

PROJET 5048 – IBGE
Mission d'étude sur les modalités de mise en œuvre d'un
mécanisme de Tiers Investisseur et d'autres formules de
financement
Cahier spécial des charges n° E05-076

RAPPORT FINAL

Le 19 juin 2006

Table des matières

1. INTRODUCTION
2. LES GROUPES CIBLES
 - 2.1. *Le résidentiel privé*
 - 2.2. *Les sociétés de logement*
 - 2.3. *Le tertiaire privé*
 - 2.4. *Le tertiaire public*
3. LES TYPES D'INVESTISSEMENTS EN PED
4. LES MECANISMES TRADITIONNELS DE FINANCEMENT
 - 4.1. *Description des méthodes traditionnelles*
 - 4.1.1. Le financement sur fonds propres
 - 4.1.2. Le financement sur emprunt
 - Les prêts
 - Les émissions de titres et obligations
 - 4.1.3. Le crédit-bail ou leasing
 - 4.1.4. Les contrats à garantie de résultat
 - 4.1.5. Le Tiers Investisseur
 - 4.2. *Applicabilité de ces méthodes aux groupes cibles*
5. LE TIERS INVESTISSEUR
 - 5.1. *Principe général*
 - 5.2. *Les compétences du Tiers Investisseur*
 - 5.2.1. Techniques
 - 5.2.2. Financières
 - 5.2.3. Juridiques
 - 5.3. *Le fonctionnement et le mécanisme*
 - 5.3.1. Trésorerie
 - 5.3.2. Comptable
 - 5.3.3. Juridique
 - 5.3.4. Gestion technique
 - 5.3.5. Suivi technique et administratif
 - 5.3.6. Calcul des économies
 - Ajustement des coûts de l'énergie – type de facteurs
 - Etablissement des valeurs de référence
 - 5.4. *Les avantages, garanties et services*
 - 5.4.1. Les avantages
 - 5.4.2. Les garanties
 - 5.4.3. Les services
 - 5.5. *Les limitations*
 - 5.6. *Les facteurs de succès et les motivations*
 - 5.7. *Les diverses formules*
 - 5.7.1. Le Tiers Investisseur
 - 5.7.2. Le contrat de gestion énergétique

- Sociétés de maintenance
- 5.7.3. Le leasing
- 5.7.4. La livraison de chaleur
- 5.7.5. L'outsourcing
- 5.8. Les étapes et les procédures**
 - 5.8.1. Initialement
 - Les avantages
 - Les difficultés / désavantages
 - 5.8.2. Actuellement
 - Type « clé en main »
 - Type « après étude »
 - 5.8.3. Synthèse et comparaison des procédures
- 5.9. Autres économies**
- 5.10. Les recommandations, brochures et autres mesures**
 - 5.10.1. Secrétariat d'Etat à l'Energie
 - 5.10.2. Secrétariat d'Etat à l'Energie de la Région de Bruxelles-Capitale
 - 5.10.3. Ministère de la Région Wallonne
 - 5.10.4. IBGE
 - 5.10.5. DGTRE
 - 5.10.6. ANRE
- 5.11. Identification des acteurs**
 - 5.11.1. Les profils d'entreprise
 - Les producteurs / fournisseurs d'énergie
 - Les sociétés d'entretien
 - Les financiers
 - Les bureaux d'études et associés
 - Les entreprises spécialisées indépendantes
 - Les fournisseurs de matériel
 - Les installateurs
 - 5.11.2. L'ESCO et le Tiers Investisseur en Belgique
- 5.12. Les obstacles et les risques**
 - 5.12.1. Les obstacles, les difficultés
 - Psychologiques
 - Institutionnels
 - Juridiques
 - Techniques
 - Economiques et financiers
 - D'organisation
 - Liés aux marchés publics
 - 5.12.2. Les risques
- 5.13. Les domaines d'application**
- 5.14. Champs d'application**
- 5.15. Modes de passation des marchés publics**
 - 5.15.1. L'appel d'offres général
 - Etapes
 - Avantages
 - Désavantages / difficultés
 - 5.15.2. L'appel d'offres restreint

- Etapes
- Avantages
- Désavantages / difficultés
- 5.15.3. La procédure négociée
 - Contrats-cadres
 - Services rebelles à des spécifications précises
 - Justification
 - Etapes
 - Avantages
 - Désavantages / difficultés
- 5.15.4. Alternative – appel d’offres-concours
 - Etapes
 - Avantages
 - Désavantages
- 5.16. Contenu essentiel d’un cahier des charges**
 - 5.16.1. Contenu de l’offre
 - 5.16.2. Clauses contractuelles techniques
 - 5.16.3. Critères d’attribution
 - 5.16.4. Exigences spécifiques du pouvoir adjudicateur
 - 5.16.5. Propre à l’appel d’offre restreint
 - 5.16.6. Traitement des offres
 - 5.16.7. Propre à l’appel d’offres-concours
- 5.17. Synthèse**
- 5.18. Recommandations et conclusions**
 - 5.18.1. Mesures du côté de la demande
 - Diffusion et information
 - Programmes d’audits énergétiques
 - Connaissance en appel d’offres
 - 5.18.2. Mesures du côté de l’offre
 - Démarche URE
 - ESCO
- 5.19. Abréviations et acronymes utilisés**
- 6. LES MICROCREDITS ET AUTRES FONDS SOCIAUX**
 - 6.1. Mécanisme du microcrédit**
 - 6.1.1. Le microcrédit Crédal « MC2 » et le crédit social « Prêt 5 sur 5 »
 - Osiris-Crédal
 - Le microcrédit « MC2 »
 - Le microcrédit « Prêt 5 sur 5 » Osiris-Crédal
 - 6.1.2. Le Fonds de participation
 - 6.1.3. Le Prêt de lancement
 - 6.1.4. Le Prêt solidaire
 - 6.1.5. Brusoc
 - 6.1.6. Le Fonds de l’Economie sociale et durable
 - 6.2. Expériences étrangères de microcrédits**
 - 6.2.1. Au Royaume Uni – Les Phoenix Funds
 - 6.2.2. Au Royaume-Uni – Le Bridges Community Development Venture Funds

- 6.3. Méthodologie de mise en œuvre et plan d'action à court terme**
- 6.3.1. Mécanisme du microcrédit octroyé aux personnes à faibles revenus au sein du groupe cible résidentiel privé
Remarque préliminaire sur la nécessité d'un mécanisme de financement du type microcrédit
Plan d'action à court terme
- 6.3.2. Mécanisme(s) préférentiel(s) pour le groupe cible résidentiel privé sans distinction de revenus
Remarque préliminaire relatives à la mise en place d'un guichet unique et aux mécanismes préférentiels destinés à faciliter l'accès au financement
Plan d'action à court terme
- 6.3.3. Tableau de faisabilité du mécanisme de microcrédit pour les groupes cibles et leurs sous-groupes
- 6.4. Création d'un fonds ayant pour vocation d'octroyer des microcrédits destinés aux investissements PEB**
- 6.4.1. Objectifs
- 6.4.2. Mission
- 6.4.3. Constitution et fonctionnement
- 6.4.4. Elaboration de la méthode de travail
- 6.4.5. Compétence du législateur en la matière
- 6.5. Conclusions
- 6.5.1. L'abondement du fonds
- 6.5.2. La structure juridique du fonds
- 6.5.3. Les moyens d'action du fonds
- 6.5.4. Modèle de financement des projets PEB

7. LE BAIL A RENOVATION

- 7.1. Applicabilité du contrat de bail à rénovation aux travaux en PEB**
- 7.1.1. Principes
- 7.1.2. Travaux visés
- 7.1.3. Obligations réciproques des parties
- 7.1.4. Durée du bail et dissolution anticipée
- 7.1.5. Sort des travaux en fin de bail
- 7.1.6. Réception des travaux et état des lieux
- 7.2. Applicabilité aux travaux en PEB réalisés par un locataire**
- 7.2.1. Travaux en PEB et bail à rénovation
- 7.2.2. Contrepartie à charge du bailleur
- 7.2.3. Intérêt des parties à conclure un bail de rénovation concernant des travaux en PEB
- 7.2.4. Rédaction d'une version adaptée aux projets d'EE du bail à rénovation
- Contrat de bail
- Bail commercial
- Bail de résidence principale
- Avenant au contrat de bail
- 7.3. Applicabilité du bail à rénovation selon les acteurs impliqués dans l'attribution du logement au locataire**

- 7.3.1. Relation entre le locataire et le bailleur propriétaire du bien
- 7.3.2. Intervention d'une société immobilière de services publics (SISP)
- 7.3.3. Intervention d'une agence immobilière sociale (AIS)

7.4. Conclusion

8. ANALYSE ET RECOMMANDATION DES MESURES A PRENDRE POUR CHAQUE GROUPE CIBLE

- 8.1. Groupe cible : résidentiel privé**
- 8.2. Groupe cible : société de logements**
- 8.3. Groupe cible : tertiaire public**
- 8.4. Groupe cible : tertiaire privé**

9. CONCLUSIONS GENERALES

ANNEXES

- Le vade Mecum du Tiers Investisseur
- Le cahier des charges type du Tiers Investisseur
- Le contrat de Tiers Investisseur type pour une municipalité
- Les écritures comptables du Tiers Investisseur chez le client
- L'arrêté Royal du 3 mai 2003
- La loi-programme du 8 avril 2003

INTRODUCTION

En région de Bruxelles-Capitale, près de $\frac{3}{4}$ des émissions de gaz à effet de serre sont produites par l'usage de l'énergie dans les bâtiments (chauffage des locaux et de l'eau). Or, on constate actuellement que Bruxelles occupe la dernière place des pays européens en matière d'isolation des bâtiments.

Dans ce contexte, compte tenu du rôle de co-responsable de la Région de Bruxelles dans le respect de certains engagements internationaux (Kyoto), les autorités de la Région souhaitent mettre en oeuvre une politique favorisant les investissements dans le domaine de la performance énergétique des bâtiments, lorsque ceux-ci présentent une rentabilité suffisante.

La question qu'il convient alors d'examiner est celle de la promotion en région de Bruxelles-Capitale du financement des investissements dans la performance énergétique des bâtiments.

Dans un premier temps, l'IBGE et le cabinet ont commandé une étude précisant la rentabilité et la pertinence économiques d'une série d'investissements dans la haute performance énergétique des bâtiments.

Cette étude doit permettre de comparer les coûts d'investissements de différentes options de rénovation / construction des bâtiments en fonction des économies d'énergie escomptées et ainsi d'identifier les investissements économiquement rentables.

Sur base de cet état des lieux, il conviendra de définir les mécanismes permettant de motiver les propriétaires / gestionnaires des bâtiments à réaliser ces investissements, au moyen d'instruments du type réglementaire, de sensibilisation ou d'incitants financiers.

En cette dernière matière, il existe déjà en région de Bruxelles-Capitale, une série de primes et de subsides à disposition des particuliers, personnes morales et pouvoirs publics visant à promouvoir les investissements en économies d'énergie : primes Energie, primes d'encouragement à la rénovation de l'habitat, subventions « Brureba », primes à l'investissement, réductions d'impôts, ...

Ces différents subsides sont en cours d'évaluation pour en accroître à terme l'efficacité, la pertinence et la cohérence.

Parallèlement au renforcement des subsides, la région de Bruxelles-Capitale souhaite étudier les possibilités de partenariat avec le secteur privé qui, détenant des moyens importants, pourrait être intéressé à les investir utilement dans des projets économiquement rentables, tels que ceux portant sur la performance énergétique des bâtiments.

Ainsi, la présente étude doit permettre d'inventorier, de caractériser et de comparer des mécanismes permettant de favoriser le financement des

investissements dans la performance énergétique des bâtiments ainsi que de développer des formules alternatives de mise à disposition de moyens financiers supplémentaires, en partenariat avec des interlocuteurs privés.

Nous allons donc d'abord chercher à caractériser les groupes cibles proposés à partir des quatre grands groupes décrits dans les termes de référence :

- Résidentiel privé,
- Sociétés de logement,
- Tertiaire privé,
- Tertiaire public.

Pour ce faire, nous avons établi une grille montrant pour chaque groupe ses particularités, ses attentes ainsi que les obligations et contraintes qui lui sont généralement propres.

Ensuite, nous avons inventorié les formules actuelles de financement des investissements en efficacité énergétique (EE) et en performance énergétique des bâtiments (PEB) et les avons distribuées selon leur applicabilité aux groupes cibles.

Enfin, les types d'investissements en PEB les plus porteurs et les plus aisément applicables ont été listés et eux aussi distribués aux groupes cibles selon leur applicabilité.

2. LES GROUPES CIBLES

2.1. Le résidentiel privé

- Maître d'ouvrage privé (personne physique) d'une maison neuve - 2 façades (maison occupée par le propriétaire ou un locataire) ;
- Propriétaire privé (personne physique) d'une maison type « maison de maître », à rénover (maison occupée par le propriétaire ou par un locataire) ;
- Maître d'ouvrage privé (et copropriété) d'un immeuble à appartements, en construction neuve (destiné à la revente par appartements) ;
- Propriétaire privé (et copropriété) d'un immeuble à appartements, à rénover (appartements mis en location et/ou occupation personnelle).

2.2. Les sociétés de logement

- Maître d'ouvrage public (société de logement social) d'un immeuble à appartements, en construction neuve ;
- Propriétaire public (société de logement social, régie communale, CPAS) d'un immeuble à appartements, à rénover.

2.3. Le tertiaire privé

- Maître d'ouvrage/propriétaire privé (commercial ou Asbl) d'un bureau (construction neuve et rénovation) ;
- Maître d'ouvrage/propriétaire d'un commerce de détail (env.1000 m2) (construction neuve et rénovation) ;
- Maître d'ouvrage/propriétaire privé (Asbl) d'un hôpital (construction neuve et rénovation) ;
- Maître d'ouvrage/propriétaire d'un établissement privé (société commerciale) pour personnes âgées (home), enfants (crèche), personnes handicapées (construction neuve et rénovation) ;
- Maître d'ouvrage/propriétaire d'un établissement privé (Asbl) pour personnes âgées (home), pour enfants (crèche) ou personnes handicapées (construction neuve et rénovation) ;
- Maître d'ouvrage/propriétaire d'un hôtel (construction neuve et rénovation).

2.4. Le tertiaire public

- Maître d'ouvrage/propriétaire public (communes, pouvoirs publics de la Région de Bruxelles-Capitale: ministères, STIB, SAMU, IBGE, ...) d'un bureau (construction neuve et rénovation) ;
- Maître d'ouvrage/propriétaire d'un établissement d'enseignement communal, officiel ou confessionnel (construction neuve et rénovation) ;
- Maître d'ouvrage/propriétaire public (Iris) d'un hôpital (construction neuve et rénovation) ;
- Maître d'ouvrage/propriétaire d'un établissement public (CPAS) pour personnes âgées (home), pour enfants (crèche) ou pour personnes handicapées (construction neuve et rénovation).

