financièrement à la production ;
- Savoir ce qu'elles deviennent une fois vendues (sont-elles bien valorisées localement ?) ;
- Imposer un circuit pour que les GO restent sur le territoire de production ;
- S'assurer qu'elles seront valorisées en carburant ;
- Pour une collectivité acheteuse finale, connaître leur provenance ;
- S'assurer que le prix de vente au consommateur final soit acceptable.

Ce guide a pour vocation d'apporter aux collectivités les éléments clés qui leur permettront de s'assurer que la production de biométhane de leur territoire est bien valorisée en carburant localement, à un prix acceptable par le consommateur final.

FICHE PRATIQUE N°1

PRODUIRE ET VENDRE DU BIOMÉTHANE AFIN DE VALORISER LE CARBURANT SUR SON TERRITOIRE EN PRIORITÉ

→ *EXEMPLE : la Métropole du Grand Lyon*

1_ DANS LES FAITS

Votre collectivité produit du biométhane qu'elle injecte dans le réseau de gaz naturel. Elle va vendre son biométhane à un fournisseur de gaz naturel et souhaite que le biométhane soit valorisé sur un territoire défini par ses soins (le sien, un territoire plus grand...).

Il peut s'agir de transporteurs ou de stations-services vendant du carburant GNC et BioGNC ou encore des flottes captives dépendant d'un opérateur.

Si votre collectivité souhaite faire bénéficier des GO à ses services ou des services d'une autre collectivité : se reporter à la Fiche pratique n°2.



RAPPEL : La vente du biométhane ne relève pas des procédures applicables aux marchés publics. Toutefois, la collectivité a intérêt à organiser une consultation dont elle définira les modalités, et qui mettra loyalement en concurrence les fournisseurs de gaz, acheteurs potentiels de cette énergie. Le futur contrat engagera la collectivité sur 15 ans, c'est-à-dire la durée du contrat d'achat. Les éléments de procédure que vous devrez mettre en œuvre font l'objet d'une « fiche zoom » à la fin du guide.

2_ RECOMMANDATIONS

A - Identifier les besoins et les opportunités de son territoire

→ Bien connaître les quantités produites par la station d'épuration (STEP) et valorisables localement.

→ Prévoir la défaillance en production de biométhane de la STEP et d'un possible manque de Go en conséquence.

B - Rencontrer les acteurs des stations de carburant GNV ouvertes au public ou privées

→ Bien définir, avec eux, leur intérêt au regard du biométhane produit localement.

- Vendent-ils du biométhane notamment local ?
- Seraient-ils prêts à vendre du biométhane produit localement ?
- À quel prix public et à quel prix privé ?

- À quelles conditions ? achat de gaz et de biométhane, quantités livrées...
- Seraient-ils prêts à acheter du gaz en provenance d'un fournisseur qui n'est pas leur fournisseur habituel, sur quel volume, à quel prix... ?

→ Comparer les besoins locaux aux productions de la STEP : s'agit-il des mêmes volumes ? Tenir compte du fait que sur 15 ans, la demande en GNV et biométhane devrait augmenter.

En fonction de ce repérage territorial, il est possible d'évaluer et de calibrer les besoins. S'ils sont en dessous de la production de la collectivité, il faudra en tenir compte dans sa négociation avec le fournisseur de gaz.

RAPPEL : une fois le MWh de biométhane injecté, le fournisseur de gaz (acheteur des MWh) a 3 mois à partir de la fin de la période d'injection (généralement de 1 an) pour les inscrire au registre des GO et 2 ans pour les valoriser. Il peut donc y avoir un « effet stockage » qui permette d'attendre l'apparition de nouveaux consommateurs sur le territoire à court terme.

C - Interagir avec les fournisseurs de gaz, potentiels acteurs de votre partenariat

Expliciter le contexte, sa politique et ses attentes

→ L'objet du partenariat avec le fournisseur de gaz naturel et la politique de la collectivité doivent être précisés au regard :

- de la qualité de l'air et de la réduction des émissions de particules liées au transport sur le territoire ;
- du développement économique : permettre par exemple aux logisticiens de travailler en ville ou dans un territoire contraint par la qualité de l'air, avec des véhicules moins polluants ;
- d'une politique de transports décarbonés avec le souhait d'un développement de stations-service GNV sur le territoire.

→ Rappeler les principes portés par la collectivité au regard de l'économie circulaire ou des plans d'action TEPOS/TEPCV, PCAET : utilisation des ressources du territoire, développement des énergies renouvelables et actions relatives aux transports, GNC et biométhane.

→ Préciser éventuellement l'état de développement de la filière en matière de station GNC : stations existantes et projets, contacts éventuels, autres acteurs qui d'engagent (transporteurs...).

→ **Préciser que vous attendez une offre écrite et que concernant les garanties d'origine, votre collectivité est ouverte à toute proposition utile aux politiques ou aux acteurs du territoire.**

Évaluer les propositions et faire son choix

Voici une liste non exhaustive d'éléments qui pourraient être proposés par les fournisseurs :

→ sur le prix d'achat de la GO à la collectivité :

- un prix proposé ;
- un engagement sur un prix d'achat sur du moyen terme avec une formule de révision des prix ;
- un engagement (clause de revoyure) à ajuster le prix de vente de la GO en fonction des évolutions du marché ;

→ le fournisseur destine tout ou partie des GO à une ou des stations GNV identifiées sur le territoire visé ou un autre territoire ;

→ il est potentiellement le porteur d'une station d'avitaillement en gaz ;

→ il s'engage à revendre ou céder tout ou partie des GO à d'autres fournisseurs de gaz d'une ou plusieurs stations du territoire ;

→ il s'engage à une certaine maîtrise du prix de la GO pour que le biométhane vendu à la pompe reste compétitif par rapport au GNC classique et soit accessible à des logisticiens du territoire.

→ proposition d'une zone de valorisation « autant que de possible » pour les GO ;

→ identifier un volume de GO attribué à une zone ou une autre ;

→ le fournisseur a déjà identifié des destinataires des GO situés sur le territoire : un logisticien ayant sa station privée, une entreprise ayant une flotte captive... : des contrats d'engagement pourraient être présentés ;

→ le fournisseur prévoit de se laisser une possibilité d'évolution dans le temps avec la montée en puissance de la filière GNV sur les 15 ans et propose un échancier ;

→ le fournisseur offre plusieurs opportunités pour une renégociation : évolution du contexte... ;

→ le fournisseur propose de faire de la communication afin de développer une demande privée sur le secteur ;

→ le fournisseur propose un reporting du suivi des GO :

- annuel ou autre temporalité ;
- la part valorisée sur le territoire/région... ;
- la liste des acteurs bénéficiaires ;
- la part des GO non valorisées et en attente de valorisation ;
- la part des GO valorisées hors cadre ;
- les coûts de valorisation ;
- les preuves des données avancées.

ANALYSE

DU CABINET D'AVOCATS ADAMAS

En cas de cession gratuite de tout ou partie des GO au fournisseur de gaz de la collectivité :

Les parties négocient librement l'équilibre financier du contrat ou des obligations complémentaires telles que celles énoncées ci-dessus, dans la mesure où elles ont une justification réelle (économique, écologique, territoire TEPOS...) et qu'elles sont proportionnées aux buts recherchés.

Quant à l'acheteur d'énergie, ses choix relèvent de la liberté contractuelle et d'une libre stratégie économique lorsqu'il :

→ renonce à réaliser un bénéfice sur des GO ;

→ compense éventuellement ce manque à gagner en valorisant les GO restantes ;

→ accepte de céder les GO à un fournisseur ;

→ se concentre sur un territoire particulier pour la revente de GO ;

→ accepte d'indiquer ses prix de vente de GO.

3_ RÉDIGER SON CONTRAT : QUELQUES PROPOSITIONS

LES ÉLÉMENTS DE RÉDACTION DU CONTRAT

Voici quelques éléments de rédaction pouvant être inclus dans le contrat.

1.

Proposition de rédaction à insérer dans les contrats C1 pour bénéficiaire d'un prix raisonnable de GO dans les contrats passés sur le territoire.

« La Société [xx] s'engage à ce que le prix de la garantie d'origine qu'il cédera à tout consommateur final de gaz (à savoir : opérateur de mobilité, collectivité territoriale, transporteur...) n'excède pas [-] /MWh ».

2.

Proposition de rédaction à insérer dans les contrats C1, (vente à un transporteur ou station GNC).

« La Société [-] s'engage à céder gratuitement/au prix de [-] la garantie d'origine à tout fournisseur de gaz titulaire d'un contrat de vente de biométhane avec un opérateur (collectivité territoriale, opérateur de mobilité transporteur...) qui en ferait la demande auprès dudit fournisseur. La preuve de cette demande est apportée par le fournisseur qui joint la demande expresse de l'opérateur. »

Cette rédaction pourrait aussi valoriser un volume maximal de garanties d'origine.

3.

Proposition de rédaction à insérer dans les contrats C1.

« La Société [-] s'engage à ce que cette cession de garantie d'origine soit réalisée sur le territoire de la collectivité territoriale de [-], l'un des objectifs de l'opération étant d'encourager l'équilibre entre la consommation et la production d'énergie à l'échelle locale, comme exposé par la loi TECV. »

UNE CLAUSE D'INDEXATION POUR LE PRIX DE LA GARANTIE D'ORIGINE

Ne pas oublier de prévoir une indexation du prix des GO : 15 ans c'est long !