Caractéristiques des groupes cibles & de leurs sous-groupes

CARACT.	RESIDENTIEL PRIVE				OCIETES DE LOGEMEN		TERTIAIRE PRIVE					TERTIAIRE PUBLIC				
	Maison neuve	Maison de maître à rénover	Immeuble neuf (appts.)	Immeuble à rénover (appts.)	Immeuble neuf (aapts.)	Immeuble à rénover (appts.)	Bureau neuf ou à rénover	Commerce neuf ou à rénover	Hôpital neuf ou à rénover	Home, crèche neuf ou à rénover	Home, crèche (asbl) neuf ou à rénover	Hôtel neuf ou à rénover	Bureau neuf ou à rénover	Ecole neuve ou à rénover	Hôpital neuf ou à rénover	Home, crèche neuf ou à rénover
Personne physique	X	X	X	X			X	X	rare	rare	rare	X				
Personne morale			rare	rare	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Bâtiment unique	X	X	X				X	X	X	X	X	X		X	X	X
Bâtiment multiple			X	X	X	X	X						X	X	X	X
Bénéficiaire = propriétaire	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Bénéficiaire = locataire	X	X	X	X	+/-	+/_										
Facture énergétique payée par le propriétaire	X	X	X	X			X	X	X	X	X	X	X	X	X	
Facture énergétique payée par le locataire	X	X	X	X	X	X										
Contraintes économiques	+/_	+/-	+/-	+/-	faible	faible	+	+	+	+	+	+	faible	faible	faible	
Complexité technique = barrière	X	X	X	X			X	X		X	X	X				
Confort	X	X	X	X					X	X	X	X	X	X	X	
Existence de primes/subsides	X	X	+/-	+/-			X	X	X	X	X	X				
Facilité d'accès au marché des capitaux	X	X	X	X			X	X	X	X	X	X				
Durée de vie/amortissement mesure EE	X	X					X	X	X	X	X	X				
Complexité +/- du processus financier	-	-	+/-	+/-	+/-	+/-	-	-	+/-	+/-	+/-	+/-	+	+	+	+
Attente en termes d'économie financière	X	X	X	X			X	X	X	X	X	X				
Attente en termes de respect de normes/certification			+/-	+/-	X	X	+/-	+/-	X	X	X	X	X	X	X	X
Attente en termes de respect de l'environnement	+/-	+/-	+/-	+/-	X	X	+/-	+/-	X	X	X	X	X	X	X	X
Attente en termes d'image							X	X	X	X	X	X	+/-	+/-	+/-	+/-

3. LES TYPES D'INVESTISSEMENTS EN PED

Investissements types applicables aux groupes cibles & à leurs sous-groupes

MESURES EN EFFICACITE ENERGETIQUE	RESIDENTIEL PRIVE				SOCIETES DE LOGEMENT		TERTIAIRE PRIVE						TERTIAIRE PUBLIC			
	Maison neuve	Maison de maître à rénover	Immeuble neuf (appts.)	Immeuble à rénover (appts.)	Immeuble neuf (appts.)	Immeuble à rénover (appts.)	Bureau neuf ou à rénover	Commerce neuf ou à rénover	Hôpital neuf ou à rénover	Home, crèche neuf ou à rénover	Home, crèche (asbl) neuf ou à rénover	Hôtel neuf ou à rénover	Bureau neuf ou à rénover	Ecole neuve ou à rénover	Hôpital neuf ou à rénover	Home, crèche neuf ou à rénover
Isolation du bâtiment	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Vitrage à haute performance	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Etanchéité à l'air et contrôle de la ventilation	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Eclairage	+/-	+/-	+/-	+/-	+/-	+/-	X	+/-	X	X	X	X	X	X	X	X
Chauffage classique performant	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Pompes à chaleur							X		X	X	X	X	X	X	X	X
Récupération de chaleur sur HVAC							X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Cogénération									X		X		X		X	
Chauffe eau solaire	X	X	X	X	X	X			X			X			X	
Comptabilité énergétique			+/-	+/-	+/-	+/-	X	+/-	X	X	X	X	X	X	X	X

4. LES MECANISMES TRADITIONNELS DE FINANCEMENT

4.1. Description des méthodes traditionnelles

4.1.1. Le financement sur fonds propres

Le paiement comptant est la méthode la plus simple et la plus familière de financement des investissements en efficacité énergétique. Ainsi, un gestionnaire peut traiter avec une entreprise pour l'isolation d'un immeuble, une école peut utiliser son budget de fonctionnement pour augmenter la capacité de sa chaudière ou pour avoir une installation électrique plus adaptée. Tous ces coûts et les profits dégagés reviennent directement au gestionnaire qui paie comptant.

Toutefois, avant d'investir des fonds pour des projets d'économie d'énergie, il faut considérer les éléments suivants : les fonds sont-ils disponibles et peuvent-ils être immobilisés jusqu'à ce qu'ils soient remboursés par les économies engendrées ? Le taux de retour de l'investissement sera-t-il plus important que les économies et/ou les revenus qui pourraient être obtenus en investissant les fonds dans d'autres équipements ou par des solutions alternatives ? Les risques que les économies espérées soient inférieures à celles prévues sont-ils importants ?

D'une manière générale, les mesures dont le remboursement peut être obtenu dans l'année devraient faire l'objet d'un paiement comptant. Les projets à temps de retour plus longs relèvent d'autres méthodes de financement.

4.1.2. Le financement sur emprunt

Peu de projets sont en fait payés sur fonds de trésorerie disponibles. Dans la plupart des cas, une partie de leur coût est empruntée. L'emprunt permet à l'acheteur de combiner le remboursement de l'emprunt avec le bénéfice apporté par l'utilisation de la technique ou de l'équipement générant une économie d'énergie.

Les deux principales façons d'emprunter de l'argent sont de contracter un prêt ou d'émettre des titres ou des obligations.

Les prêts

Les gestionnaires contractent souvent un prêt pour financer des projets importants. Il faut généralement réunir un certain nombre de garanties pour obtenir un prêt. Par exemple, un apport en fonds propres de 10, 20 voire même 40 % peut être nécessaire pour satisfaire à la limitation des risques exigée par le prêteur. La proportion entre fonds empruntés et apport en propre est appelée le ratio créance-capital. Un ratio pour lequel le montant de la créance est nettement supérieur au capital indique un degré d'endettement supérieur.

Parallèlement au degré d'endettement, il existe d'autres paramètres importants tels que le terme de la créance, le taux d'intérêt et les coûts de la transaction. Par exemple, un prêt sur dix ans peut être conclu avec un taux d'intérêt de 6 % et un taux supplémentaire de 0,5 % correspondant à un coût

de transaction. Généralement, plus le risque sera grand, plus le taux d'intérêt sera élevé et plus le délai de remboursement sera court.

Les prêteurs demandent souvent des garanties complémentaires de remboursement du prêt. Si les remboursements sont garantis par des biens ou des actifs, l'établissement de crédit évaluera simplement la capacité de remboursement de l'emprunteur et fera ensuite le lien entre les coûts financiers et l'évaluation du crédit.

Il peut être avantageux d'emprunter de l'argent pour financer les investissements d'efficacité énergétique lorsque les coûts annuels des prêts sont couverts par les économies qui en résultent. Le gestionnaire peut parfois non seulement bénéficier d'une diminution d'impôt liée à l'amortissement ou d'un crédit d'impôt pour l'équipement réalisé mais aussi de charges déductibles d'intérêts financiers.

Les émissions de titres et obligations

Les collectivités locales et les entreprises de services publiques ou privées peuvent se procurer de l'argent pour des projets spécifiques par l'émission de titres ou d'obligations. Au lieu d'emprunter à une banque, la collectivité concernée émet un grand nombre de titres pour un grand nombre de porteurs.

Cette émission permet généralement de financer la totalité de la dette. Dans ce cas, l'argent obtenu est intégré au capital de la société et n'apparaît pas en tant que dette.

Comme il s'agit d'une procédure complexe et que les transactions qui en découlent sont coûteuses, elle n'est utilisée que pour des projets de grande ampleur. Les intérêts versés pour les titres émis peuvent en général bénéficier de facilités fiscales.

4.1.3. Le crédit-bail ou leasing

Dans le cadre d'un crédit-bail, on emprunte principalement l'équipement lui-même et non de l'argent. L'utilisation du crédit-bail est une pratique très répandue dans les affaires. Par exemple, le matériel de bureautique fait fréquemment l'objet d'un tel crédit plutôt que l'achat. Le crédit-bail permet au preneur de transférer les problèmes d'obsolescence ou de dysfonctionnement du matériel sur le fournisseur. Le bailleur, quant à lui, peut réaliser des économies d'échelle en achetant l'équipement ou en organisant le financement. Le crédit-bail est ainsi devenu dans certains pays un mécanisme très utilisé par les municipalités ou les entreprises publiques.

Lorsque des équipements d'efficacité énergétique sont loués à un propriétaire, le mécanisme peut être monté de telle sorte que le niveau des paiements soit inférieur aux économies engendrées escomptées. Par exemple, le preneur peut demander un paiement mensuel de 500 € par échéance, pour un équipement qui permettra de réduire la facture énergétique de 1.000 € pour la même période. Le bailleur installe, entretient et reste propriétaire des

équipements. Si ces équipements ne fonctionnent pas selon les prévisions stipulées au contrat de leasing, le preneur a la possibilité de rompre le contrat. Dans un tel cas, le bailleur devra enlever les installations à ses propres frais.

Les lois et règlements concernant le crédit-bail pour les équipements sont complexes et diffèrent selon les pays. Le plus souvent, seuls les équipements aisément démontables et qui ne font pas partie intégrante d'un immeuble peuvent faire l'objet d'un tel accord.

Les contrats de leasing sont souvent utilisés parce qu'ils présentent l'avantage de réduire les risques et de gagner du temps dans le chef du preneur. Les problèmes ne sont plus redoutés par le locataire car si l'équipement ne donne pas pleine satisfaction, la question relève de la responsabilité du bailleur. De plus, le preneur peut utiliser cette formule afin de tester une technologie sans devoir en assumer totalement le choix.

Bien sûr, tout cela a un coût reflété par le taux du crédit-bail.

4.1.4. Les contrats à garantie de résultat

Par la procédure de contrat à garantie de résultat, une entreprise passe un contrat global incluant le financement et les risques de l'investissement d'efficacité énergétique. Ce type de contrat est particulièrement adapté pour les cas où le gestionnaire n'a pas le temps ou les éléments d'analyse nécessaires et ne peut ou ne veut pas assurer les coûts du projet. En effet, bien que les contrats de crédit-bail offrent un certain nombre d'avantages, ils restent d'une application limitée aux cas où il y a un besoin bien défini d'un équipement énergétique spécifique. Les projets plus importants nécessitent une combinaison plus complexe de services, d'équipements et de moyens de contrôle.

Dans ces cas-là, les contrats de service sont à envisager : le gestionnaire contracte avec une ou plusieurs entreprises qui s'occupent de l'ensemble ou d'une partie de ses installations énergétiques.

Il existe deux types de contrats de services : le contrat à économies partagées et le contrat de services énergétiques.

Les services et les équipements peuvent être les mêmes dans les deux cas. La seule différence est la manière de déterminer les paiements. Dans chaque cas, une entreprise finance et installe les équipements d'efficacité énergétique dans les locaux du client. Celui-ci ne paie rien pour l'installation qui reste propriété du vendeur qui assume tous les risques mais qui peut vendre le système au client, au terme du contrat, contre la valeur résiduelle de l'équipement. Le re-paiement de l'installation est calculé sur la différence entre la consommation énergétique mesurée et ce qu'elle était ou serait sans les équipements installés. Ce calcul est basé sur des méthodes soigneusement analysées et acceptées par toutes les parties liées par le contrat.

Dans les contrats d'économies partagées, la valeur monétaire des économies mesurées est répartie selon des formules de calcul contractuelles acceptées par toutes les parties. En d'autres termes, chacun prend sa part d'économies réalisées. S'il n'y a pas d'économie, le client paie simplement sa facture pour l'énergie et ne doit rien au vendeur. Si les coûts énergétiques sont inférieurs au montant payé pour une période identique avant investissement en efficacité énergétique, le vendeur et le client se répartissent la différence selon le rapport convenu. En revanche, si la facture est plus importante, le vendeur doit payer le surcoût.

Quelques exemples simples :

➤ Contrat à économies partagées

Une entreprise de services énergétiques met en place à ses frais un certain nombre d'équipements d'EE chez un client en échange de 80 % du montant des économies que ces équipements doivent permettre d'engendrer. Le premier mois, la facture énergétique est inférieure de 1.000 € à celle précédemment payée avant la mise en place des équipements d'EE. Cette économie est partagée entre la société de services énergétiques et le client qui paye 800 € à la société de services et garde 200 €. Les 800 € payés à la société de services énergétiques constituent une tranche de re-paiement de son investissement et de ses prestations.

➤ Contrat de services énergétiques.

Une entreprise de services énergétiques réalise un diagnostic des installations d'un client et identifie les possibilités d'amélioration. La société propose de mettre en place les installations à ses frais et de payer les factures énergétiques pendant 5 ans, par exemple. En échange, le client convient de payer mensuellement à la société une somme égale à 80 % de ce que les factures auraient été sans modification des installations. Le client ne peut donc que gagner de l'argent. La société de services énergétiques pourra réaliser des bénéfices si les installations permettent de réduire la facture d'énergie de plus de 20 %.

Supposons par exemple que la facture mensuelle habituelle est de 1.000 € et que le client accepte d'en payer 80% : le client économise 200 € par rapport à ce que la facture aurait été. Supposons que la société de services réduise la facture à 600 € et elle gagne alors 200 €. Si par contre elle ne peut réduire les dépenses ou même si celles-ci augmentent, la société de services payera la différence entre la facture réelle et les 800 € que le client payera quoiqu'il adviennne.

4.1.5. Le Tiers Investisseur

Le Tiers Investisseur est un concept né en 1984, proposé par des sociétés intéressées par le développement de projets d'E.E. d'un point de vue financier qui n'inclut ni la vente d'équipements, ni la gestion de systèmes.

La société de Tiers Investisseur intervient pour financer et réaliser des investissements visant à faire des économies de fonctionnement et elle se rembourse des dépenses engagées à hauteur maximale des économies effectivement constatées d'année en année, pendant une durée limitée.

Il s'agit donc pour une telle société de réaliser une triple prestation de financement, de réalisation technique et de garantie de résultat.

Cette garantie de résultat, concrétisée par le mode de remboursement des investissements au prorata des économies de fonctionnement, est la partie la plus originale du dispositif. Elle assure, quels que soient les aléas sur les performances des installations et équipements mis en place, une réduction nette des charges de fonctionnement des clients de la société. A la limite, s'il n'y a pas d'économies, il n'y a pas de remboursements : le client disposera d'un équipement neuf sans l'avoir payé !