- soit sur les indices de prix du gaz sur le marché (TRS, TTF, PEG nord, etc) : corrélation avec le marché du gaz naturel ;

- soit sur l'index précisé dans le contrat de vente de biométhane : corrélation avec le marché du biométhane ;

- soit sur un index carbone : corrélation avec le marché du carbone.

LA CLAUSE DE REVOYURE

Elle a pour objectif de permettre un ajustement en cas d'évolution du marché des GO ou du contexte territorial.

Exemple de rédaction de clause pouvant être intégrée dans le contrat :

« Dans l'hypothèse où l'entrée en vigueur de dispositions législatives ou réglementaires impératives, ou l'édition, par une autorité administrative ou judiciaire compétente, d'une décision de nature à recevoir exécution dans le champ d'application du Contrat, rendrait nécessaire son adaptation, en vue notamment d'en préserver l'équilibre économique, les Parties s'engagent à accomplir leurs meilleurs efforts pour convenir en temps utile d'une telle adaptation. Tel sera au moins le cas dans les occurrences suivantes :

- modification substantielle de la fiscalité applicable ;
- changement important dans la politique environnementale et énergétique de la collectivité territoriale ;
- création d'un marché européen des GO ;
- augmentation substantielle du pourcentage des ventes de GNV. »

ANALYSE

DU CABINET D'AVOCATS ADAMAS

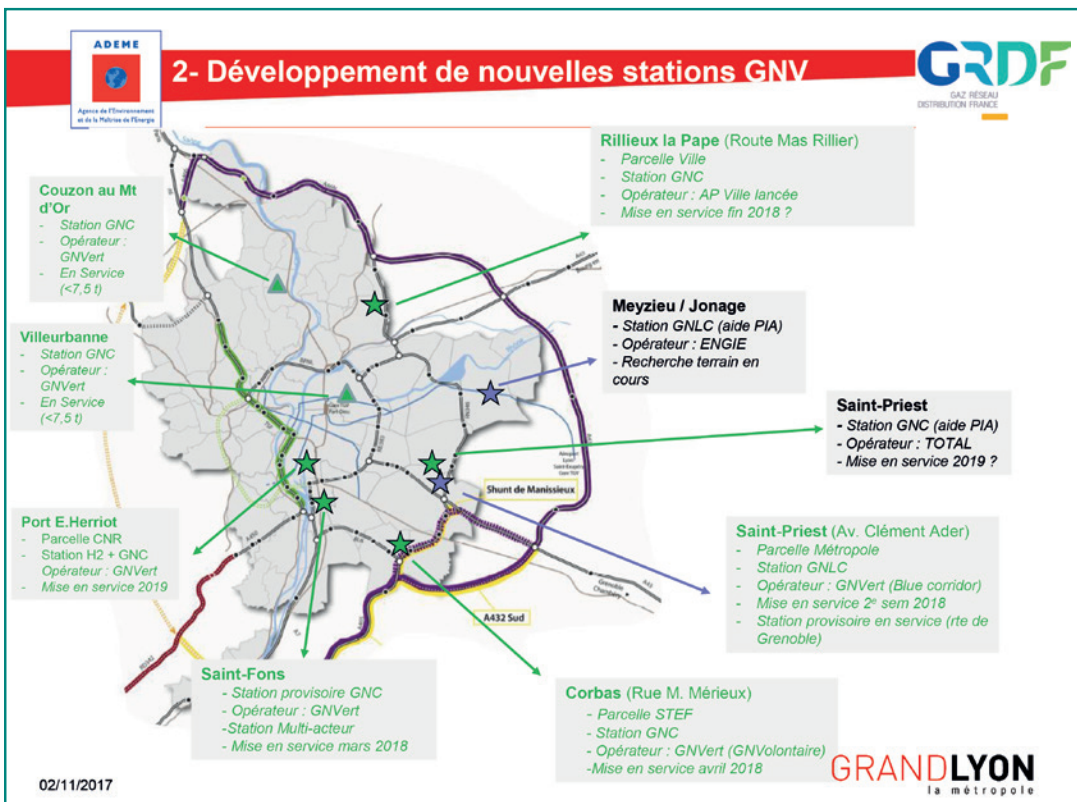
En cas de refus de la part du fournisseur de revoir les éléments du contrat, la collectivité territoriale pourrait-elle dénoncer son contrat ?

Réponse : cela semble difficile en l'absence de réciprocité sur ce droit. La question sous-jacente serait néanmoins : qui a le plus intérêt à avoir une durée de contrat longue ?

4_ EXEMPLE DE LA MÉTROPOLE DE LYON



©Grand Lyon



Le Grand Lyon dispose d'une station d'épuration à La Feysine qui va être en mesure de produire et d'injecter dans le réseau de gaz naturel 110 Nm³h de biométhane dès fin 2018, soit l'équivalent sur l'année de 28 bus roulant au gaz ou 520 logements chauffés au gaz.

La collectivité souhaiterait orienter la valorisation des GO vers l'usage mobilité (GNV) pour plusieurs motifs :

- le GNV et le BIOGNV sont perçus comme un vecteur de qualité de l'air et d'environnement ;
- le territoire dispose et va accueillir plusieurs stations délivrant du GNV.

Le responsable technique du partenariat au sein de la collectivité a fait le choix de rencontrer différents fournisseurs de gaz. Il est à noter qu'après plusieurs sollicitations, un des fournisseurs a signifié son manque d'intérêt alors que d'autres ont bien rencontré ce responsable.

À ce jour, les modalités d'évaluation des propositions n'ont pas encore été définies. Le territoire visé est celui de la Métropole.

Contact : Sébastien RIERA - Service Énergie de la métropole de Lyon

FICHE PRATIQUE N°2

PRODUIRE DU BIOMÉTHANE AFIN DE VALORISER LE CARBURANT AU SEIN DE LA COLLECTIVITÉ ET/OU DE SES ORGANISMES ASSOCIÉS

→ *EXEMPLE : Vienne Condrieu Agglomération*

1_ DANS LES FAITS

La collectivité produit un biométhane qui est vendu à un fournisseur de gaz naturel. L'objectif est, pour la collectivité, le syndicat ou le délégataire assurant le service (transport public, collecte des déchets), de pouvoir acheter tout ou partie du biométhane produit par la collectivité. Il est donc nécessaire que les services « acheteurs publics finaux » puissent acheter/récupérer les garanties d'origine émises lors de la production locale pour utiliser le biométhane comme carburant.

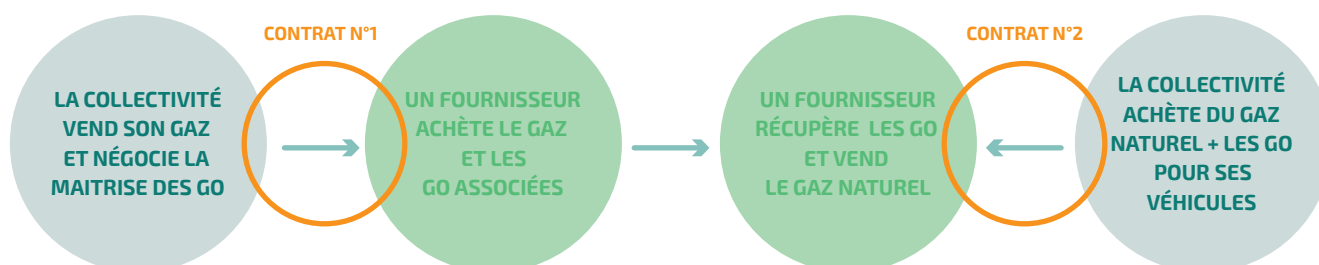
Plusieurs acteurs sont impliqués :

- Le service vendeur de biométhane dans le cadre du contrat N°1.
- Le service ou l'organisme public acheteur de biométhane comme carburant (qui sera peut-être différent de la collectivité) dans le cadre d'un contrat N°2.
- Le fournisseur de gaz qui va acheter le biométhane (dans le cadre du contrat N°1), et qui peut être le fournisseur de gaz du contrat N°2.
- Le fournisseur de gaz qui va vendre le biométhane au service utilisateur dans le cadre du contrat N°2.

→ L'objectif serait que le contrat N°1 ait un « impact », une influence, sur les possibilités d'achat de gaz notamment de biométhane dans le cadre du contrat N°2.

→ Une coordination sera donc nécessaire entre les services de la collectivité pour que les gestionnaires du contrat N°2 puissent saisir les opportunités données par le contrat N°1.

→ Une difficulté réside dans la réglementation et la formulation des règles de l'injection de biométhane et celles liées aux GO. Elle impose que toute cession de biométhane entre opérateurs soit soumise à une taxe d'un montant de 75 % de la valeur du montant commercialisé si l'objet final n'est pas du carburant. De fait, la cession entre les deux fournisseurs de gaz sera soumise à cette taxe. Autrement dit, le fournisseur qui achète à 1 € le MWh la GO à la collectivité et qui pourrait la revendre 2 € à un second fournisseur, devra payer 1,5 € de taxe et ne gardera que 0,5 € par GO. S'il veut avoir une marge de 1 €, il devra revendre à 3,67 € la GO. Ce principe ne permet ni les échanges, ni de contenir les prix pour une commercialisation finale, concurrentielle.