Ces contrats présentent pour les clients un triple intérêt :

- Financier : le client réalise ses investissements énergétiques sans avoir à les financer ; le remboursement s'effectue par partage des économies d'exploitation et donc lui laisse toujours un gain net ;
- Technique : le Tiers Investisseur s'occupe de tout et réalise effectivement les travaux sous sa propre responsabilité ; les garanties qu'il donne l'obligent à fournir des installations performantes ;
- Economique : le tiers investisseur, par le mode de remboursement choisi, peut assurer le client non seulement contre les aléas techniques mais aussi contre les aléas des fluctuations des prix des énergies. La procédure donne une véritable garantie de temps de retour alors que l'entreprise qui réalise seule son investissement assume le risque de voir le temps de retour initialement prévu s'allonger sous l'effet de variations imprévues des prix des énergies.

Les contrats de Tiers Investisseur se répartissent en deux catégories :

- Des contrats avec des collectivités publiques par lesquels le tiers investisseur finance les investissements ayant un temps de retour brut de +/- 6 ans, le remboursement se faisant par annuités égales à 85 % des économies sur une durée moyenne de 12 ans. Selon ces contrats, le Tiers Investisseur ne prend jamais la propriété des installations mises en place et dispose donc sur son client d'une créance qui est inscrite en immobilisations financières.
- Des contrats avec des industriels par lesquels le Tiers Investisseur finance les investissements ayant +/- 3 ans de temps de retour brut, le remboursement s'effectuant par des annuités de 85 à 100% des économies sur une durée moyenne de 6 ans. Dans ces contrats, le tiers investisseur garde la propriété des équipements mis en place qui apparaissent donc en immobilisations corporelles dans ses comptes.

L'impact de ces deux types de contrats sur le plan comptable est évidemment sensiblement différent. Dans le deuxième cas notamment, le recours à

l'amortissement dégressif, lorsqu'il est autorisé pour les équipements énergétiques, permet de reporter les bénéfices dans le temps.

Les contrats de Tiers Investisseur prévoient un remboursement du financement apporté à proportion des économies de fonctionnement réalisées sur une durée limitée. Cela signifie qu'il peut théoriquement arriver que le montant des économies ne soit pas suffisant pour rembourser le financement ce qui entraînerait une perte pour le Tiers Investisseur. Celui-ci a donc parmi ses tâches essentielles de minimiser les risques encourus.

Cette évaluation et cette maîtrise des risques de performance technique reposent sur diverses approches complémentaires :

- La limitation contractuelle de la garantie : tous les contrats fixent des planchers dans les annuités de remboursement ;
- L'expertise rigoureuse et prudente des économies d'énergie prévisionnelles avant engagement des travaux ;
- L'association des sous-traitants à la garantie : la rémunération des bureaux d'études et des sous-traitants comprendra un intéressement, fonction des résultats obtenus après un an de fonctionnement, par exemple ;
- L'association des exploitants de chauffage : souvent, le tiers investisseur négocie pour ses clients des contrats d'exploitation au forfait ou à intéressement par lesquels les sociétés d'exploitation garantissent les économies d'énergie en unités physiques ;
- Les mesures techniques de limitation du risque : le tiers investisseur choisit le plus souvent des systèmes ayant fait leurs preuves plutôt que des techniques innovantes et au sein d'un même contrat, il mutualise les risques en diversifiant les techniques et les énergies selon les chantiers ;
- La recherche de contrats groupés : les contrats-cadres passés sur plusieurs opérations permettent de réduire les risques techniques et financiers ;

La maîtrise des risques financiers est principalement obtenue de deux façons :

- Par la diversification et la mutualisation des risques : au sein de différents contrats, le Tiers Investisseur réalise des opérations diversifiées par lesquelles les variations du prix des énergies ont des effets opposés. Si l'on considère par exemple que sous une même garantie, on réalise d'une part une opération de substitution (ex. : charbon par gaz naturel) et une opération d'économie de gaz, il est clair qu'une augmentation du prix du gaz va réduire l'intérêt de la substitution mais va valoriser les économies ;
- Par l'obtention de contre-garanties des distributeurs d'énergie : certaines opérations importantes de substitution d'énergie se prêtent mal à la mutualisation reprise ci-dessus. Le Tiers Investisseur recherche alors des engagements tarifaires nécessaires à la maîtrise de ses propres risques.

Le Tiers Investisseur ne doit intervenir que lorsqu'il est assuré de maîtriser les deux types de risques : techniques et économiques et donc de limiter les

dérives des économies d'énergie prévisionnelles par rapport aux économies réelles. En outre, la durée des contrats étant toujours plus longue (de 2 à 4 ans) que la durée de remboursement prévue, une dérive de 10 à 15% sur les économies n'a pour conséquence que d'allonger la durée de remboursement sans aucune perte ni en capital, ni en intérêts.

4.2. Applicabilité de ces méthodes aux groupes cibles

MESURES EN EFFICACITE ENERGETIQUE	RESIDENTIEL PRIVE				SOCIETES DE LOGEMENT		TERTIAIRE PRIVE					TERTIAIRE PUBLIC				
	Maison neuve	Maison de maître à rénover	Immeuble neuf (appts.)	Immeuble à rénover (appts.)	Immeuble neuf (appts.)	Immeuble à rénover (appts.)	Bureau neuf ou à rénover	Commerce neuf ou à rénover	Hôpital neuf ou à rénover	Home, crèche neuf ou à rénover	Home, crèche (asbl) neuf ou à rénover	Hôtel neuf ou à rénover	Bureau neuf ou à rénover	Ecole neuve ou à rénover	Hôpital neuf ou à rénover	Home, crèche neuf ou à rénover
Financement sur fonds propres	X	X	X	X			X	X	X			X	Budget	Budget	Budget	Budget
Financement sur emprunt	X	X	X	X			X	X	X	X	X	X				
Crédit-bail ou leasing			X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Contrat à garantie de résultat			X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Le Tiers Investisseur			X	X	X	X	X		X	X	X	X	X	X	X	X

5. **LE TIERS INVESTISSEUR**

5.1. **Principe général**

Le système du Tiers Investisseur prend en charge la responsabilité de toutes les phases d'un programme d'investissement, en finançant tous les coûts (études, plans, matériaux, main d'œuvre, mise en service et suivi des performances) et se fait rembourser le Coût Total de Réalisation du Projet (CTRP) selon des modalités convenues par contrat entre les parties.

Le Tiers Investisseur répond aux principales caractéristiques suivantes :

- Il prend en charge la gestion technique, administrative et financière de toutes les phases d'un programme d'investissement.
- Il est souhaitable qu'il n'exerce aucune activité de fourniture de matériels, d'équipements, de bien consommables ou de main d'œuvre (à moins qu'il ne soit précisément une société de fourniture). Ces activités sont alors sous-traitées par le Tiers Investisseur aux entreprises existantes du secteur. Sur base d'un cahier de charges, le Tiers Investisseur lance auprès des sous-traitants des appels d'offres afin de faire jouer les règles de la concurrence.
- Dans un projet, le suivi des performances, la détermination des valeurs réalisées et, le cas échéant, l'identification des interventions correctrices, relèvent de la responsabilité du Tiers Investisseur.
- Le financement intégral du programme d'investissement est pris en charge par le Tiers Investisseur. Ce financement comprend :
 - le coût des études et des services d'ingénierie nécessaires ;
 - le coût de la main d'œuvre et de tous les appareils, équipements, machines, matériels, accessoires ;
 - tous les frais nécessaires pour achever le programme, incluant les frais de gérance des performances ;
 - tous les frais généraux, frais incidents et bénéfiques des entreprises et fournisseurs qui participent au programme ;
 - les frais relatifs au financement intercalaire pour le paiement des entrepreneurs, des fournisseurs et bureaux d'études ;
 - les frais d'administration ;
 - le profit de la société de Tiers Investisseur et toutes les taxes se rapportant à l'opération.

Une ESCO (Energy Service Company), quant à elle, fournit « clef en main » un ensemble de services énergétiques accompagnés de projets le cas échéant. Elle est généralement liée contractuellement par un EPC (Energy Performance Contract) avec son client lors de la réalisation d'un projet via le mécanisme de Tiers Investisseur.

Le financement de projets dans le cadre d'un EPC peut être pris en charge par l'ESCO ou par une institution financière pour offrir des formules standards de bail ou de prêt en vue de financer les travaux.

5.2. Les compétences du Tiers Investisseur

5.2.1. Techniques

Au niveau de la compétence technique, il prend à sa charge la responsabilité des missions de bureau d'études pour la réalisation d'un projet. Il réalise, ou fait réaliser par un sous-traitant avec lequel il a conclu une convention particulière (une des missions du bureau d'études est notamment d'évaluer le montant des économies générées par le projet avec les garanties qui en découlent. Cette évaluation peut paraître anodine, mais justifie à elle seule la réalisation d'un projet et se doit d'être étudiée par une équipe compétente), les métrés, cahiers des charges, plans, diagrammes, schémas ; il établit les comparatifs des offres, suit le chantier et la mise en service. En résumé, sa compétence, additionnée à celle de ses sous-traitants « privilégiés » le cas échéant, doit couvrir :

- L'ensemble d'une mission d'ingénieur-conseil ;
- L'évaluation des économies ;
- Le suivi des performances lors de l'exploitation.

5.2.2. Financières

L'entreprise se profilant comme ESCO/TI doit avoir les fonds nécessaires en propres pour l'apport en capital, mais elle doit également avoir des capacités de puisage sur ses lignes de crédit lui permettant de contracter les emprunts nécessaires à la réalisation de projets à des conditions concurrentielles.

5.2.3. Juridiques

Un contrat de Tiers Investisseur peut rapidement devenir complexe tant sur les aspects techniques que juridiques : description des garanties, limitation des risques, limites de fourniture, obligations des parties, ...

5.3. Le fonctionnement et le mécanisme

5.3.1. Trésorerie

- Le Tiers Investisseur permet au client de ne pas engager de trésorerie pour la réalisation du projet.
- Le coût total de réalisation du projet est fixé au terme des études (il peut être contractuellement prévu d'accepter une petite variation de celui-ci).
- Les économies sont calculées de manière théorique pendant l'étude. Pendant les années de remboursement, seules les économies réelles sont considérées.
- Le taux d'intérêt est connu et fixé au moment de l'emprunt.
- A la mise en service, le Tiers Investisseur envoie la facture du coût total de réalisation du projet au client (qui ne doit surtout pas être payée).
- Chaque année :
 - le Tiers Investisseur envoie un appel de fonds correspondant au montant des économies, ainsi qu'une facture relative aux intérêts, aux compléments d'investissements éventuels et au coût de la gérance ;
 - le client paie cet appel de fonds mais ne paie pas la facture ;
 - le solde restant dû est recalculé.

- Lorsque le solde restant dû est égal à zéro, le Tiers Investisseur cesse d'envoyer des appels de fonds, et le client bénéficie alors des économies.

5.3.2. Comptable

- Le coût total de réalisation du projet est fixé au terme des études.
- L'étude comprend des économies calculées sur base théorique. Pendant les années de remboursement, seules les économies réelles sont considérées.
- Le taux d'intérêt est connu et fixé au moment de l'emprunt.
- A la mise en service, le Tiers Investisseur envoie la facture du coût total de réalisation du projet au client (non réglable).
- Chaque année :
 - les économies d'énergie générées viennent rembourser en priorité les intérêts financiers, le solde venant rembourser le solde restant dû du montant total de l'investissement (en ce compris les frais de gérance) ;
 - le client paie l'appel de fond que lui envoie le Tiers Investisseur.
- Etant donné que le client rembourse les montants qu'il a économisés, il n'y a aucune influence sur la trésorerie (constitue une particularité du système).
- La dette vis-à-vis du Tiers Investisseur apparaît dans le bilan du client comme une dette fournisseur et n'entame donc en rien les ratios de dépendance bancaires.
- Des amortissements devront être actés pour l'investissement suivant les règles d'évaluation en vigueur, celles-ci ne doivent pas nécessairement être en accord avec le nombre d'années de remboursement prévu suivant le contrat.

5.3.3. Juridique

- Plusieurs formules des aspects contractuels :
 - une convention cadre qui définit les principes généraux, les responsabilités et les garanties ;
 - un avenant qui décrit les modalités techniques et financières de la réalisation du projet avec, de manière détaillée, les pratiques, les économies, les calculs,
- Le client devient propriétaire au fur et à mesure de l'incorporation au sol des équipements, des installations. Le transfert de propriété peut également se faire de manière intégrale lors de la réception.

5.3.4. Gestion technique

- Selon le type de procédure auquel a recours le client, le Tiers Investisseur réalisera un premier diagnostic, parfois aussi appelé étude de pré faisabilité ou de pertinence. Son objectif est de déterminer, dans une fourchette raisonnable, les projets qu'il y aurait lieu de réaliser en matière d'efficacité énergétique. Ce diagnostic doit pouvoir estimer le montant des investissements (niveau budgétaire) et les économies qui peuvent être espérées si le programme d'investissement est réalisé.

Le terme « diagnostic » est utilisé lorsqu'il s'agit d'envisager tout type de projets dans un bâtiment par exemple. Il est une forme d'audit énergétique. L'apport du client y est essentiel car il consiste principalement à récolter des informations d'ordre général sur l'activité, le fonctionnement, la fréquentation, les techniques et les coûts liés à l'énergie. Une mise à disposition des factures est un premier élément essentiel.

- A nouveau en fonction du type de procédure, le Tiers Investisseur prendra à sa charge l'étude. Si celle-ci est réalisée par un tiers, le Tiers Investisseur devra néanmoins avoir l'expertise lui permettant de l'évaluer et d'en analyser les hypothèses sur lesquelles elle se base. Elle vise à déterminer le montant de l'investissement avec précision et à calculer les économies les plus réalistes. Son but est de pouvoir établir un plan financier d'investissement et de remboursement.
- Au niveau de la gestion technique, le Tiers Investisseur intervient en tant que Maître d'Ouvrage Délégué, mais prend également à sa charge la responsabilité des missions de bureau d'études/ingénieur-conseil (cahiers des charges, attribution des marchés selon les lois des marchés publics, ...), jusqu'au suivi de l'exploitation.

5.3.5. Suivi technique et administratif

Le Tiers Investisseur assure le suivi régulier des prestations réelles de l'installation. Ce suivi permet :

- De s'assurer du bon remboursement du projet ;
- De l'exécution rapide d'actions correctrices en cas de dérive par rapport aux objectifs ;
- De réaliser un bilan à posteriori de l'investissement.

A titre d'exemple, lorsqu'une institution publique signe avec une ESCO (ou TI) une convention du type d'un « Programme Intégré pour la Gestion Énergétique », cette convention s'accompagne de la création d'un Comité d'Accompagnement au sein de l'institution publique. Il y a donc lieu de mettre en place une structure de gestion et d'accompagnement chez le client (la délégation ne peut s'envisager de manière intégrale).

5.3.6. Calcul des économies

Il est indispensable d'ajuster les coûts énergétiques d'une période comptable par un ensemble de facteurs extérieurs. De cette manière, les dépenses sont normalisées afin de pouvoir être comparées à celles de la période de référence. Il s'agit d'être attentif à utiliser des indicateurs adéquats pour les divers facteurs d'influence.

Ajustement des coûts de l'énergie – type de facteurs

- Influence du temps et des températures ;
- Influence de la fréquentation et de l'utilisation ;
- Changement d'affectation et d'activité.

Exemples :

- La fréquentation et l'utilisation d'un bâtiment administratif peuvent par exemple être évaluées au moyen du nombre de personnes travaillant dans le bâtiment ;
- Les degrés jours doivent être utilisés comme indicateurs météorologiques.

En outre, il est utile de noter que les changements de ces divers facteurs d'influence ne provoquent pas nécessairement un changement proportionnel des coûts énergétiques

Etablissement des valeurs de référence

Les valeurs de référence doivent être établies pour tous les coûts énergétiques et tous les facteurs qui doivent être pris en considération lors du calcul des économies. La détermination de la période de référence est un élément essentiel. En général le Tiers Investisseur essaie de prendre le dernier exercice qui précède la réalisation de l'investissement.

Les variations du coût de l'énergie doivent également être intégrées dans le calcul des économies.

5.4. Les avantages, garanties et services

Le mécanisme de Tiers Investisseur est ici présenté dans sa forme la plus complète. Il s'entend qu'en fonction des desiderata et des exigences du client, certaines des caractéristiques peuvent être absentes du contrat entre le Tiers Investisseur et le client. Des déclinaisons simplifiées peuvent être envisagées.

5.4.1. Les avantages

- Le Tiers Investisseur permet au client de ne pas engager de fonds propres, ni d'entamer ses lignes de crédit auprès de son institution financière pour la réalisation du projet URE. Il n'engage aucun capital.
- Le remboursement du coût total de réalisation du projet, augmenté des frais de financement, s'effectue proportionnellement aux performances réalisées, avec la garantie d'un temps de remboursement maximum fixé. Ainsi, le client cesse d'être débiteur des sommes correspondant aux performances réalisées dès le remboursement du programme et, au plus tard, à l'échéance de la durée maximale de remboursement prévue par contrat, même si le coût total du programme n'est pas intégralement remboursé.
- Le budget du programme d'investissement, hors intérêts intercalaires, est arrêté à un montant maximum garanti par le Tiers Investisseur. Tout dépassement de ce budget est intégralement supporté par le Tiers Investisseur.
- Sur base du montant de l'investissement et du calcul des économies générées annuellement, le Tiers Investisseur garantit une durée maximale de remboursement (au-delà, la dette du client est effacée).
- Le financement du programme d'investissement n'entraîne ni gage sur les équipements, ni aucune restriction quant au transfert de propriété de ceux-ci au client. Le client devient propriétaire des constructions, des

installations ou des équipements au fur et à mesure de la mise en œuvre des matériaux et de leur incorporation au sol ou à l'ouvrage en construction.

- Au-delà de la planification, de l'exécution et du financement des mesures URE, la gamme de services offerte par le Tiers Investisseur comprend l'exploitation et l'entretien notamment. Pour tous ces services, le client n'a dès lors plus qu'un seul et même contact.

5.4.2. Les garanties

- La garantie de coût maximal du programme d'investissement. Tout dépassement est pris en charge par le Tiers Investisseur. Seuls les frais réellement engagés sont inclus dans le Coût Total de Réalisation du Projet.
- La garantie de respect des délais de réalisation des travaux fixés contractuellement.
- La transparence totale des coûts et le travail à livre ouvert. A tout moment, le client connaît le détail des frais engagés.
- Le remboursement est lié à la performance et aux économies effectivement obtenues.
- La fin des paiements est acquise par le client dès qu'une des limites suivantes est atteinte :
 - au remboursement complet du Coût Total de Réalisation du Projet ;
 - à la fin de la durée maximale de remboursement prévue par le contrat. Dans ce cas, le solde éventuellement restant dû, si la performance était insuffisante, est à charge du Tiers Investisseur.
- La possibilité est offerte au client de rembourser à tout moment l'investissement ou le solde restant dû sans indemnité de emploi ; ceci permet au client d'économiser des frais financiers s'il possède les fonds nécessaires.
- Le Tiers Investisseur offre à son client les garanties d'un entrepreneur enregistré.
- Le maintien voir l'augmentation des conditions de confort et de respect des normes en vigueur (la température des salles, le renouvellement d'air, l'intensité lumineuse, ...).

5.4.3. Les services

- Le Tiers Investisseur assume le rôle de Maître d'Ouvrage Délégué, en ce compris la représentation et la défense des intérêts du client dans les relations avec l'architecte et les entrepreneurs.
- La gestion des achats, y compris les comparatifs des fournisseurs, les discussions des prix et le paiement des fournisseurs, relève de la responsabilité du Tiers Investisseur.
- Les états d'avancement des travaux et l'évolution des frais engagés sont présentés régulièrement au client.
- La réalisation de l'étude économique et financière du projet.

- Le montage financier et la mise à disposition des fonds.
- Le Tiers Investisseur peut présenter un effet moteur afin d'étudier les projets et présenter ainsi un ensemble cohérent d'un point de vue technique et financier.
- Le Tiers Investisseur, durant tout le déroulement du programme d'investissement, assure le suivi budgétaire du projet.
- Durant la période de remboursement, le Tiers Investisseur assure la gérance de performance.
- Le préfinancement de toutes les étapes qui précèdent l'investissement (diagnostic, études, dossiers administratifs, ...).
- Afin de s'assurer que les économies revêtiront bien un caractère sur le Long Terme, le Tiers Investisseur pourra proposer également un contrat d'entretien (ou à tout le moins les exigences minimales qu'il doit contenir). Cela représente bien entendu un coût supplémentaire. Il peut également concevoir une check-list à l'attention du personnel d'entretien du client afin que celui-ci puisse effectuer l'entretien dans les meilleures conditions en n'omettant aucun contrôle. Un bon contrat d'entretien limite le risque technique du projet.
- Vérification de l'existence de subventions à l'investissement (bien souvent nécessaires dans le tertiaire).

5.5. Les limitations

- L'introduction de nouvelles procédures, de nouveaux types de collaborations requiert souvent de la part des deux parties de mettre en place une organisation adéquate afin d'accroître l'efficacité de cette collaboration.

La conception, la rédaction et la manipulation du contrat exigent des efforts importants. De petits investissements et/ou des économies modestes ne seront dès lors pas attrayants - ni du point de vue du Tiers Investisseur, ni de celui du client. Une solution possible serait d'envisager d'intégrer un plus petit bâtiment à plusieurs autres bâtiments afin de réaliser un regroupement de projets. Néanmoins, les contrats restent juridiquement souvent lourds et compliqués.
- Les contrats ont souvent une durée de minimum cinq ans, ce qui exige un engagement Moyen Terme notamment des frais généraux (cela peut être considéré comme un avantage sur le plan administratif, par contre ce serait plutôt un inconvénient sur le plan politique).
- Le principal inconvénient se trouve chez le Tiers Investisseur : il doit assurer le financement de l'investissement avec ses fonds propres ou au moyen d'un emprunt.

5.6. Les facteurs de succès et les motivations

Certaines circonstances peuvent favoriser l'appel au mécanisme de Tiers Investisseur, les motivations du client peuvent être de plusieurs ordres :

- Intention de résoudre un problème donné dans la chaîne d'approvisionnements d'énergie avec le moins de risques possibles sur l'investissement (transfert du risque technique au Tiers Investisseur).

- Existence de pression légale poussant les investissements dont un des aspects serait lié à une forme d'efficacité énergétique (exemple : normes au sujet de l'éclairage des lieux de travail ou certains aspects spécifiques de réglementation environnementale).
- Volonté de procéder à une forme d'outsourcing de la plupart des activités satellites (c'est-à-dire les « utilités » qui ne concernent pas directement les activités principales comme bien souvent l'énergie, les services informatiques, les systèmes de transport, l'entretien, ...).
- Si des investissements dans le domaine de l'énergie sont déjà budgétisés, dans ce contexte le savoir-faire d'experts externes peut être une plus-value (une formule du type ensemblier mais avec une garantie de résultats durant exploitation).
- Souhait de réaliser des efforts environnementaux pour des questions de philosophie ou d'image sans consacrer nécessairement de ressources internes.

5.7. Les diverses formules

5.7.1. Le Tiers Investisseur - tel que présenté dans cette étude

- Le « shared savings » (économies partagées) : Sous cette forme, le Tiers Investisseur réalise et finance l'investissement permettant d'améliorer l'efficacité énergétique et se fait rembourser par une partie des économies réalisées dans un délai donné convenu de commun accord.

Le Tiers Investisseur installe et finance les projets URE. Les bénéfices sont partagés entre les deux parties (de manière variable, de manière dégressive, avec une partie fixe + une partie variable, ou un fixe convenu).

Avantages : le client ne paye que lorsqu'il y a des économies, si les économies réelles sont moindres, il n'y a pas d'augmentation du taux d'endettement du client.

Le Tiers Investisseur assume entièrement seul les responsabilités financières du crédit.

D'autre part la libéralisation du marché de l'énergie ne permet pas de prévoir de manière fiable la tendance de l'évolution des coûts de l'énergie (conjugaison entre une tendance à la baisse puisqu'il y aura augmentation de concurrence, et une tendance à la hausse avec une raréfaction des ressources qui tendra à augmenter le prix du brut). Cela représente un risque supplémentaire lié à la spéculation en ce qui concerne la rentabilité d'un projet avec pour conséquence une répercussion sur le coût des primes de risque par rapport à d'autres mécanismes de financement.

- Le « first out » : Dans un tel cas, le Tiers Investisseur récupère la totalité des économies générées par l'investissement jusqu'à ce que celui-ci soit complètement remboursé. Habituellement, une limite dans le temps est

prévue (en moyenne cinq ans). Les avantages et désavantages sont à peu près similaires à ceux du « shared savings » à ceci près que la durée est plus courte dans ce cas de figure, ce qui tend à diminuer certains risques liés à la durée (augmentation des primes avec le temps).

- Le « guaranteed savings » (économies garanties) : Cette approche permet au Tiers Investisseur d'offrir la garantie que les économies annoncées seront respectées, le remboursement mensuel se faisant sur une base forfaitaire. Très proche du leasing, le « guaranteed savings » en diffère par la garantie de performance qui en est la justification.

Une autre *alternative* de « Guaranteed Savings Contract » (GSC) : le client contracte un emprunt auprès d'une institution financière, et le rembourse en direct. En cas de défaut d'économies prévues et garanties par le Tiers Investisseur, celle-ci devra intervenir pour justifier voire combler le manquement. Il n'y a donc aucun lien entre le Tiers Investisseur et l'institution financière, cette dernière portant l'entièreté du risque lié au crédit. Par contre le risque technique réside bien chez le Tiers Investisseur.

Un montant minimum d'économies est convenu, qui déterminera le remboursement forfaitaire récurrent de l'emprunt. Si les économies réelles sont inférieures à ce montant, l'ESCO rembourse la différence.

À l'inverse, l'ESCO peut se voir rétribuer un bonus. Le client supporte le risque de variations du prix de l'énergie.

Deux contrats apparaissent dans cette alternative de GSC :

- Energy Service Contract : entre le client et le Tiers Investisseur
- Contrat financier: entre le client et l'institution financière (avec le Tiers Investisseur comme intermédiaire)

L'avantage pour le Tiers Investisseur : le risque de crédit se trouve auprès de la banque du client, il n'y a donc aucun problème de cash flow potentiel pour le Tiers Investisseur.

L'avantage pour le client : celui-ci connaît le montant des économies générées, ce qui lui permet de fixer à l'avance avec garantie le montant de ses annuités de remboursement auprès de son institution financière, il n'y a aucun risque puisque le Tiers Investisseur ajoute la différence en cas de défaut.

Une deuxième alternative à ce GSC peut être considérée sans la garantie de résultat. Cette formule est idéale si le client a une bonne expérience pratique avec les mesures et les investissements URE et sait dès lors précisément évaluer les économies dont il pourra bénéficier. Ceci peut être le cas s'il dispose d'un excellent audit, d'un

suivi et d'une comptabilité énergétique efficace qui lui permettent d'avoir une bonne approximation des économies générées.

Avec cette alternative, le Tiers Investisseur peut également être une référence en la matière ce qui représente une forme de gage sur les résultats espérés, ne nécessitant dès lors pas de garantie (voir les acteurs en Belgique). Il devient délicat de parler de Tiers Investisseur dans ce cas de figure (se rapproche très fort d'une formule classique de financement).

5.7.2. Le contrat de gestion énergétique

D'autres formules de Tiers Investisseur peuvent être mises en œuvre par un client comme notamment une forme de « Contrat de Gestion Énergétique ». Celui-ci a pour objet d'imposer au partenaire d'avoir une gestion énergétique performante, en imposant la recherche de mesures d'économies et de financement de projets efficaces. Les partenaires concernés peuvent être :

- Une société d'exploitation => formule d'outsourcing complet des installations (avantage direct de la société d'exploitation).
- Une société d'entretien => formule plus transparente pour le pouvoir adjudicateur qui observe concrètement les résultats des mesures réalisées (par la facture énergétique).
- Une société de consultance => a pour mission d'assurer la supervision, le contrôle de la conduite par l'équipe d'entretien ou l'équipe d'exploitation.

Sociétés de maintenance

Une société de maintenance qui a signé un contrat d'entretien avec une institution peut très bien se voir imposer par cette dernière un ensemble de conditions dans la manière de guider les installations. Le contrat peut imposer à la société d'entretien de guider ses équipements en cherchant à optimiser la performance énergétique du bâtiment. La difficulté réside dans la définition de la « performance » énergétique. En effet, si l'institution peut exiger des garanties de moyens, elle ne peut en revanche exiger de garanties de résultats. Elle manque dès lors d'éléments objectifs concrets pour comparer d'éventuelles offres concurrentes.

Un tel contrat conviendrait d'une certaine méthodologie que la société de maintenance se devrait de respecter.

Il est intéressant de mentionner une initiative de l'IBGE en la matière qui a commandé à un bureau extérieur la rédaction d'un tel contrat (prévu pour fin 2005).

5.7.3. Le leasing

- Le propriétaire (bailleur) d'un équipement ou d'une installation donne le droit d'utilisation de ceux-ci à l'utilisateur (locataire) moyennant un paiement prédéterminé pour une période fixée :
 - le leasing financier : le transfert de propriété se fait au terme de la période contractuelle ;

- le leasing opérationnel : le propriétaire récupère son bien au terme du contrat.
- Avantages :
 - le client conserve son cash flow ;
 - moindre risque sur le vieillissement technique et la perte d'efficacité ;
- Désavantages :
 - l'installation est difficilement adaptable en raison du manque de droit de propriété de l'utilisateur ;
 - si le recours à une formule donnant accès au financement d'un projet est le seul critère justifiant le choix du mécanisme à adopter, il est alors recommandé de ne pas recourir au leasing (cette formule devient plus intéressante lorsqu'elle met en valeur d'autres aspects que sont les études, l'installation, l'entretien, la coordination, ...) ;
 - problème lié au matériel d'investissement qui est immobilisé à sa destination (le propriétaire du bâtiment devient alors le propriétaire du bien loué).