RAPPEL : La vente du biométhane ne relève pas des procédures applicables aux marchés publics. Toutefois, la collectivité a intérêt à organiser une consultation dont elle définira les modalités, et qui mettra loyalement en concurrence les fournisseurs de gaz, acheteurs potentiels de cette énergie. Cf « FICHE ZOOM SUR » en fin de guide

2_ RECOMMANDATIONS

A - Identifier les besoins

→ Il est important de calculer les volumes disponibles au regard des besoins attendus : sont-ils dans les mêmes proportions ? Comment votre production peut-elle contribuer aux besoins du service, à quelle hauteur ?

→ Si votre production n'est qu'une partie de votre besoin en GO : bien ajuster le besoin sur des GO locales dans le contrat C2

→ Si votre production est supérieure à votre besoin, la négociation se fera sur la partie non valorisable localement. Il est essentiel d'anticiper le fait que les besoins risquent d'augmenter durant les 15 ans, du fait du développement du GNV. Il est possible de prévoir dans la négociation, une évolution des équilibres du contrat (cf Clause de Revoyure (5-C)).

B - Mener deux contrats en parallèle

Contrat N°2 : un marché public d'achat de gaz naturel

Quelques éléments de procédure

Le contrat se renouvelant généralement tous 3 ans, ce contrat sera susceptible de se renouveler 5 fois pendant la durée du contrat N°1, à savoir 15 ans.

→ Il est nécessaire de procéder classiquement selon les conditions d'un marché public.

→ Ne pas oublier le sourcing qui permet d'avoir une idée des fournisseurs de gaz et de leurs possibilités.

→ Pour obtenir du biométhane dans son marché, il est possible de :

- Demander une variante incluant du biométhane
- Demander une option avec du biométhane

→ Les possibilités de variante ou d'option sont détaillées dans l'étude juridique portée par Auvergne-Rhône-Alpes Énergie Environnement et accessible sur le site web de l'agence. sur http://www.auvergnerhonealpes-ee.fr/fileadmin/user_upload/mediatheque/raee/Documents/Publications/2015/marche_gaz_DD_version_complete_final_oct2015.pdf

Pour obtenir du biométhane à partir de votre site de production

Mentionner le contexte du marché :

→ la politique menée par la collectivité au regard des transports décarbonés, ou de l'usage de carburant moins polluant (PCAET, TEPOS), justifie l'acquisition de GO ;

→ la mise à disposition des GO issues du contrat N°1 en précisant le nom du détenteur, son contact et les éléments relatifs au contrat N°1 de vente de biométhane ;

→ les modalités de cession, coûts, quantité convenues lors du contrat N°1.

Ainsi tous les fournisseurs sont sur un pied d'égalité, il n'y a pas de concurrence déloyale.

Contrat N°1 : vendre du biométhane, un contrat privé oui mais...

ANALYSE DU CABINET D'AVOCATS

Le contrat de vente de gaz ne doit pas apparaître comme un élément substantiel du projet « global » d'une collectivité territoriale qui désire maîtriser l'ensemble d'une chaîne industrielle : de la production d'énergie, à sa distribution puis sa consommation. En effet, dans cette hypothèse, le contrat de vente pourrait finalement apparaître comme un maillon répondant à un besoin général de la collectivité territoriale en cause.

Autrement dit : en cas de fléchage du biométhane au service de la collectivité (pour ses BUS ou ses BOM), il faudra faire attention à leur utilisation : si les GO sont uniquement au service de la collectivité, le contrat N°1 aurait un risque d'être requalifié de marché public puisque qu'il ne répondrait qu'à des exigences de la collectivité.

Quelles solutions retenir pour le contrat N°1 ?

→ A ce jour, et compte tenu du contexte réglementaire et économique, nous ne disposons pas de beaucoup de marge de manœuvre.

→ Rappel : pour la collectivité, le plus important est de valoriser ses GO dans ses activités de service ; pour le fournisseur, il s'agit de bénéficier de GO qu'il va pouvoir commercialiser mais aussi de vendre du gaz naturel. Pour mémoire, sur un marché d'achat de gaz naturel, le volume des GO représente seulement 10% du volume. Tout dépendra de la taille du projet et du volume de GO disponible, ainsi que du besoin de la collectivité.

→ **La collectivité ne pourra flécher qu'une part de sa production vers ses usages**, mais attention au pourcentage maximum qualifiable (50 %).

ANALYSE DU CABINET D'AVOCATS ADAMAS

La question de la proportionnalité est importante : par exemple, le fléchage de 20% seulement des GO ne nous paraît pas suffisant pour caractériser le contrat de vente comme répondant aux besoins de la collectivité territoriale, à la fois vendeuse et acheteuse du biogaz.

Reste qu'il s'agira également d'étudier les autres paramètres du contrat (volume, concurrence, volonté politique...), l'analyse hors contexte factuel étant particulièrement déconseillée.

La particularité d'un groupement d'achat :

Tant que le groupement d'achat n'est pas en mesure d'acheter du biométhane et de rétrocéder les GO à la collectivité demandeuse, il semble préférable que la transaction liée à l'achat de gaz pour en faire un carburant ne rentre pas ou sorte du groupement afin que la collectivité puisse récupérer les GO.

C - Interagir avec les fournisseurs de gaz, potentiels acteurs de votre partenariat, dans le cadre du contrat N°1

Expliciter le contexte, sa politique et ses attentes

- D'une politique publique décarbonée avec développement de BUS au GNV, ou BOM au GNV ;
- De l'économie circulaire ou des plans d'action TEPOS/TEPCV, PCAET : utilisation des ressources du territoire et proposant le développement des énergies renouvelables ;
- Un calibrage du besoin en matière de volume de GO nécessaire pour satisfaire les besoins de la collectivité ; Préciser que la collectivité attend une offre écrite et que concernant les garanties d'origines, elle est ouverte à toute proposition utile aux politiques de son territoire.

Évaluer les propositions et faire son choix

Voici une liste non exhaustive d'éléments qui pourraient être proposés par les fournisseurs dans ce cas précis :

- Le fournisseur destine tout ou partie des GO émises pour satisfaire le besoin de la collectivité : la proposition peut porter sur un volume annuel ou sur un pourcentage ;

→ Il s'engage à revendre ou céder tout ou partie des GO à d'autres fournisseurs de gaz qui deviendraient fournisseur de la collectivité ;

→ Il s'engage à une certaine maîtrise du prix de la GO pour que le biométhane cédé soit compétitif : un prix pourrait être annoncé ;

→ Sur le prix d'achat de la GO à la collectivité productrice : sur toute ou partie des GO qui seront générées, le fournisseur peut :

- proposer un prix ;
- s'engager sur un prix d'achat à moyen terme, avec une formule de révision des prix ;
- s'engager (clause de revoyure) à ajuster le prix de vente de la GO en fonction des évolutions du marché.

Pour toutes les autres opportunités notamment le « reporting », se reporter à la FICHE PRATIQUE n°1.

La spécificité de la demande de la collectivité pourrait s'évaluer sur :

→ L'engagement à revendre ou céder toute ou partie des GO aux services de la collectivité : le pourcentage pourrait être un élément d'évaluation ;

→ Un engagement sur le prix de vente de la GO aux fournisseurs de la collectivité.

→ Un engagement sur un prix d'achat des GO non fléchées vers les utilisateurs de la collectivité.

ANALYSE DU CABINET D'AVOCATS ADAMAS

En cas de cession gratuite de tout ou partie des GO à un fournisseur de gaz

Les dispositions du contrat conclu sur la base des modèles réglementaires de contrat d'obligation d'achat sont négociables, sous réserve des mentions obligatoires prévues par les articles R. 446-1 et suivants du code de l'énergie.

Or, aucune de ces mentions n'interdit aux parties de négocier l'équilibre financier du contrat ou des obligations complémentaires telles que celles énoncées ci-dessus, dans la mesure où elles ont une justification réelle (économique, écologique, territoire TEPOS...) et qu'elles sont proportionnées aux buts recherchés.

Quant à l'acheteur d'énergie, ses choix relèvent de la liberté contractuelle et d'une libre stratégie économique lorsqu'il :

- renonce à réaliser un bénéfice sur des GO ;
- compense éventuellement ce manque à gagner en valorisant les GO restantes ;
- accepte de céder les GO à un fournisseur qui se concentre sur un territoire particulier pour la revente de GO ;
- accepte d'indiquer ses prix de vente de GO.

Ceci étant, l'abandon de recette par le vendeur d'énergie quant à la prime à la production (=GO) pour les GO réservées, pourrait poser une difficulté juridique dès lors qu'une personne publique ne peut accorder de libéralité.

A supposer que la question soit posée, cet abandon de recettes pourrait à notre avis se justifier par :

- son montant comparé aux montants annuels du contrat (jusqu'à 5% du contrat ?);
- l'opportunité, par exemple, de favoriser la mise en place d'un TEPOS.

D - Anticiper les éventuelles objections des fournisseurs de gaz

LE POINT DE VUE DU FOURNISSEUR DE GAZ ACHETEUR DE BIOMÉTHANE ET CRÉATEUR DE GO

LES ÉLÉMENTS DE TRANSACTION ET LES ENGAGEMENTS POSSIBLES POUR LA COLLECTIVITÉ

- Le fournisseur du service final ne voudra pas m'acheter les GO** : Spécifier que l'achat des GO fait partie des négociations contractuelles.
- La gestion des GO me coûte très cher** : S'entendre sur un prix maximum de gestion.
- Je crains de ne pas pouvoir valoriser localement toutes les GO sur 15 ans** : Laisser la possibilité d'exporter une partie des GO hors territoire.
- Établir un lien avec une autre collectivité demandeuse de GO et qui s'engagerait à prendre les surplus (attention ce sont des marchés publics).
- S'engager à racheter les GO non valorisées (à voir dans quel cadre).
- Entrer en relation avec un autre service de la collectivité « Bâtiment » pour l'achat de GO, à anticiper dans un marché.
- Favoriser le développement des consommations de biométhane carburant sur le secteur en lien avec le territoire.

LE POINT DE VUE DU FOURNISSEUR VENDEUR DE GAZ NATUREL À LA COLLECTIVITÉ AVEC LES GO

LES ÉLÉMENTS DE TRANSACTION ET LES ENGAGEMENTS POSSIBLES POUR LA COLLECTIVITÉ

- Le fournisseur ne voudra pas me revendre les GO** : Montrer l'obligation contractuelle de revente du biométhane au fournisseur de la collectivité.
- L'achat des GO va me coûter très cher** : Fixer un prix d'achat avec l'acheteur de biométhane et montrer les éléments contractuels au fournisseur. S'entendre sur un prix maximum de gestion.
- La gestion des GO me coûte** : Négociation possible en amont avec le fournisseur de GO sur la mise en place d'une certaine souplesse, (cf tableau ci-dessus).
- Entrer en relation avec une autre collectivité demandeuse de GO ou acteurs, client du fournisseur qui s'engage à prendre les surplus éventuels.
- Je crains d'avoir moins de consommation de gaz et de me retrouver avec des GO non valorisés** : La collectivité s'engage à racheter les GO non valorisées. La collectivité s'engage à développer les consommations de biométhane carburant sur le secteur.

3_ REDIGER SON CONTRAT : QUELQUES PROPOSITIONS...

LES ÉLÉMENTS DE RÉDACTION DU CONTRAT (CONTRAT N°1)

Voici quelques éléments de rédaction à inclure dans le contrat.

1.

Proposition de rédaction à insérer dans les contrats C1, avec contrat C2 en vue :

« La Société [--] s'engage à céder gratuitement la garantie d'origine à tout fournisseur de gaz titulaire d'un contrat de vente de biométhane avec un opérateur (collectivité territoriale opérateur de mobilité transporteur...) qui en ferait la demande auprès dudit fournisseur. La preuve de cette demande est apportée par le fournisseur qui joint la demande expresse de l'opérateur. »

2.

Proposition de rédaction à insérer dans les contrats C1, avec contrats C3 en vue :

« La Société [--] s'engage à ce que cette cession de garantie d'origine soit réalisée sur le territoire de la collectivité territoriale de [--], l'un des objectifs de l'opération étant d'encourager l'équilibre entre la consommation et la production d'énergie à l'échelle locale, comme rappelé par la loi TECV. »

UNE CLAUSE D'INDEXATION POUR LE PRIX DE LA GARANTIE D'ORIGINE

Ne pas oublier de prévoir une indexation du prix des GO : 15 ans c'est long !

- soit sur le prix du marché du gaz naturel (PEG Nord, TRS, TTF...) : corrélation avec le marché du gaz naturel ;
- soit sur l'index précisé dans le contrat de vente de biométhane : corrélation avec le marché du biométhane ;
- soit sur un index carbone : corrélation avec le marché du carbone.

LA CLAUSE DE REVOYURE

Elle a pour objectif de permettre un ajustement en cas d'évolution du marché des GO ou du contexte territorial.

Voici un exemple de rédaction à intégrer dans le contrat :

« Dans l'hypothèse où l'entrée en vigueur de dispositions législatives ou réglementaires impératives, ou l'édiction, par une autorité administrative ou judiciaire compétente, d'une décision de nature à recevoir exécution dans le champ d'application du Contrat, rendrait nécessaire son adaptation, en vue notamment d'en préserver l'équilibre économique, les Parties s'engagent à fournir leurs meilleurs efforts pour convenir en temps utile d'une telle adaptation.

C'est également le cas s'il y a :

- modification substantielle de la fiscalité applicable ;
- changement important dans la politique environnementale et énergétique de la collectivité territoriale ;
- création d'un marché européen des GO ;
- augmentation substantielle du pourcentage des ventes de GNV.»

ANALYSE

DU CABINET D'AVOCATS ADAMAS

En cas de refus de la part du fournisseur de revoir les éléments du contrat, la collectivité territoriale pourrait-elle dénoncer son contrat ?

Réponse : cela semble difficile en l'absence de réciprocité sur ce droit. La question sous-jacente serait néanmoins : qui a le plus intérêt à avoir une durée de contrat longue ?

4_ EXEMPLE DE VIENNE CONDRIEU AGGLOMERATION

Depuis 2009, ViennAgglo devenue Vienne Condrieu Agglomération, associée à la ville de Vienne et au bailleur social Advivo, est engagée dans la lutte contre le changement climatique au travers de son Plan climat énergie territorial (PCET). Dans le cadre d'un programme d'une cinquantaine d'actions, adopté fin 2012, le PCET a pour objectif de réduire les émissions de gaz à effet de serre ainsi que les consommations énergétiques du territoire de 20 %, tout en augmentant la part des énergies renouvelables locales de 20 %, d'ici 2020.

Premier jalon de la transition énergétique, le PCET a servi de préambule favorable à une nouvelle ambition : un Territoire à énergie positive (TEPOS). L'objectif, à l'horizon 2050, est de diminuer les consommations énergétiques de 50 % et d'augmenter la production des énergies renouvelables afin de couvrir la consommation restante.



Parmi les potentialités du territoire identifiées lors du diagnostic énergétique réalisé en 2016, la méthanisation représente un enjeu fort.

Ces deux projets qui ont vocation à injecter le biométhane produit dans le réseau GRDF répondent à plusieurs enjeux majeurs du territoire :

- La lutte contre le réchauffement climatique ;
- Le développement d'une énergie renouvelable locale ;
- La protection de la qualité de l'air via la mobilité GNV ;
- L'émergence d'une économie circulaire.

La station d'épuration du Syndicat mixte pour l'exploitation de la station d'épuration de l'agglomération viennoise (SYSTEPUR) à Reventin-Vaugris a fait peau neuve en 2017 après plusieurs années de travaux d'extension et de modernisation. Cette station s'appuie sur la réutilisation des ouvrages en place, l'utilisation d'un traitement compact ainsi que la mise en œuvre d'un processus de valorisation du biogaz issu de la digestion des boues. Celui-ci est valorisé 2 mois par an via un moteur de cogénération et permet de produire de l'électricité (400 000 kWh à horizon 2030) et de la chaleur réutilisée sur site. Les 10 mois restants, le biogaz est purifié pour produire du biométhane injecté dans les réseaux de gaz (valorisation énergétique de 4 845 000 kWh soit 40 Nm³h). Vienne Condrieu Agglomération et SYSTEPUR concrétisent, grâce au biométhane, leur démarche d'autonomie énergétique et d'économie circulaire au bénéfice des citoyens. ENGIE, acheteur du biométhane et Vienne Condrieu Agglomération organiseront une boucle locale en garantissant à SYSTEPUR qu'une partie du biométhane produit sera affecté à l'alimentation de bus en gaz naturel de l'agglomération. La deuxième phase du programme de travaux qui débute dans les mois à venir concerne la mobilité propre avec l'achat de trois bus et deux bennes à ordures ménagères roulant au GNV.

Contact : Mustapha L'HAOUA - Chef de projet Air Énergie Climat, Vienne Condrieu Agglomération



FICHE PRATIQUE N°3

PRODUIRE DU BIOMÉTHANE AFIN DE VALORISER LE CARBURANT, AUPRÈS DES ENTREPRISES PARTENAIRES DU TERRITOIRE

→ *EXEMPLE : Communauté de communes du Pays Rochois*

1_ DANS LES FAITS

La collectivité produit du biométhane qu'elle va vendre à un fournisseur de gaz. Sur son territoire, une station ouverte au public délivre du GNV avec la possibilité d'acheter du BioGNV. L'objectif de la collectivité est de permettre à des acteurs partenaires de la collectivité (entreprises, transporteurs, collectivités...) de bénéficier d'un BioGNV carburant à un prix concurrentiel. Les GO valorisées dans ce cas seront issues de la production de la collectivité.