5.7.4. La livraison de chaleur (ou « contrat de chauffage » selon le vocable québécois)

Avec une formule du type « livraison de chaleur », le partenaire (ESCO ou Tiers Investisseur) investit dans des équipements de conversion/production d'énergie sur le site du client et prend en charge la responsabilité intégrale de la facturation d'énergie. Le client bénéficie alors par exemple d'une remise garantie de quelques pourcents sur sa facture énergétique, tandis que l'ESCO profitera des économies réalisées (un partage peut être contractuellement prévu). L'inconvénient pour le client est d'être dépendant de l'ESCO pour la fourniture d'énergie.

A titre d'exemple, l'ESCO installe et exploite une unité de cogénération, agissant comme fournisseur d'énergie en revendant la chaleur au client en achetant lui-même directement le combustible nécessaire. Les services fournis par l'ESCO comportent également l'exploitation et l'entretien des systèmes installés. La facturation des services est basée sur les volumes de chaleur fournis.

Cette formule semble répondre de plus en plus aux préoccupations des institutions qui souhaitent ne plus devoir s'occuper de leur approvisionnement en énergie.

D'autre part, un contrat global s'avère être une manière de réduire des coûts de gestion de bâtiments.

5.7.5. L'outsourcing

Un « partenariat public-privé » peut être envisagé entre l'institution publique et une ESCO.

5.8. Les étapes et les procédures

La description des différentes étapes conduisant à la réalisation d'un projet selon le principe de Tiers Investisseur se fait, à ce stade sans distinction entre le secteur public et le privé. Ce chapitre traite de la procédure telle qu'elle était pratiquée à l'origine en Belgique (à titre d'information) et de la procédure telle qu'elle est d'application actuellement.

Mais il convient au préalable d'identifier les principales phases de la « démarche URE » qui conduisent à un investissement (avec ou sans Tiers Investissement) :

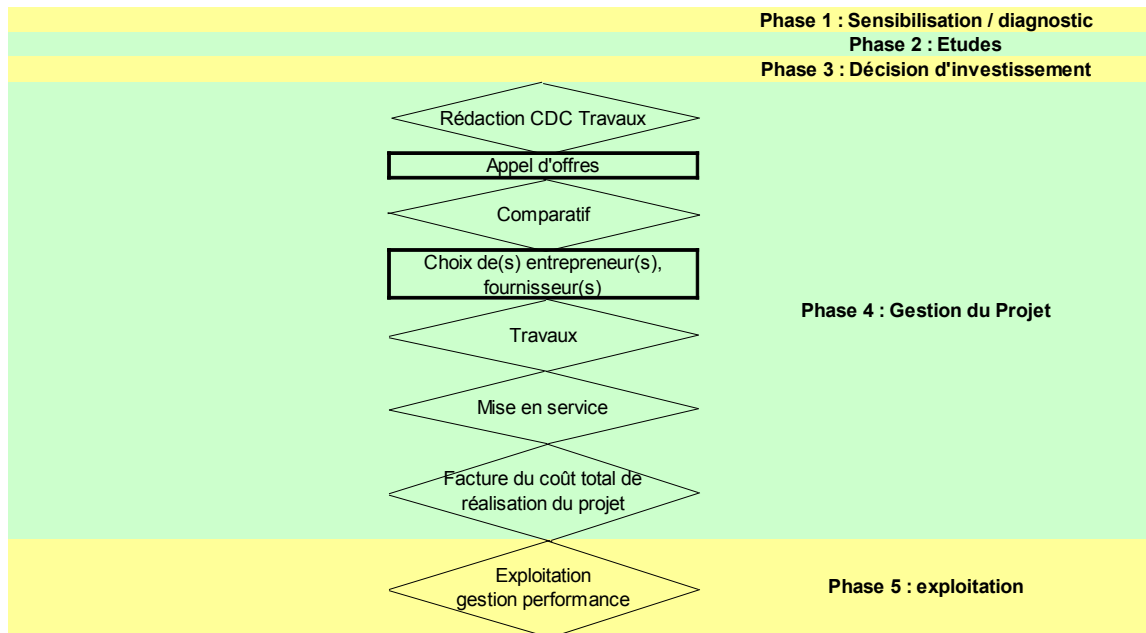
- **Phase 1 : sensibilisation / diagnostic.** Cette phase consiste à conscientiser les divers échelons hiérarchiques qui doivent intégrer les avantages liés à la démarche d'économie d'énergie. Il s'agit bien entendu de sensibiliser le personnel de terrain, les techniciens qui connaissent leurs installations, mais aussi et surtout leur(s) supérieur(s) hiérarchique(s) et notamment la direction qui devra prendre la décision de réaliser un investissement. Cette phase se termine en principe par un audit (aussi appelé diagnostic, étude de pertinence en Région Wallonne ou étude préalable pour la FABI) des gisements d'économies d'un bâtiment ou ensemble de bâtiments.
- **Phase 2 : études.** La hiérarchie est consciente qu'il existe un potentiel d'économies (audit à l'appui) et prend la décision que l'investissement sera réalisé, à condition que les études viennent confirmer les résultats de cette première phase de diagnostic. Ces études sont réalisées par un bureau d'études (ou un consultant) et sont en quelque sorte l'avant-projet de l'investissement permettant de déterminer, sur base d'un métré précis, le montant budgétaire des travaux ainsi que les économies générées. Cette phase d'étude est également appelée étude de préfaisabilité en RW (appellation utilisée dans le cadre des subsides UREBA notamment¹). Elle est sensée procurer au client tous les éléments lui permettant de prendre sa décision quant à la réalisation de l'investissement.
- **Phase 3 : décision d'investissement.** Cette phase consiste en la prise de décision de réaliser le projet et comprend notamment son montage financier (choix entre les fonds propres, l'emprunt ou le tiers).
- **Phase 4 : gestion du projet.** L'avant-projet est considéré réalisé, la rédaction des cahiers des charges étant l'étape suivante. Dans la démarche classique les phases 2 et 4 sont directement liées et réalisées par le même bureau d'études (l'ingénieur conseil qui prend à sa charge l'entièreté de l'entreprise). La phase 3 (décision d'investir) se prend au terme de la phase d'étude de projet.
- **Phase 5 : exploitation,** entretien, maintenance et éventuellement gérance des performances.

¹ Annexe III de l'arrêté du GW du 10 avril 2003 relatif à l'octroi de subventions UREBA : cahier des charges minimal pour la réalisation d'une étude de préfaisabilité d'un investissement décrivant les objectifs et les exigences

En ce qui concerne plus spécifiquement un marché de Tiers Investisseur, les différentes procédures se distinguent lors des trois premières phases. Les phases 4 et 5 peuvent être considérées équivalentes dans chacune d'elles.

A titre d'information, le schéma suivant illustre ces deux phases. Elles ne seront plus détaillées dans la suite.

Phases 4 et 5 de la démarche URE



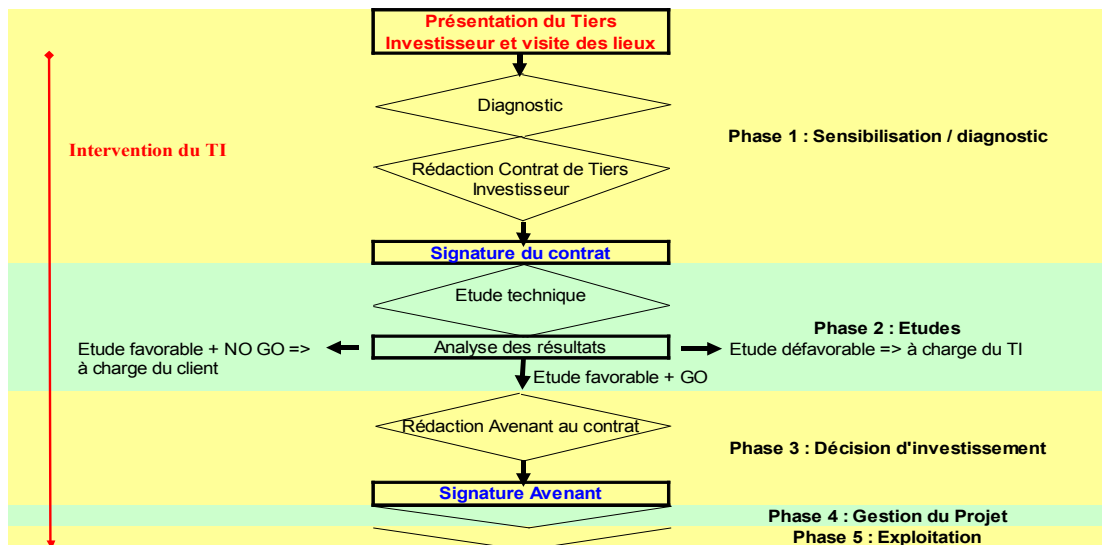
5.8.1. Initialement

La procédure historiquement utilisée pour la mise en œuvre du mécanisme de Tiers Investisseur était la suivante :

- Présentation du principe de Tiers Investisseur, de ses avantages, garanties et limitations. Elle peut être assurée par le service technico-commercial. Ce service doit pouvoir établir un premier diagnostic ayant pour objet l'identification d'un ou de plusieurs projets à réaliser, les montants approximatifs d'investissement et d'économies de manière à déterminer le gisement potentiel de gains. Une visite des lieux est requise pour établir ce diagnostic.
- Remise au client d'un contrat établissant les principes généraux du programme intégré de gestion énergétique (description du mécanisme, contenu des études à venir, responsabilités et obligations des parties, clauses traitant de confidentialité et litiges, durée de la convention, critères de retenue des projets tel que le temps de retour). Cette convention établit un cadre général à partir duquel le Tiers Investisseur réalise un certain nombre d'études détaillées. Il y a deux objectifs à cette convention : d'une part établir la rémunération de l'étude de faisabilité si le bilan économique est jugé favorable mais que le client ne souhaite pas poursuivre et d'autre part garantir que le Tiers Investisseur aura bien le marché avant réalisation d'une étude détaillée.

- Une fois le contrat signé, l'étude de faisabilité de chaque projet est réalisée à risque pour le Tiers Investisseur (si une conclusion ne correspond pas aux critères de retenue du projet, l'étude n'est pas remboursée par le client).
- Ces études débouchent sur la rédaction d'un avenant au contrat du programme intégré de gestion énergétique établissant précisément le montant maximum des travaux, des études et la marge du tiers investisseur, les économies annuelles générées, les modalités de financement, le mécanisme de remboursement de l'investissement et les facteurs y intervenant (DJ, confort, ...), les garanties fournies par le Tiers Investisseur, les modalités de gérance et d'exploitation et la durée maximale de remboursement.
- Lorsque l'avenant est signé, le Tiers Investisseur prend le rôle de Maître d'Ouvrage Délégué et prend en main la gestion et le financement du projet en garantissant son exploitation et son suivi jusqu'au remboursement intégral. Lors des diverses étapes du projet, le client est consulté (cahier des charges pour le marché de travaux, comparatif et choix de l'entrepreneur, réceptions et mise en service).

INITIALEMENT



Les avantages liés à cette procédure sont :

- La rapidité d'exécution lorsque la phase de sensibilisation a été efficace et a permis de déterminer rapidement une formule d'investissement adéquate à la situation du client. Dans ce cas-ci la phase 2 d'études (qui, comme nous le verrons ultérieurement est la phase lors de laquelle la démarche URE s'arrête très souvent pour de multiples raisons) n'est plus considérée que comme un « moyen » d'arriver à la phase suivante, à savoir l'investissement et ne sera donc plus perçu comme un obstacle.

Le passage de la phase 1 à la phase 2 est régulièrement un obstacle majeur qui bloque la démarche URE. En effet pour engager des fonds pour des études détaillées d'avant-projet, il faut que le décideur du

client ait déjà implicitement « accepté » de faire l'investissement alors qu'il n'a que très peu d'éléments en main pour prendre cette décision (juste un audit ou diagnostic). Autrement dit le passage de la phase 1 à la phase 2 est très souvent une démarche difficile et à risque pour le client.

La procédure telle que présentée permet de ne pas être confronté à ce problème puisque le risque d'une étude qui ne débouche sur rien est porté par le Tiers Investisseur.

- La facilité d'exécution lorsque le contrat est signé puisque l'entièreté de l'opération est prise en main par le Tiers Investisseur.
- Les avantages liés à un marché du type « clé en main » avec ses garanties.

Les difficultés / désavantages liés à cette procédure sont :

- Il est délicat, et dans la plupart des cas cela constitue rapidement un blocage psychologique de la part du client, de présenter aussi rapidement un contrat établissant des règles générales dont les seuls objectifs sont ceux mentionnés précédemment, mais sans contrepartie à l'égard du client (si ce n'est une étude qui aura été réalisée par le Tiers Investisseur). En effet, il s'enferme d'une certaine manière dans un cadre restreint sans avoir de service en retour (il s'agit d'une forme de bon de commande pour une étude de faisabilité, accompagné d'une série de clauses « contraignantes »). Il est psychologiquement délicat de signer un contrat sans savoir avec précision où l'on se dirige, or à ce stade de nombreuses inconnues existent encore aux yeux du client.
- Il est impossible avec cette procédure de déterminer des critères de sélection objectifs permettant de réaliser une comparaison qualitative de différentes propositions reçues (un client reçoit 3 exemplaires de contrat venant de 3 sociétés différentes chacune avec ses spécificités, ses marges, ses modalités de calcul des économies et de remboursement propres, ses estimations de montant d'investissement, ses analyses de gisement d'économies, sa méthodologie propre, ...) ses garanties.
- Il découle de cette deuxième difficulté un réel obstacle dans le cadre des marchés publics. En effet, si le client venant du secteur privé peut se permettre d'intégrer dans la comparaison certains critères subjectifs, il n'en va pas de même de l'acteur du secteur public qui doit établir une comparaison claire et détaillée reposant sur des appréciations objectives voire quantifiées de chacun des éléments composant l'offre (ou le contrat type dans ce cas-ci).

Cette procédure n'est actuellement plus d'application en raison des désavantages mentionnés ci-dessus.