Comprendre les enjeux

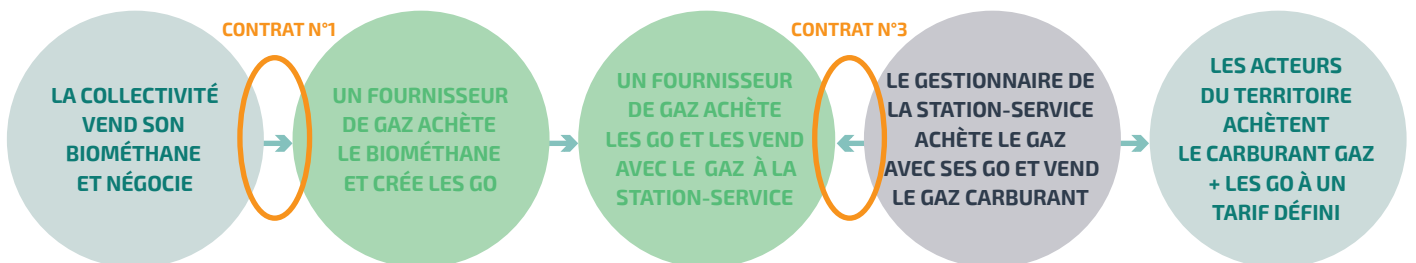
Une station publique GNV est généralement exploitée par un opérateur privé qui achète son gaz à un fournisseur d'énergie. Le fournisseur de gaz et l'exploitant de la station peuvent être d'une seule et même entité, de différentes filiales d'un même groupe ou encore totalement séparés. Parfois le maître d'ouvrage peut être la collectivité qui a créé cet équipement via une délégation de service public (DSP) et a confié ce service à un opérateur privé.

La collectivité a donc intérêt à connaître la nature des relations entre l'opérateur de la station et son ou ses fournisseurs de gaz.

En dehors des prix du carburant affichés à la pompe, il existe des contrats professionnels qui permettent à la collectivité ou à des transporteurs de bénéficier d'un prix attractif. Il sera donc nécessaire de déterminer ce niveau de prix avec les acteurs concernés pour commencer les tractations avec le fournisseur de gaz.

Dans la transaction, il y aura plusieurs acteurs impliqués :

- La collectivité « vendeuse » de biométhane et « acheteuse » de carburant à la pompe ;
- Des acteurs locaux, acheteurs de biométhane comme carburant, qui peuvent avoir une station de carburant privée ou se fournir à la station GNV publique du secteur ;
- Le fournisseur de gaz qui va acheter le biométhane à la collectivité et émettre les GO, puis vendre le carburant à la station GNV ;
- Le gestionnaire/concessionnaire de la station, si elle est publique.



La transaction N°1 devra maîtriser et/ou « encadrer » tous les maillons indiqués par les flèches bleues

2_ RECOMMANDATIONS

RAPPEL : La vente du biométhane ne relève pas des procédures applicables aux marchés publics. Toutefois, la collectivité a intérêt à organiser une consultation dont elle définira les modalités, et qui mettra loyalement en concurrence les fournisseurs de gaz, acheteurs potentiels de cette énergie. Cf « FICHE ZOOM SUR » en fin de guide

A - Identifier les besoins et les opportunités de son territoire

→ Consulter les acteurs que vous souhaitez voir bénéficier du GNV et vérifier les ordres de prix attendus. En général, pour des logisticiens, la gamme de prix du carburant est comprise entre 0,83 et 0,89 € HT du kg, mais cela dépend des territoires.

→ Bien connaître les quantités produites par la station d'épuration (STEP) et valorisables localement. Prévoir un volume de sécurité en cas de défaillance de l'installation car sans production de biométhane, il n'y a pas de GO.

→ Comparer les besoins locaux, aux productions de la STEP, sommes-nous dans les mêmes niveaux de besoin ?

→ Tenir compte que sur 15 ans la demande en GNV et biométhane devrait augmenter.

B - Rencontrer le gestionnaire de la station GNV publique

Bien définir, avec lui, son intérêt au regard du biométhane produit localement :

- Vend-il du BioGNV, notamment local ?
- Serait-il prêt à vendre du BioGNV à partir de biométhane produit localement ?
- À quel prix public et privé ?
- À quelles conditions : achat de gaz et de biométhane, quantités livrées ?
- Serait-il prêt à s'adapter en cas d'évolution du contexte ?
- Serait-il prêt à acheter du gaz en provenance d'un fournisseur qui n'est pas son fournisseur habituel, sur quel volume, à quel prix ?
- Serait-il prêt à s'engager dans un partenariat avec la collectivité et le fournisseur de gaz acheteur du biométhane sur 15 ans du contrat de vente du biométhane ?

En fonction des marges de manœuvre laissées par la station GNV ouverte au public, la collectivité pourra construire sa demande de partenariat.

C - Interagir avec les fournisseurs de gaz, potentiels acteurs de votre partenariat dans le cadre du contrat N°1

Expliciter le contexte, sa politique et ses attentes

→ Expliquer l'objet du partenariat et la politique de la collectivité au regard :

- de la qualité de l'air et de la nécessaire réduction des émissions de particules liées au transport sur le territoire ;
- du développement économique : afin de permettre aux transporteurs et collectivités de travailler avec des véhicules moins polluants et donc de travailler (livrer, transporter) en centre-ville ;
- d'une transition vers une politique publique décarbonée ;
- de l'économie circulaire et/ou des plans d'action TEPOS/TEPCV / PCAET : qui impliquent et incitent le développement d'utilisation des ressources du territoire, des énergies renouvelables...

→ Faire une description du territoire au regard du GNV et des valorisations possibles du gaz carburant, en lien avec les politiques énoncées. Décrire :

- la ou les stations existantes, les projets éventuels de stations ;
- les acteurs qui s'engagent (transporteurs, collectivité, autres) ;
- le rôle éventuel de la collectivité pour développer cette filière.

RAPPEL : Les négociations menées par la collectivité pourraient la conduire à céder les GO gracieusement (pour tout ou partie du volume) au fournisseur acheteur du biométhane au regard de ses objectifs et de sa politique. Dans ce cadre, il est souhaitable qu'il y ait eu une délibération sur ce sujet.

→ Préciser que la collectivité attend une offre écrite et que concernant les garanties d'origines, elle est ouverte à toute proposition utile aux politiques ou aux acteurs de son territoire.

→ Préciser que la collectivité se laisse la possibilité de plusieurs *rounds* de négociation.

FICHE PRATIQUE N°3 PRODUIRE DU BIOMÉTHANE AFIN DE VALORISER LE CARBURANT,
AUPRÈS DES ENTREPRISES PARTENAIRES DU TERRITOIRE

Accueillir la proposition du fournisseur

Voici une liste non exhaustive d'éléments qui pourraient être proposés par les fournisseurs, au regard du besoin de votre collectivité :

→ Une évaluation du volume et du prix des GO : le fournisseur destine tout ou partie de celles-ci vers la station GNV identifiée sur le territoire.

→ Un engagement à revendre ou céder tout ou partie des GO à d'autres fournisseurs de gaz de la station-service.

→ Un engagement à faire une offre « privée » à certains acteurs du territoire : prix et quantité de biométhane, si le fournisseur est le porteur d'une station d'avitaillement en gaz sur le territoire.

→ Un engagement à une certaine maîtrise du prix de la GO pour que le BioGNV vendu à la pompe reste compétitif par rapport au carburant fossile et soit accessible à des logisticiens du territoire (prix ou encadrement du prix à définir).

→ Une proposition concernant le prix d'achat de la GO à votre collectivité (tout ou partie des GO qui seront émises) composée :

- d'un montant ;
- d'un engagement sur un prix d'achat à moyen terme avec une formule de révision des prix ;
- d'un engagement (clause de revoyure) d'ajustement du prix d'achat de la GO en fonction des évolutions du marché.

→ Une proposition concernant le prix de vente de la GO soit au fournisseur de gaz de la station, soit à la station directement ou encore à la pompe :

- d'un montant (qui peut être un prix du gaz naturel plus des GO) ;
- d'un engagement sur un prix de vente sur du moyen terme avec une formule de révision des prix ;
- d'un engagement (clause de revoyure) à ajuster le prix de vente de la GO en fonction des évolutions du marché du carburant (évolution des taxations par exemple, un biométhane sera moins taxé qu'un gaz naturel) ;

→ Une proposition concernant d'autres possibilités d'offre (cf FICHE n°1).

→ Une proposition concernant le reporting (cf FICHE n° 1).

→ Une présentation d'un contrat avec la station GNV locale ayant pour but de préciser les modalités de livraison du biométhane et de son prix public et privé qui prendra effet si le fournisseur est retenu.

→ Une annexe du contrat de vente du biométhane à la station GNV

→ Un reporting du suivi des GO annuel ou autre temporalité comprenant :

- la part valorisée sur la station;
- la part des GO non valorisées et en attente de valorisation ;
- la part des GO valorisées hors cadre ;
- les coûts de valorisation ;
- les preuves des données avancées.

ANALYSE

DU CABINET D'AVOCATS ADAMAS

Les parties négocient librement l'équilibre financier du contrat ou des obligations complémentaires telles que celles énoncées ci-dessus, dans la mesure où elles ont une justification réelle (économique, écologique, territoire TEPOS...) et qu'elles sont proportionnées aux buts recherchés.

Quant à l'acheteur d'énergie, ses choix relèvent de la liberté contractuelle et d'une libre stratégie économique lorsqu'il :

- renonce à réaliser un bénéfice sur des GO ;
- compense éventuellement ce manque à gagner en valorisant les GO restantes ;
- accepte de céder les GO à un fournisseur ;
- se concentre sur un territoire particulier pour la revente de GO ;
- accepte d'indiquer ses prix de vente de GO.