5.8.2. Actuellement

Deux types de procédures sont d'application actuellement :

- Du type « TI – clé en main »
- Du type « TI – après étude »

Type « clé en main »

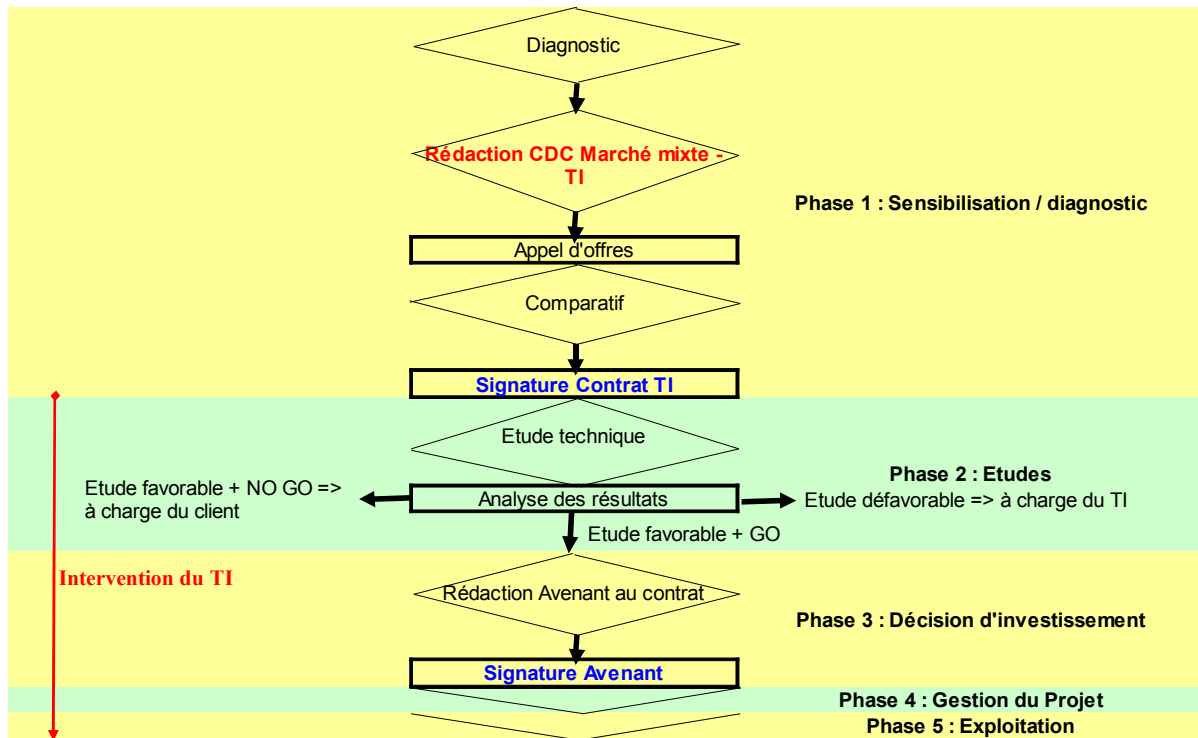
Description des phases :

- Le diagnostic doit être pris en charge par le client lui-même (institution publique ou entreprise privée). Ce premier diagnostic a pour objet l'identification d'un ou de plusieurs projets à réaliser, les montants approximatifs d'investissement et d'économies de manière à déterminer le gisement potentiel de gains. Le Tiers Investisseur n'intervient en rien dans cette phase. Les audits réalisés à cette occasion peuvent être payés directement par le client, mais il existe également des programmes d'audits payés par les régions ou des subventions à la réalisation d'un audit énergétique.
- Le client est conscient du gisement d'économies mais ne souhaite ni investir en fonds propres, ni entamer ses lignes de crédit, ni mobiliser de ressources techniques et décide de faire appel à un partenaire qui lui fournira une solution du type clé en main. Il établit un cahier des charges dont l'objet et les critères de sélection sont développés à partir du diagnostic (il impose notamment une durée de remboursement maximale, des modalités de remboursement, des garanties, ...) :
 - **Pour un projet bien précis** il doit se baser sur les hypothèses provenant du diagnostic, dont notamment :
 - L'approximation du montant d'investissement. Si le client souhaite investir en fonds propres, il peut ne prendre la décision qu'après l'étude d'avant-projet (il convient de rappeler que cette étude n'a pas encore été réalisée. Elle fera l'objet de la phase suivante). Dans un marché classique, il est prévu que le bureau d'études/ingénieur conseil soit rémunéré pour une mission partielle dans le cas où le client, au terme de l'avant-projet, décide de ne pas investir.
 Dans un marché de Tiers Investisseur, ce dernier n'a pas la possibilité d'exiger de garantie sur le diagnostic (le montant d'investissement pourrait s'avérer totalement erroné). Or, c'est bien sur ce même diagnostic qu'il devra établir son offre.
 Afin de minimiser le risque, il prendra de larges marges de sécurité, tant pour les conditions de financement que pour le remboursement de ses prestations en cas de non-investissement (que cette décision vienne de lui ou du client). A titre d'exemple : le montant d'investissement est augmenté de 30% entre le diagnostic et l'avant-projet, mais reste dans la durée de remboursement maximale fixée. Quelle est la possibilité dont dispose le Tiers Investisseur pour se rétracter tout en étant rémunéré pour ses prestations (étude avant-projet) ?
 La faisabilité technique doit également faire partie de ce point mais est rarement couverte lors d'un audit (ex. : stabilité d'une toiture pour capteurs solaires, ...).
 - L'approximation des économies générées. Si le client souhaite investir en fonds propres, il peut se permettre de

prendre le risque d'une approximation, cela n'engage que ses fonds propres, les modalités de remboursement qu'il a avec son prêteur et ses garanties propres. Par contre, s'il souhaite faire réaliser le projet par un tiers, c'est ce dernier qui doit prendre les risques liés aux approximations des économies. Afin de définir des critères de sélection précis, il convient de fixer des hypothèses (basées sur le diagnostic) et de prévoir des conditions de traitement adéquates. En cas de non confirmation des hypothèses, des mécanismes adaptés à chaque cas de figure doivent être convenus. De plus, la probabilité qu'elles ne soient pas confirmées est élevée. Il est toujours délicat d'établir un cahier des charges sur base d'hypothèses dont la probabilité de rencontre est relativement faible. En effet, si les hypothèses ne sont pas vérifiées, il devient facile pour le soumissionnaire de changer ses conditions et d'adapter son offre afin qu'elle ne ressemble plus en rien à l'offre d'origine.

- **Pour une mission URE complète**, dans laquelle le « partenaire » aura la possibilité de donner libre cours à sa créativité en décelant de nouveaux projets non repris dans l'audit ou simplement en associant plusieurs projets déjà identifiés de manière à maximiser la performance totale. Dans ce cas de figure il est pratiquement impossible de définir des critères de comparaison objectifs car chaque marché sera complètement différent des autres.
 - Le cahier des charges précédemment rédigé appelle des soumissionnaires à remettre offre. La comparaison des offres doit permettre d'opérer le choix de la manière la plus objective possible. Le choix du soumissionnaire doit conduire à la rédaction d'un contrat établi sur base du cahier des charges.
 - Une fois le contrat signé, l'étude technique (de chaque projet s'il s'agit d'une mission URE) est réalisée à risque pour le Tiers Investisseur ou pour le client suivant ce qui est établi dans le contrat et les modalités de traitement des conditions en cas d'infirmité des hypothèses. Ces études débouchent sur la rédaction d'un avenant au contrat établissant précisément le montant maximum des travaux, des études et la marge du tiers investisseur, les économies annuelles générées, les modalités de financement, le mécanisme de remboursement de l'investissement et les facteurs y intervenant (DJ, confort, ...), les garanties fournies par le Tiers Investisseur, les modalités de gérance et d'exploitation et la durée maximale de remboursement.
 - Lorsque l'avenant est signé, le Tiers Investisseur prend le rôle de Maître d'Ouvrage Délégué et prend en main la gestion et le financement du projet en garantissant son exploitation et son suivi jusqu'au remboursement intégral. Lors des diverses étapes du projet, le client est consulté (cahier des charges pour le marché de travaux, comparatif et choix de l'entrepreneur, réceptions et mise en service).

Actuellement - clef en main



Les avantages liés à cette procédure sont :

- Tous les avantages liés à un « clé en main » (facilité, rapidité, responsabilité, garanties, ...).
- Possibilité d'envisager une mission URE complète avec apport de créativité et analyse de l'entièreté du gisement potentiel.

Les difficultés / désavantages liés à cette procédure sont :

- L'identification précise des projets du marché peut poser quelques problèmes. En effet un audit a probablement identifié un ensemble de mesures à entreprendre sur un ou plusieurs bâtiments. Le client, à ce stade (c'est-à-dire avant la réalisation d'une étude détaillée déterminant le réel intérêt d'un projet), est-il désireux de fixer le ou les projets qu'il souhaite voir réaliser, ou préfère-t-il au contraire garder la possibilité d'un projet évolutif qui intégrerait de nouveaux éléments au fur et à mesure des études détaillées ?
- L'identification précise de l'objet du marché, à savoir les études, le financement, les travaux, les garanties, l'exploitation est difficile à établir étant donné le peu d'informations dont dispose le client. Si un audit ou diagnostic, a déterminé des pistes, il ne peut en avoir quantifié de manière précise les montants d'investissement et d'économies. Il en découle qu'il est très délicat d'identifier précisément le périmètre du projet et dès lors les conditions de réalisation de celui-ci.
- La définition de critères de comparaison objectifs et quantitatifs permettant d'opérer le choix est également pratiquement impossible à établir tant pour les aspects économiques, financiers, juridiques et administratifs comme

notamment les questions de garanties, de durée de contrat, de modalités de remboursement.

Type « après étude »

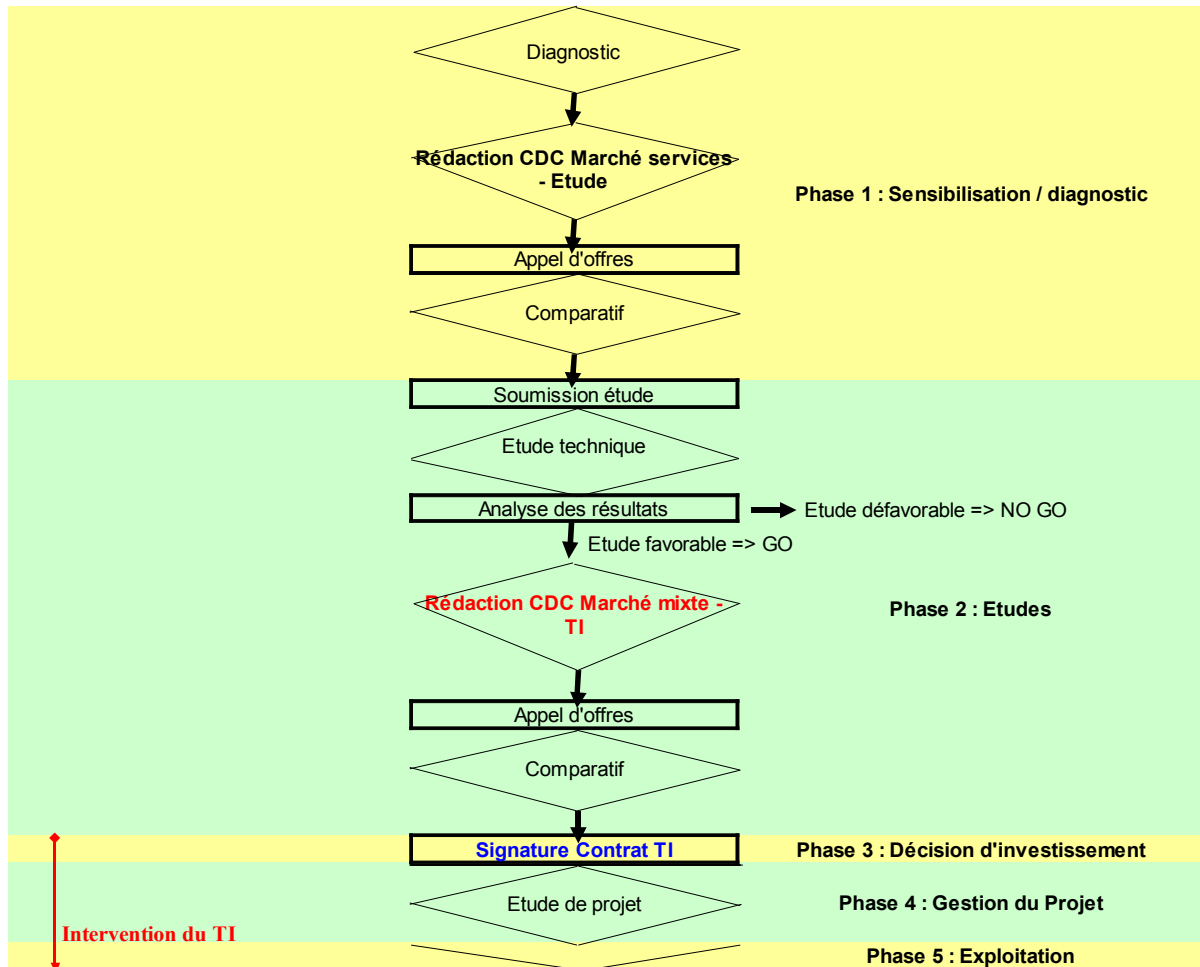
Description des phases :

- Le diagnostic doit être réalisé par le client lui-même (institution publique ou entreprise privée). Ce premier diagnostic a pour objet l'identification d'un ou de plusieurs projets à réaliser, les montants approximatifs d'investissement et d'économies de manière à permettre la rédaction d'un cahier des charges pour un marché d'étude visant à réaliser l'avant-projet.
- Rédaction du cahier des charges pour le marché d'étude conduisant à un appel d'offres et à la soumission de cette étude. L'étude doit répondre à un cahier des charges relativement précis de manière à offrir le maximum de garanties pour la phase ultérieure (c'est sur base de cette étude et de ses hypothèses que le soumissionnaire pour la mission de Tiers Investisseur devra établir ses conditions).
- Réalisation de l'étude d'avant-projet où trois éléments apparaissent essentiels :
 - La précision d'estimation du montant de l'investissement (à partir d'un métré détaillé) : il peut être garanti par un bureau d'études.
 - La précision d'estimation des économies. Ce point est relativement délicat car les bureaux d'études, s'ils ont les compétences techniques pour estimer le montant de l'investissement, n'ont pas nécessairement les compétences en matière de calcul des économies. En effet, rares sont les bureaux d'études qui offrent cette garantie (alors qu'ils doivent pouvoir communément garantir un montant maximal des travaux) car ils ne sont pas nécessairement impliqués dans la gestion et le suivi de l'exploitation lorsqu'un projet est réalisé (leur mission s'arrête en principe lors de la réception définitive). Les bureaux d'études engagent rarement des garanties quant à la performance des équipements (la notion de « garantie de résultats » voit progressivement le jour dans la filière du solaire thermique avec la « garantie de résultat solaire », où le bureau d'études, le fournisseur, l'installateur et l'exploitant constituent un groupement d'intérêt économique qui fournira une garantie de résultat – à savoir de rendement du système – à l'utilisateur).
 - Les hypothèses sur lesquelles l'étude se base : coût de l'énergie, faisabilité technique, rendement, synergies et interactions avec d'autres mesures éventuelles ou d'autres conditions d'exploitation, ... qui doivent pouvoir être vérifiées et acceptées.
- La rédaction du cahier des charges pour le marché de Tiers Investisseur. Ce cahier des charges doit être entièrement conçu à partir des résultats de l'étude, qui sera bien entendu disponible aux soumissionnaires qui demandent à le consulter. Le marché a pour objet : le montant des travaux complets (basé sur l'étude et la vérification des hypothèses), les modalités de financement (en ce compris le mode de remboursement, la durée maximale de remboursement, le taux d'emprunt, ...) et les garanties

proposées. Les critères de comparaison sont établis afin d'être objectifs et de permettre une comparaison transparente et quantitative. L'appel d'offre pour le marché de Tiers Investisseur est lancé.