3_ REDIGER SON CONTRAT : QUELQUES PROPOSITIONS...

LES ÉLÉMENTS DE RÉDACTION DU CONTRAT (CONTRAT N°1)

Voici quelques éléments de rédaction à inclure dans le contrat.

1.

Proposition de rédaction à insérer dans les contrats C1 pour bénéficiaire d'un prix raisonnable de GO dans les contrats N°3 :

« La Société [xx] s'engage à ce que le prix de la garantie d'origine qu'il cédera au gestionnaire de la station-service [...] n'excède pas [-] /MWh ».

2.

Proposition de rédaction à insérer dans les contrats C1, avec contrat C3 en vue (vente à CT ou transporteur) :

« La Société [-] s'engage à céder gratuitement la garantie d'origine à tout fournisseur de gaz titulaire d'un contrat de vente de biométhane avec un opérateur (station GNV, transporteur) qui en ferait la demande auprès dudit fournisseur. La preuve de cette demande est apportée par le fournisseur qui joint la demande expresse de l'opérateur. »

UNE CLAUSE D'INDEXATION POUR LE PRIX DE LA GARANTIE D'ORIGINE, S'IL Y A UN PRIX :

N'oubliez pas de prévoir une indexation du prix des GO : 15 ans c'est long !

- soit sur le prix de marché du gaz naturel (PEG Nord, TRS, TTF...) : corrélation avec le marché du gaz naturel ;
- soit sur l'index précisé dans le contrat de vente de biométhane : corrélation avec le marché du biométhane ;
- soit sur un index carbone : corrélation avec le marché du carbone.

LA CLAUSE DE REVOYURE

Elle a pour objectif de permettre un ajustement en cas d'évolution du marché des GO ou du contexte territorial.

Voici un exemple de rédaction de clause pouvant être intégrée dans le contrat :

« Dans l'hypothèse où l'entrée en vigueur de dispositions législatives ou réglementaires impératives, ou l'édiction, par une autorité administrative ou judiciaire compétente, d'une décision de nature à recevoir exécution dans le champ d'application du Contrat, rendrait nécessaire son adaptation, en vue notamment d'en préserver l'équilibre économique, les Parties s'engagent à accomplir leurs meilleurs efforts pour convenir en temps utile d'une telle adaptation.

C'est également le cas s'il y a :

- modification substantielle de la fiscalité applicable ;
- de changement important dans la politique environnementale et énergétique de la collectivité territoriale ;
- création d'un marché européen des GO ;
- augmentation substantielle du pourcentage des ventes de GNV.

ANALYSE

DU CABINET D'AVOCATS ADAMAS

En cas de refus de la part du fournisseur de revoir les éléments du contrat, la collectivité territoriale pourrait-elle dénoncer son contrat ?

Réponse : cela semble difficile en l'absence de réciprocité sur ce droit. La question sous-jacente serait néanmoins : qui a le plus intérêt à avoir une durée de contrat longue ?

OBJECTIONS POSSIBLES ET ÉLÉMENTS DE LANGAGE DES DIFFÉRENTS ACTEURS

LE POINT DE VUE DU FOURNISSEUR
ACHETEUR DE BIOMÉTHANE
ET CRÉATEUR DE GOLES ÉLÉMENTS DE TRANSACTION
ET LES ENGAGEMENTS POSSIBLES
POUR LA COLLECTIVITÉ

Le fournisseur de la station ne voudra pas m'acheter les GO :

- Afin de faire rentrer le gestionnaire de la station service dans des négociations contractuelles, votre collectivité peut arbitrer les négociations entre la station et le fournisseur de gaz et inclure un contrat (entre fournisseur et station) en annexe du contrat de vente de biométhane et préciser une demande de reporting.

La gestion des GO me coûte :

- Vous entendre sur un prix maximum de gestion (des éléments sont disponibles dans la première partie du guide soit environ 0,15€/MWh).
- Le reporting peut prendre un peu de temps.

Je crains de ne pas pouvoir valoriser toutes les GO sur 15 ans :

- Vous pouvez lui donner la possibilité d'exporter les GO hors du territoire.
- Prévoyez, dans la clause de revoyure, la possibilité de retravailler ce point.
- Votre collectivité peut s'engager à racheter les GO non valorisées avec ses véhicules ou trouver un acquéreur, à une date convenue et dans le cadre d'un contrat particulier.
- Lien avec une autre station visée par la collectivité sur le territoire.
- La collectivité peut s'engager au développement des consommations de biométhane carburant sur le secteur.

LE POINT DE VUE
DE L'OPÉRATEUR
DE LA STATION GNVLES ÉLÉMENTS DE TRANSACTION
ET LES ENGAGEMENTS POSSIBLES
POUR LA COLLECTIVITÉ

Le fournisseur ne voudra pas me revendre les GO :

- Vous pouvez lui montrer l'obligation contractuelle de vente des GO au fournisseur de la station GNV.

L'achat des GO va me coûter très cher :

- Fixez un prix d'achat avec l'acheteur de biométhane puis montrez et discutez des éléments contractuels relatifs au fournisseur et des engagements en cascade en faveur de l'opérateur.

La gestion des GO va me coûter cher :

- Vous pouvez vous entendre sur un prix de gestion de la GO et la communication/reporting sur le sujet.
- Vous pouvez négocier en amont avec le fournisseur de GO sur la mise en place d'une certaine souplesse.

Je crains d'avoir moins de consommation de gaz et me retrouver avec des GO non valorisées :

- Vous pouvez engager votre collectivité à racheter les GO non valorisées en venant se servir à la pompe, et vous engagez au développement des consommations de biométhane carburant sur le secteur. Il est nécessaire d'imposer une traçabilité de la GO et de son prix : engagements en cascade à intégrer dans le contrat.

4_ EXEMPLE DE LA COMMUNAUTE DE COMMUNES DU PAYS ROCHOIS

La Communauté de Communes du Pays Rochois (CCPR) dispose d'une station d'épuration de 90 000 équivalents/habitants, mise en service en 2010, et équipée de digesteurs.

En 2014, elle a accompagné l'installation du premier démonstrateur d'épuration membranaire de biogaz de France sur une station d'épuration grâce à un partenariat avec GrDF, Suez Environnement et Prodeval.

La collectivité y voit une opportunité de réduire l'impact du transport sur la qualité de l'air car ce carburant permet de supprimer la quasi-totalité des particules fines et réduit de 80% les émissions d'oxyde d'azote (en comparaison avec un véhicule EURO VI fonctionnant au diesel).

Le 3 juin 2016, les élus du Pays Rochois ont inauguré aux côtés de GNVert (filiale du groupe Engie), de GRDF et des transporteurs partenaires du projet « Équilibre », la première station de distribution de gaz comprimé pour véhicule (GNV) sur la commune de Saint-Pierre-en-Faucigny. Celle-ci peut alimenter en carburant tous types de véhicules (particuliers, collectivités et entreprises) fonctionnant au gaz naturel et donc aussi au biométhane.

Le Pays Rochois a poursuivi ce projet en le développant avec les acteurs économiques locaux. Les membres du Projet « Équilibre », GrDF et l'ADEME, s'impliquent dans ce dispositif aux côtés de la CCPR pour consolider leurs activités à travers le développement du transport propre. La collectivité investit par ailleurs dans des véhicules GNV qui lui permettent de tendre vers une réelle autonomie énergétique pour ses services : la première benne à ordures ménagères GNV a été livrée courant janvier 2016 (1^{ère} benne norme euro6 de la région Auvergne-Rhône-Alpes).

Les élus du Pays Rochois se sont mobilisés autour de la production de biométhane à partir de la station d'épuration Arvéa. L'objectif, fin 2018, est de pouvoir injecter 40 Nm³h de biométhane dans le réseau de gaz naturel qui va être développé sur le territoire.

Les motivations de la collectivité pour produire ce biométhane sont multiples. Ce projet :

- participe aux objectifs d'amélioration de la qualité de l'air du Plan de protection de l'atmosphère de la vallée de l'Arve,
- pourrait alimenter la station de distribution publique de GNV de Saint-Pierre-en-Faucigny,
- agit pour la transition énergétique, l'économie circulaire et la qualité de l'air, en partenariat avec les entreprises locales,
- utilise les ouvrages de digestion existants sur la STEP,
- s'appuie sur une technologie d'épuration du biogaz éprouvée.

L'objectif est aussi de promouvoir une opération exemplaire, viable et « verte » qui puisse être dupliquée sur d'autres territoires en France et à l'étranger.

La collectivité a rencontré le gestionnaire de la station GNV locale. Elle est actuellement en pour-parler avec des fournisseurs de gaz.

Contact : Philippe DEBORD - DGST, Communauté de communes du Pays Rochois



UN PARC DE VÉHICULES GNV EN FORTE PROGRESSION

Avec un programme d'acquisitions de 468 000 €HT sur 3 ans soit 12 véhicules correspondant à 55% de la flotte UL + PL + UU



TERRITOIRE À ÉNERGIE POSITIVE POUR LA
CRÉATION DE LA
CROISSANCE VERTÉ
MINISTÈRE DE L'ÉCOLOGIE, DU DÉVELOPPEMENT DURABLE
ET DE L'ÉNERGIE





Liberté • Égalité • Fraternité
REPUBLIQUE FRANÇAISE



Ministère
de l'Environnement,
de l'Énergie
et de la Mer

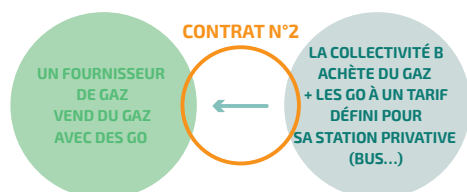


©Pays Rochois

FICHE PRATIQUE N°4

ACHETER DU BIOMÉTHANE PRODUIT SUR SON TERRITOIRE AFIN DE LE VALORISER EN CARBURANT POUR SA COLLECTIVITÉ

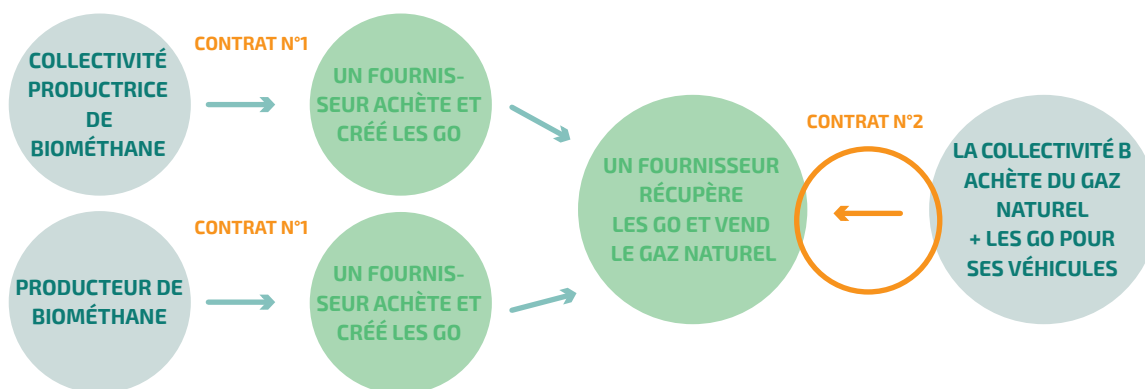
1_ DANS LES FAITS



Des agriculteurs, industriels ou une collectivité « A » produisent du biométhane sur le territoire identifié par la collectivité « B » (son territoire, le département, la région...). L'objectif est, pour la collectivité, le syndicat ou le délégataire assurant le service (transport public, collecte des déchets), de pouvoir acheter tout ou partie du biométhane produit sur ce territoire. Il est donc nécessaire que les services « acheteurs publics finaux » (collectivité « B ») puissent acheter/récupérer les GO émises sur les unités de méthanisation locales pour les utiliser et les valoriser en biométhane carburant.

Dans ce schéma, il y aura donc 3 ou 4 acteurs impliqués :

- le service ou l'organisme public acheteur de biométhane comme carburant (qui sera peut-être différent de la collectivité) dans le cadre d'un contrat N°2,
- une collectivité « A » vendeuse de biométhane dans le cadre d'un contrat N°1,
- un opérateur privé (agriculteur...) vendeur de biométhane dans le cadre d'un contrat N°1,
- un/des fournisseurs de gaz qui va/vont acheter le biométhane (dans le cadre du contrat N°1),
- le fournisseur de gaz qui va vendre du gaz et des GO de biométhane à la collectivité utilisatrice dans le cadre du contrat N°2. Il pourrait être aussi acheteur de biométhane sur un site du territoire.



L'objectif serait que les contrats N°1 aient un impact ou une influence sur les possibilités d'achat de gaz avec des GO de biométhane par la collectivité « B » dans le cadre du contrat N°2.

Cela sous-entend que la collectivité « B » ait un lien avec les producteurs locaux, via un accompagnement dans le cadre d'un TEPOS, d'un PCAET ou autre, et que les producteurs locaux acceptent de négocier avec leur fournisseur de gaz pour que celui-ci s'engage à céder ou vendre les GO au fournisseur de la collectivité « B ».

Dans ce cadre, (cf FICHE PRATIQUE N°2) pour les négociations à mettre en œuvre dans le contrat N°1, si les choses n'ont pu être anticipées, il faudra laisser le marché s'organiser.

Le contrat N°2 est un marché public d'achat de gaz naturel

- Il se renouvelle généralement tous les 3 ans. Ce contrat sera donc susceptible de se renouveler 5 fois pendant la durée du contrat N°1 qui, lui, a une durée de 15 ans.
- A ce jour, le code des marchés publics n'autorise pas le localisme.

2_ RECOMMANDATIONS

A - Identifier les besoins et les opportunités de son territoire

→ Bien connaître les quantités produites par le territoire et valorisables localement. Prévoir un volume de sécurité en cas de défaillance des installations car sans production de biométhane, il n'y a pas de GO.

→ Comparer les besoins de la collectivité aux productions existantes. S'agit-il des mêmes volumes ou non ?

B - Procéder à un marché public classique

→ Ne pas oublier le sourcing¹ qui permet de mieux connaître les fournisseurs de gaz et leurs possibilités, notamment en lien avec les producteurs de biométhane locaux.

→ Pour obtenir du biométhane dans son marché, il est possible de :

- demander une variante incluant du biométhane ;
- demander une option avec du biométhane.

→ Les possibilités de variante ou d'option sont détaillées dans l'étude juridique portée par Auvergne-Rhône-Alpes Énergie Environnement, accessible sur le site web de l'agence sur <https://bit.ly/2pKpLHZ>

C - Anticiper sa démarche avant l'achat de biométhane

→ Pour obtenir du biométhane à partir de votre territoire, il est possible de mentionner dans le contexte du marché :

- La politique menée par la collectivité au regard des transports décarbonés, ou de l'usage de carburant moins polluant, ce qui justifie l'acquisition de GO.
- La présence, sur le territoire, de productions de biométhane.
- Du fait de l'économie circulaire ou des plans d'action TEPOS/TEPCV, PCAET : la nécessaire utilisation des ressources du territoire, du développement et de la valorisation des énergies renouvelables.

Ainsi tous les fournisseurs disposent du même niveau d'information.

Il pourrait en effet y avoir une concurrence déloyale s'il n'y avait qu'un seul fournisseur qui puisse détenir les GO des producteurs locaux. Il serait alors en position dominante par rapport aux autres fournisseurs de gaz.

Il est donc nécessaire de mener une enquête auprès des producteurs de biométhane du territoire, pour connaître leur fournisseur de gaz acheteur de leur biométhane et les exigences imposées par le producteur en matière de valorisation de GO.

RAPPEL : si la collectivité est productrice de biométhane et qu'elle a pu négocier avec son fournisseur notamment la rétrocession des GO de sa production au fournisseur de gaz, alors il est possible d'être en mesure d'informer les fournisseurs potentiels de l'existence de cette clause. (Cf FICHE PRATIQUE N°2)

Comment préparer l'achat de gaz naturel avec des GO de biométhane ?

Il faut que la collectivité :

- définisse son besoin en GO en volume sur la durée du contrat ;
- inclue cela dans son marché public ;
- dissocie l'achat de BioGNV d'un éventuel groupement de commande ;
- fasse référence aux activités de production de biométhane sur son territoire.

D - Interagir avec les fournisseurs de gaz, potentiels acteurs de votre partenariat

Accueillir les éléments de la négociation pour évaluer son choix

→ L'évaluation et la négociation dépendent de la procédure qui est retenue et des choix de la collectivité. Les éléments relatifs à la localisation de la production ne peuvent entrer en compte.

→ Seule l'offre technique et le prix sont à évaluer

→ Concernant un prix de vente de la GO, l'offre peut s'établir comme suit :

- un prix global proposé : qui peut être un prix gaz naturel plus le prix des GO,
- un prix scindé : gaz + biométhane.

Autres éléments

Voici une liste non exhaustive d'éléments qui pourraient être proposés par les fournisseurs :

→ Le fournisseur récupère, autant que possible, des GO issues du territoire.

→ Le fournisseur est acheteur de biométhane d'une ou plusieurs installations du territoire et destine tout ou partie des GO émises sur ces unités pour satisfaire le besoin de la collectivité : la proposition peut porter sur un volume annuel ou un pourcentage.

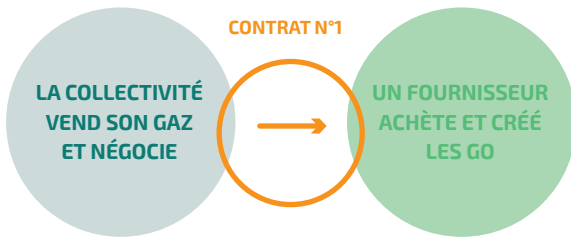
→ Il s'engage à acheter ou récupérer tout ou partie des GO accessibles sur le territoire, dans la limite d'un coût au MWh. S'il n'y a pas d'entente possible avec les détenteurs de GO (fournisseur de gaz naturel), il faudra que la collectivité en ait la preuve.