- La comparaison des offres de Tiers Investisseur est établie sur base des critères définis dans le cahier des charges. Un contrat de Tiers Investisseur est signé, établissant les clauses générales, et selon le cas, les spécificités du projet (méthode de calcul des économies, facteurs variables considérés dans ces calculs, ...).
- Le Tiers Investisseur désigné commence sa mission. Deux options :
 - Le contrat de Tiers Investisseur signé lors de la phase précédente reprend plus que les clauses générales, mais comprend également déjà les spécificités liées au projet (modalités de calcul des économies notamment). Le Tiers Investisseur sur base du cahier des charges et moyennant vérification des hypothèses peut directement, sans étude de projet supplémentaire, convenir des tous les aspects du financement. Il s'agit de la situation idéale.
 - Il commence par l'étude de projet (reprise du métré, réalisation des plans, des schémas, rédaction des cahiers des charges, ...) et entreprend la rédaction de l'avenant au contrat ayant pour objet de réglementer les conditions spécifiques au projet (voir ci-dessus spécificités du projet). Une fois que le contrat de Tiers Investisseur est signé, le seul facteur qui est susceptible d'interférer dans la réalisation du projet est lié à la confirmation des résultats de l'étude d'avant-projet. S'il existe d'importantes différences par rapport à cette étude, le Tiers Investisseur n'a aucun moyen pour être dédommagé de ses prestations, il peut cependant encore stopper le processus et ne pas envisager de faire l'investissement. L'avenant au contrat est rédigé de manière à établir précisément le montant maximum des travaux, des études et la marge du tiers investisseur, les économies annuelles générées, les modalités de financement, le mécanisme de remboursement de l'investissement et les facteurs y intervenant (DJ, confort, ...), les garanties fournies par le Tiers Investisseur, les modalités de calcul des économies, les modalités de gérance et d'exploitation et la durée maximale de remboursement. Ce deuxième cas de figure est en quelque sorte la situation non-souhaitée et à éviter car elle pourrait conduire à un blocage si d'importants changements ont lieu dans l'étude de projet.
- Lorsque l'avenant est signé, le Tiers Investisseur prend le rôle de Maître d'Ouvrage Délégué et prend en main la gestion et le financement du projet en garantissant son exploitation et son suivi jusqu'au remboursement intégral. Lors des diverses étapes du projet, le client est consulté (cahier des charges pour le marché de travaux, comparatif et choix de l'entrepreneur, réceptions et mise en service).

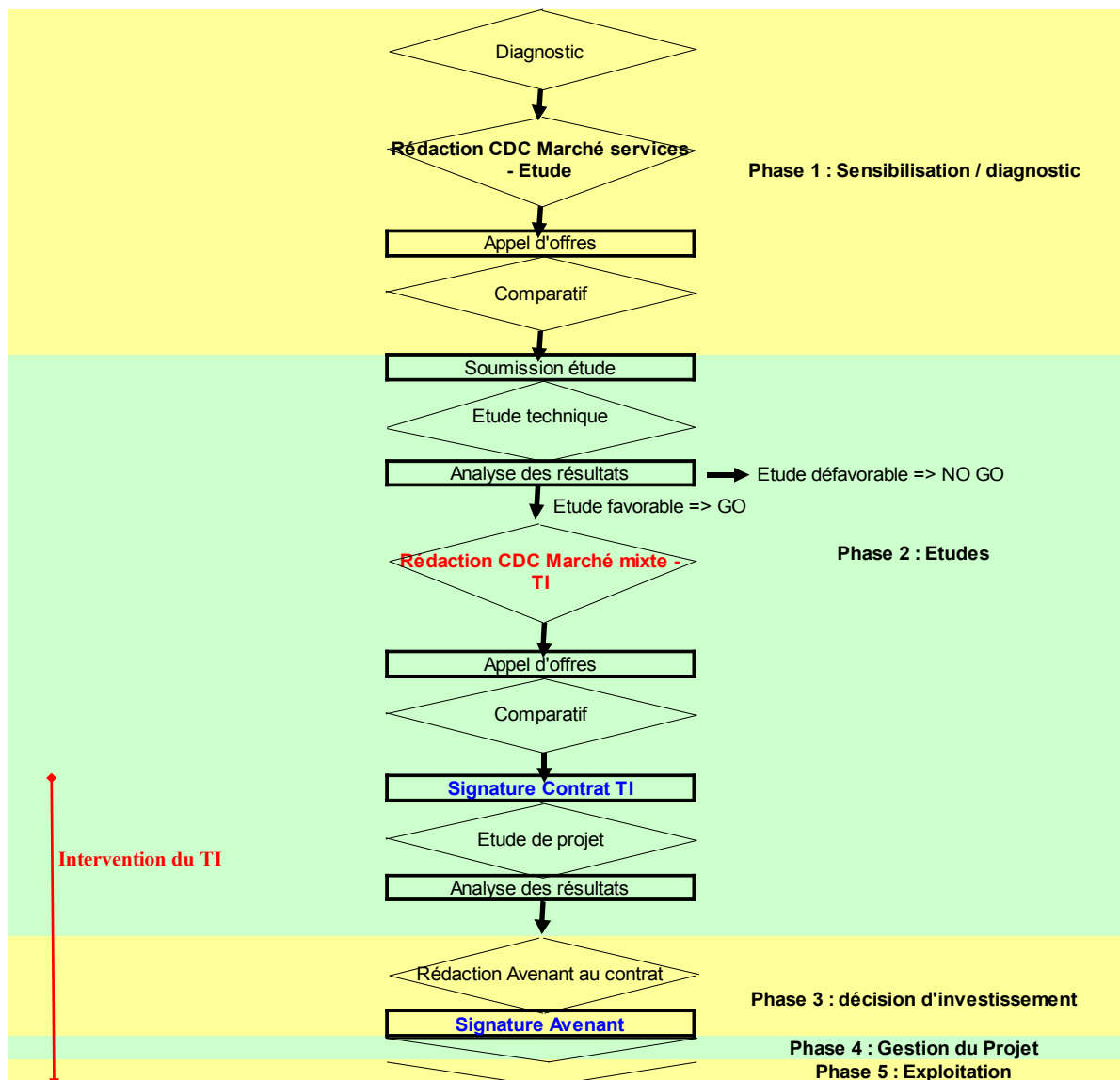
Actuellement - après étude - option 1



Ce cas de figure est rencontré si le cahier des charges est suffisamment précis et que le Tiers Investisseur remettant offre puisse établir à ce stade (sans intervention supplémentaire de sa part) les spécificités du ou des projet(s).

Ce deuxième cas de figure est rencontré si le cahier des charges n'est pas assez précis ou que certains aspects doivent encore être investigués pour permettre au Tiers Investisseur de décrire l'ensemble des spécificités du projet. Il s'agit du cas « défavorable » voire non souhaité dans la procédure « après étude ».

Actuellement - après étude - option 2



Les avantages liés à cette procédure sont :

- Par rapport à la précédente, cette procédure augmente les certitudes et les garanties qui en découlent en matière d'estimation du montant des investissements, de faisabilité technique, d'économies escomptées suite à la réalisation du projet.
- Il découle de ce premier avantage une définition plus aisée et plus précise de l'objet du marché (basé sur les données techniques de l'étude).
- Les critères de comparaison peuvent également être définis avec plus de précision étant donné la définition précise du marché.

Les difficultés / désavantages liés à cette procédure sont :

- Elle représente un coût supplémentaire pour le client qui devra supporter les frais d'étude d'avant-projet quelles qu'en soient les conclusions. Il s'agit de frais « extérieurs » au projet lui-même. Le client qui fait appel au Tiers

Investisseur pour ses investissements n'a pas nécessairement les moyens de payer une étude (de l'ordre de 3 à 4% du montant estimé de l'investissement).

- L'évaluation des économies et la garantie de résultat est un aspect délicat de l'étude d'avant-projet. Les sociétés à même d'évaluer de manière fiable ces économies sont les bureaux d'études et les sociétés de consultance ou les auditeurs. Ces sociétés n'ont en général jamais réalisé d'investissement et encore moins donné de garantie de résultats. Il s'agit dès lors de s'assurer que certaines garanties sont fournies avec les résultats de l'étude.
- Cette procédure comporte une étape supplémentaire et s'avère être plus lourde et plus longue à gérer pour l'institution. En effet deux appels d'offre sont nécessaires : un premier pour le marché de service des études, le deuxième pour le marché mixte (travaux et services) de Tiers Investisseur.
- Elle restreint d'emblée l'envergure du programme URE en se limitant à un (ou plusieurs) projet(s) clairement identifié(s) et défini(s). Cette procédure ne laisse dès lors aucune possibilité par rapport à l'apport créatif venant du partenaire Tiers Investisseur, elle ne suscite aucune innovation autour du projet d'origine.

5.8.3. Synthèse et comparaison des procédures

Les trois types de procédures analysées précédemment sont comparés à partir du présent tableau.

Comparatif entre les trois formules			
	Initial	Clef en main	Après
Phase 1 : Diagnostic	Contrat TI	CDC Marché TI	
Phase 2 : Etudes	TI	TI	CDC Marché TI
Phase 3 : Décision INV	Avenant TI	Avenant TI	Contrat TI
Phase 4 : Gestion	TI	TI	TI
Phase 5 : Exploitation	TI	TI	TI

Légende :

- « TI » signifie que cette phase est prise en main par le Tiers Investisseur.
- « Contrat TI » signifie qu'un contrat de Tiers Investisseur est signé lors de la phase en question
- « Avenant TI » signifie qu'un avenant au contrat de Tiers Investisseur est signé lors de la phase en question (s'il n'existe pas, les spécificités du projet se trouvent dans le contrat).

Dans la découpe de la démarche URE telle que mentionnée en début de chapitre, le « TI » indique lors de quelles phases intervient le Tiers Investisseur :

- La procédure « initiale » est entièrement dirigée par le Tiers Investisseur dès la première réflexion URE (le diagnostic peut être conduit par le client ou par le Tiers Investisseur selon les cas, mais il devra être confirmé par le Tiers Investisseur en fin de parcours). Il n'y a pas de cahier spécial des charges pour le marché de Tiers Investisseur
- La procédure « clef en main » est assez rapidement dirigée par le Tiers Investisseur puisque celui-ci est désigné après le diagnostic. Le cahier des charges est établi au terme de la phase diagnostic.
- Dans la procédure « après étude », le cahier des charges est rédigé à partir des conclusions de l'étude d'avant-projet. Il existe deux alternatives :
 - Le Tiers Investisseur, sur base du cahier des charges technique et donc de l'étude d'avant-projet, peut remettre dans son offre les conditions générales du marché mais également les conditions spécifiques du projet dont le marché fait l'objet. Dans ce cas de figure, la décision de réaliser l'investissement est prise lors de la signature du seul contrat de Tiers Investisseur (aucun avenant ne viendra par la suite)
 - Le Tiers Investisseur ne peut affirmer les spécificités du projet sans avoir réalisé lui-même une partie des études. Autrement dit le contrat signé énonce les conditions générales du marché uniquement. Les conditions particulières liées au projet dont le marché fait l'objet ne peuvent être spécifiées lors de la signature du contrat. Elles seront reprises dans un avenant de réalisation qui sera signé lors de la prise de décision de réalisation de l'investissement. Autrement dit un contrat de Tiers Investisseur est signé alors que la décision de réaliser l'investissement ne peut encore être prise, ce qui est susceptible de poser quelques problèmes par rapport à la question de la rémunération des études de projet et des changements éventuels des conditions (variation du montant de l'investissement, ...)

La difficulté de déterminer un objet de marché et des critères d'attribution particulièrement précis avec des hypothèses confirmées (garanties par rapport aux données du cahier des charges venant du client) provient du niveau de précision des données du cahier des charges. Le principal obstacle de la procédure du type clé en main (incertitudes sur le montant de l'investissement et sur les économies générées) est partiellement résolu par la deuxième alternative de la procédure du type « après étude », et complètement résolu par la première alternative de cette même procédure.

En effet, en passant de la procédure « clé en main » à la procédure « après étude », les incertitudes tendent à diminuer (connaissance plus fine du projet), ce qui diminue le risque et augmente les garanties que le Tiers Investisseur sera prêt à prendre. De plus, les mécanismes du traitement des conditions de l'offre qui doivent être prévus iront également vers une simplification (exemple de mécanisme de traitement : ce qui décrit le changement de rémunération si des études approfondies révèlent qu'une partie importante de l'investissement

doit être abandonnée pour des raisons de rentabilité non étudiées dans l'étape précédente).