→ Un reporting prévoyant :

- Un bilan annuel ou sur une autre temporalité ;
- L'identification de la part des GO provenant du territoire et/ou d'un territoire plus élargi ;
- La liste des producteurs et le type d'installation : agricole, territoriale, STEP ou autre ;
- La remise des GO en format papier (attestation).

¹ Recherche, localisation et évaluation des fournisseurs à travers une prospection minutieuse, permettant l'achat du biométhane au meilleur rapport qualité /prix.

FICHE PRATIQUE N°5

VENDRE DU BIOMÉTHANE :
ZOOM SUR LES ÉLÉMENTS DE PROCÉDURE

1_ PRÉPARER SON CONTRAT

A - Vendre du biométhane,
un contrat privé, oui mais...

→ Les personnes publiques ont la possibilité de produire de l'énergie et de la vendre, dans les conditions de l'Article L.2224-32 du CGCT.

→ Les personnes publiques ont aussi l'obligation de valoriser au mieux l'énergie produite.

→ Pour mémoire, ces personnes publiques ont intérêt à se soumettre aux tarifs réglementés qui prévoient un prix de vente du biométhane fortement subventionné par les mécanismes de soutien mis en œuvre par l'État, et un contrat d'une durée de 15 ans. C'est cette hypothèse qui est privilégiée ici.

ANALYSE

DU CABINET D'AVOCATS ADAMAS

La vente de biométhane ne relève pas d'un marché public, mais elle doit être l'occasion de mettre en concurrence les fournisseurs de gaz, acheteurs potentiels de cette énergie. Elle engage la collectivité sur 15 ans, la durée du contrat d'achat au tarif réglementé.

B - Contrat N°1 : des éléments à
négocier pour les garanties d'origine

→ Une partie encadrée est liée à la vente de biométhane à un tarif réglementé non soumis à négociation. Le contrat type est disponible sur le site de la Direction générale de l'énergie et du climat (DGEC) : <https://bit.ly/2CA5vRD>.

Ce contrat est proposé à titre indicatif. Il est donc possible de le modifier s'agissant spécifiquement des GO.

→ Une partie non encadrée d'un point de vue tarifaire et en termes d'exigences sera ajoutée au contrat ci-dessus et concernera les garanties d'origine.

Éléments contractuels liés à la vente de biométhane

PAS DE NÉGOCIATION
POUR :

- Le tarif d'achat de biométhane est réglementé
- Les modalités de production

CONTRAT SUR LE
MODÈLE DGEC
CLASSIQUECLAUSES GÉNÉRALES
+ CLAUSES
PARTICULIÈRES

A NÉGOCIER :

- Le tarif des GO et les modalités particulières qui y seront associées

PARTIE DU CONTRAT
LIÉE AUX GO :A rédiger et à greffer
sur le contrat existant
ci-dessus

C - Éléments financiers en jeu

→ D'un point de vue du marché global (vente de biométhane à un tarif variant entre 90 et 120 € du MWh injecté + vente de GO à 1-5 €/MWh injecté), le montant total de la vente des GO représente au maximum 5% du montant lié à la vente de biométhane à un tarif réglementé. La négociation financière du montant des GO et des exigences qui en découlent ne représente donc qu'un **volume annexe du montant global**.

→ Pour une STEP injectant 50 Nm³/h, nous aurons en ordre de grandeur les montants suivants :

- 550 000 €/an de revenus liés à la vente de biométhane à un tarif réglementé ;
- 21 000 €/ de revenu lié aux GO si négociées à 5 €/MWh ;
- Sur la durée du contrat de 15 ans : 8,2 M€ lié au tarif et 315 000 € pour les GO.

→ Les personnes publiques ayant l'obligation de valoriser au mieux l'énergie produite, la vente d'énergie et des GO devra se faire dans des conditions aussi favorables que possible selon les besoins et objectifs exposés par la collectivité territoriale.

ANALYSE

DU CABINET D'AVOCATS ADAMAS

La collectivité pourrait envisager de céder les GO gracieusement au fournisseur de gaz naturel, dans le cadre de ses négociations en tête à tête et au regard de ses objectifs et de sa politique. Dans ce cadre, il est souhaitable qu'il y ait une délibération sur ce sujet.

2_ ÉTAPES CLÉS : RECOMMANDATIONS

A - Définir sa propre procédure

→ Attention, elle ne doit pas s'apparenter à une procédure de marché public qui laisserait à penser que la collectivité a justement voulu se soumettre à une procédure précise, sans toutefois en respecter les prescriptions (ex : appel d'offre, dialogue compétitif). Le risque contentieux serait alors substantiel.

ANALYSE

DU CABINET D'AVOCATS ADAMAS

La vente du biométhane ne relève pas des procédures applicables aux marchés publics.

Toutefois, la collectivité a intérêt à organiser une consultation dont elle définira les modalités, et qui mettra loyalement en concurrence les fournisseurs de gaz, acheteurs potentiels de cette énergie.

B - Donner un intitulé différent des procédures d'un marché public

→ La procédure retenue doit être claire, exposée lors du porté à connaissance et sans dénomination reprise des textes légaux relatifs aux marchés publics.

→ Plusieurs intitulés possibles : « Demande de proposition », « Recherche de partenariat ».

C - Prendre connaissance des acteurs et des éléments du partenariat

→ Il est possible d'interroger les fournisseurs de gaz pour avoir une idée des propositions possibles.

→ Il est possible de n'en sélectionner que quelques-uns pour entrer en consultation.

→ Le porté à connaissance auprès des fournisseurs peut se faire par mail suite à un contact téléphonique.

→ La liste des fournisseurs de gaz, intéressés par du biométhane, est accessible sur le site de la DGECC : <https://bit.ly/2IMEsmF>.

D - Expliciter le contexte, sa politique et ses attentes

→ L'objet du partenariat et la politique de la collectivité doivent être précisés (cf FICHES PRATIQUES).

→ Il est possible de préciser l'état de développement de la filière en matière de production et d'utilisation du GNC : installations existantes et projets.

→ Préciser que la collectivité se laisse la possibilité de faire plusieurs rounds de négociation.

→ Préciser que la collectivité attend une offre écrite et que concernant les garanties d'origines, **elle est ouverte à toute proposition utile aux politiques ou aux acteurs de son territoire.**

E - Expliciter les modalités de remise de l'offre

→ Écrite ;

→ Non calibrée comme un dossier de consultation des entreprises (DCE) ;

→ Avec les propositions du fournisseur.

F - Définir les modalités de sélection du fournisseur

→ Après discussion/entretien avec les proposant ;

→ Possibilité de faire plusieurs rounds ;

→ Garder une trace des échanges.

G - Évaluer les propositions et faire son choix

Concernant l'évaluation, chaque cas est particulier et dépend de la volonté et du besoin de la collectivité. Le reporting qui traite du devenir des GO produites grâce à la collectivité est important, c'est là qu'elle pourra, sur les 15 ans d'engagement de ce contrat, justifier et prouver la valorisation sur son territoire (cf FICHES PRATIQUES).

3_ RAPPEL DES RISQUES EN L'ABSENCE DE NÉGOCIATIONS

→ Potentiellement pas de valorisation sur le territoire

→ Pas de reporting, donc pas d'information sur l'utilisation des GO

→ Pas de valorisation abordable en carburant, le prix de la GO étant trop important

→ Pas de valorisation politique de cette production locale

REMERCIEMENTS

Nous remercions tous les participants ayant contribué à la rédaction de ce guide et plus particulièrement :

Thierry MAUDOU de GrDF, en charge du biométhane en région, *Sébastien RIERA* de la Métropole de Lyon et *Jérôme LÉPÉE* du cabinet ADAMAS pour les heures de réflexion partagée et de co-création ;

Mustapha L'HAOUA de Vienne Condrieu Agglomération, *Philippe DEBORD* et *Laurent ROGUET* du Pays Rochois, ainsi que les équipes de la Métropole de Lyon pour avoir étayé le guide par leurs cas concrets, sources d'inspiration pour de futurs projets ;

Pierre LARRIVE de GrDF, spécialiste du GNV, pour sa connaissance de la filière ;

Arnaud MAINSANT de l'ADEME, pour sa confiance et son soutien ainsi que *Anne-Sophie HERREBAUT* pour la finalisation de ce travail ;

Constance BRAYE-CAMERON de GrDF, en charge du registre des garanties d'origine, pour sa relecture détaillée du document ;

les fournisseurs de gaz pour leur espace de discussion et d'échange instructifs ;

et *Séverine TANTIN* d'Auvergne-Rhône-Alpes Énergie Environnement pour la coordination de la réalisation du guide.

Contacts Auvergne-Rhône-Alpes Énergie Environnement

Valérie BORRONI - valerie.borroni@auvergnerhonealpes-ee.fr - 04 78 37 29 14

Mathieu EBERHARDT - mathieu.eberhardt@auvergnerhonealpes-ee.fr - 04 78 37 29 14

En partenariat avec



Avec le soutien de



Le contenu de cette publication n'engage que la responsabilité de son auteur et ne représente pas nécessairement l'opinion de l'Union européenne, ni la Commission européenne, ni la Région Auvergne-Rhône-Alpes. Les auteurs ne sont aucunement responsables de l'usage qui pourrait être fait des informations qui y figurent.



**Auvergne
Rhône-Alpes**
Énergie Environnement