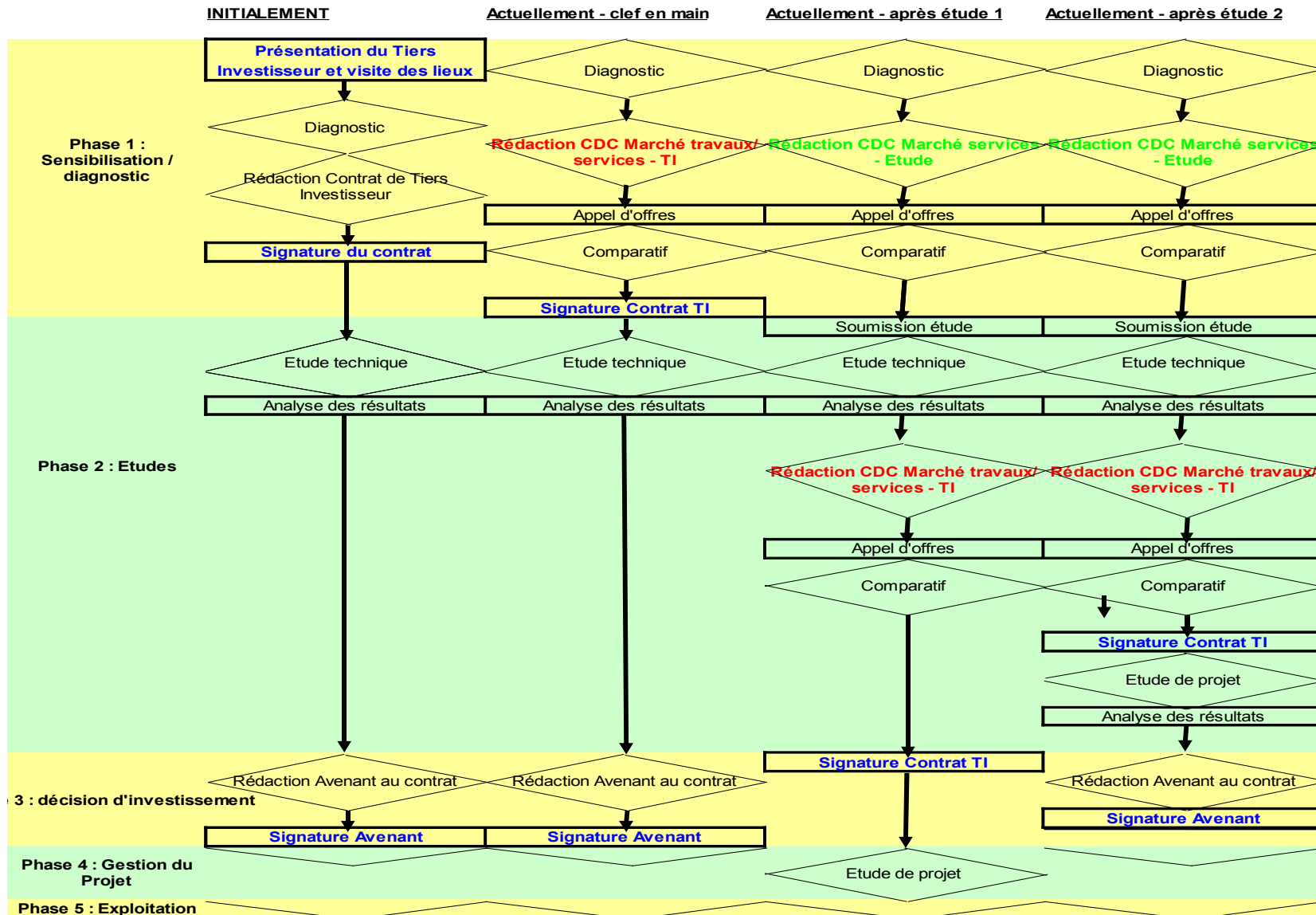
D'autre part ce changement de procédure augmente les coûts préalables « extérieurs » au projet.



TPF-ECONOLER



Comparaison des procédures



5.9. **Autres économies**

Les économies d'énergie peuvent également entraîner des économies dans d'autres domaines. Il convient, selon les cas, de considérer ces économies même si l'objectif final est la réduction de la consommation d'énergie car ce sont parfois ces autres économies qui garantiront la rentabilité d'un projet ou d'un programme (ex. : dans une piscine, le coût de l'eau économisée peut être jusqu'à trois fois supérieur à l'énergie utile à chauffer cette eau). Dans le cadre des subsides de la Région Wallonne (mentionnés ci-après), les programmes éligibles sont :

- Les économies d'énergie ;
- Les économies d'exploitation ;
- Les économies de matière ;
- Les économies dans l'entretien technique ;
- Les économies dans le processus de fabrication ;
- Les économies dans l'entretien sanitaire ;
- Les économies dans le processus de fabrication résultant de l'automatisation ou de la robotisation des opérations techniques.

Dans les divers cahiers des charges, il est également recommandé d'imposer aux soumissionnaires de tenir compte de l'ensemble des économies. Celles-ci doivent aussi se retrouver dans les études.

5.10. **Les recommandations, brochures et autres mesures**

De nombreux clients potentiels ignorent tout du mécanisme de Tiers Investisseur. Dans bien des cas, s'ils en ont entendu parler, le concept est alors mal compris (certains prétendent même qu'ils n'ont pas les capacités pour mettre le mécanisme en place).

Ce manque de connaissance constitue souvent la base d'une forme de scepticisme, qui selon les expériences acquises en la matière est la réaction typique d'un client potentiel confronté pour la première fois à une offre de Tiers Investisseur.

Afin de réduire la méconnaissance et le scepticisme de la part du client potentiel, il est nécessaire de développer et implémenter des stratégies d'information du mécanisme. Celles-ci viennent s'ajouter aux activités de marketing réalisées par le Tiers Investisseur ou l'ESCO eux-mêmes.

Voici quelques recommandations d'ordre général pour promouvoir une bonne diffusion de l'information :

- Le Tiers Investisseur, tant au point de vue de sa complexité que de sa faisabilité, doit être illustré par des cas pratiques en exposant les difficultés mais également les facteurs de succès.
- Lors de séminaire ou autres événements, il est préférable de donner la parole à une personne indépendante du Tiers Investisseur ou de l'ESCO. Cette

indépendance semble être un argument fort pour les clients potentiels. Ceux-ci accordent plus de crédit à un autre qui a eu une expérience avec la mise en place du mécanisme.

- Le mécanisme de Tiers Investisseur est un instrument plutôt complexe, qui de plus doit être adapté aux conditions spécifiques d'un projet. Dès lors, une information réussie et un transfert de savoir-faire ne peuvent s'envisager qu'à l'échelle d'un atelier de petite taille à l'attention d'un groupe cible bien identifié plutôt que lors de grandes conférences.

Le Tiers Investisseur est très souvent considéré pour son apport financier, la compétence technique n'étant alors perçue que comme un « moyen » d'y parvenir. Il y aurait peut-être lieu de la présenter comme le garant d'économies. Le présent chapitre expose les différents types d'évènements, moyens de diffusion, subsides ou autres modalités de communication, de diffusion de l'information et de promotion du mécanisme de Tiers Investisseur mis en œuvre par les autorités et les administrations en Belgique.

5.10.1. Secrétariat d'Etat à l'Energie

Le Secrétariat d'Etat à l'Energie a publié une **brochure** intitulée « Gérer l'Energie grâce au Tiers Investisseur ». On y retrouve (pages 10 & 11) les conditions minimums qui doivent être remplies pour se trouver dans le cas d'un marché de Tiers Investisseur.

Ces conditions sont les suivantes :

- L'investissement doit se faire en toute *transparence financière* avec un budget maximum. Tout dépassement doit être supporté par le Tiers Investisseur. Par contre, si le budget prévu n'est pas atteint, la différence va au client.
- La méthode qui permet la mesure périodique de l'amélioration de l'efficacité énergétique – il s'agit généralement d'une année de référence représentative de la consommation – doit être définie dans le *contrat*. Les paiements du client pour le *remboursement* ne peuvent pas dépasser les économies réalisées. Le *coût total de réalisation du projet* doit être clairement établi avant le début des travaux.
- Le Tiers Investisseur doit *limiter le contrat dans le temps*. Ce dernier peut spécifier que, si à la fin de la durée prévue, le projet n'est pas totalement remboursé par les paiements effectués en fonction des économies d'énergie réelles, le Tiers Investisseur prend à sa charge le solde restant dû. Par contre, toutes les obligations du client envers le Tiers Investisseur disparaissent. Tout le bénéfice qu'entraînent les investissements va au Maître d'Ouvrage, c'est-à-dire le client.
- Le *Tiers Investisseur est indépendant*. Le choix du matériel, de l'entrepreneur, du combustible, ... se fait de commun accord avec le client. En outre, l'investissement et la réduction de la facture énergie qu'il entraîne resteront le seul objectif du Tiers Investisseur.

- Le Tiers Investisseur doit pouvoir offrir des *taux d'intérêts attractifs*. Il doit également obtenir les meilleurs prix des fournisseurs et entrepreneurs.
- Le Tiers Investisseur aura une *structure financière solide et stable* ; il doit évidemment inspirer confiance et jouir d'une crédibilité et d'une visibilité certaine.

5.10.2. Secrétariat d'Etat à l'Energie de la Région de Bruxelles-Capitale

Monsieur Vic Anciaux, Secrétaire d'Etat à l'Energie de la Région de Bruxelles-Capitale, a organisé le 11 juin 1991 une journée d'étude destinée à promouvoir auprès du secteur public le système du Tiers Investisseur. En effet, aux yeux du Ministre, beaucoup de communes et de Centres Publics d'Aide Sociale (dont dépendent des hôpitaux et des maisons de retraite) continuent d'exploiter des installations dévoreuses d'énergie et d'argent. La situation financière difficile dans laquelle se trouvent de nombreuses communes bruxelloises ne permet pas, actuellement, aux autorités publiques de recourir à des investissements visant l'utilisation rationnelle de l'énergie. Au cours de cette journée, le Secrétaire d'Etat avait annoncé son intention d'accorder des primes spécifiques à la réalisation de programmes en Tiers Investisseur dans le secteur public en région bruxelloise.

5.10.3 Ministère de la Région Wallonne

L'Exécutif Régional Wallon a décidé, en sa séance du 21 avril 1988, d'accorder une prime en capital à des entreprises qui décident de recourir au système du Tiers Investisseur pour financer leurs investissements. Il a donc défini, dans une brochure explicative le système du Tiers Investisseur et les caractéristiques d'un tel programme.

- Le système du Tiers Investisseur : Il s'agit d'un contrat par lequel une entreprise industrielle ou artisanale ou un service public recourt aux services d'une entreprise qui doit prendre en charge la responsabilité de toutes les phases d'un programme d'investissement, en finançant tous les coûts (études, plans, matériaux, main d'œuvre, mise en service, mesures et suivi des performances) et se faire rembourser le coût total dudit programme conditionnellement et proportionnellement par les économies ou le cash-flow induits.
- *Caractéristiques d'un programme* Tiers Investisseur : Pour être admissible, le programme doit rencontrer les caractéristiques suivantes :
 - prise en charge technique, administrative et financière de toutes les phases du programme par le Tiers Investisseur ;
 - la société de Tiers Investisseur ne peut directement ou indirectement, par le biais de liens juridiques ou financiers, exercer des activités de fourniture de matériels, d'équipements, de biens consommables ou de main d'œuvre ; ces activités étant obligatoirement sous-traitées par la société de Tiers Investisseur aux entreprises existantes du secteur ;

- le suivi des performances, la détermination des quantités économisées et leurs valeurs, et, le cas échéant, l'identification des interventions correctrices, relèvent de la responsabilité de la société de Tiers Investisseur ;
- le Tiers Investisseur a la charge du financement intégral du programme d'investissements comprenant :
 - le coût des services d'ingénierie nécessaires,
 - le coût de la main d'œuvre et de tous les appareils, équipements, machines, matériels, accessoires,
 - tous les frais nécessaires pour achever le programme, incluant les frais de gérance des performances,
 - tous les frais généraux, frais incidents et bénéfiques des entreprises et fournisseurs qui participent au programme,
 - les frais relatifs au financement intercalaire pour le paiement des entrepreneurs, des fournisseurs et des bureaux d'études,
 - les frais d'administration,
 - le profit de la société de Tiers Investisseur et toutes les taxes se rapportant à l'opération.

5.10.4. IBGE

Actuellement, l'IBGE n'a pas encore organisé d'évènements afin d'assurer la promotion ou la diffusion du mécanisme. Cependant, lors de ses divers programmes visant à promouvoir la démarche URE, le concept de Tiers Investisseur y est présenté comme une alternative en terme de financement.

5.10.5. DGTRE²

La « Direction Générale des Technologies de la Recherche et de l'Energie » a organisé de nombreux séminaires au sujet de l'Utilisation Rationnelle d'Energie, notamment à l'attention des industries. Lorsqu'il était question d'y présenter les diverses possibilités de financement de projets URE, le Tiers Investisseur y était présenté. Ces séminaires touchaient les mesures de gestion énergétique d'ordre général, des secteurs d'activité en particulier, des filières spécifiques.

Des séminaires traitant de la cogénération étaient et sont encore régulièrement organisés.

5.10.6. ANRE³

L'ANRE, sensibilisée par les raisons qui restent un obstacle à la réalisation de projet dans le domaine de l'URE, s'est brièvement penché sur le mécanisme du Tiers Investisseur. C'est ainsi qu'elle a été amenée à réaliser une petite étude (ou plutôt la synthèse d'une étude conséquente) sur le tiers investisseur en

2 Direction Générale de la Recherche, des Technologies et de l'Energie (administration Région Wallonne)

3 Afdeling Natuur Ruimtelijke Energie (administration Région Flamande)

cherchant à identifier les avantages, mais surtout les obstacles empêchant sa mise en application.

Cette étude réalisée, aucune suite n'y été donnée. Cependant, l'ANRE manifeste le souhait d'entreprendre une forme de collaboration avec le gouvernement fédéral, ou à tout le moins d'être tenu au courant de la mise en place d'une ESCO à un niveau fédéral.

Les différentes autorités sont souvent propriétaires d'un grand nombre de bâtiments : les bâtiments administratifs, les écoles, les piscines... ces bâtiments se traduisent souvent par une infrastructure dépassée en ce qui concerne le chauffage, l'éclairage et d'autres aspects de consommation d'énergie. Au sein du "cluster énergie", les communes s'engagent à une consommation d'énergie la plus rationnelle possible. La conscientisation à ce sujet a fortement augmenté ces dernières années avec la mise en place de comptabilités énergétiques au sein des communes. Celles-ci se sont engagées dans le suivi et l'analyse de leurs consommations afin de détecter les grands consommateurs sur lesquels des actions peuvent être entreprises.

D'autre part, il y a en Flandre actuellement très peu d'expérience avec le mécanisme de Tiers Investisseur (tant au niveau du public qu'au niveau du privé), hormis FINES en matière de relighting.

ANRE a évoqué le fait d'envisager de se présenter comme exemple (stimulation du marché) en mettant en œuvre le mécanisme pour ses propres bâtiments.

Le marché des ESCO est également peu développé en Flandre.

5.11. Identification des acteurs

Divers profils d'entreprises peuvent proposer une formule de financement par le mécanisme du Tiers Investisseur. Le présent chapitre n'a pas pour objectif d'être exhaustif, mais de présenter les profils les plus communément rencontrés.

5.11.1. Les profils d'entreprise

Les producteurs / fournisseurs d'énergie

Les avantages par rapport aux autres entreprises :

- Ils ont une grande connaissance de leurs clients ;
- Ils ont une maîtrise technique des services énergétiques, des compétences principalement en matière de production ;
- Ils contrôlent les prix de l'énergie (disposent d'avantages compétitifs) ;
- Ils ont une connaissance du marché libéralisé ;
- Ils ont éventuellement un accès au capital.

Les désavantages :

- Leur culture d'entreprise est souvent lourde (ils s'imposent plus qu'ils ne s'adaptent à leur client) ;
- Ils ont en général peu d'expérience spécifique en projets URE de petite taille ;
- Image et crédibilité entre les services qu'ils peuvent offrir et la dépendance du client vis à vis de son unique « interlocuteur énergie ». Il est en effet assez particulier que le fournisseur d'énergie se présente à la fois comme fournisseur, conseiller et investisseur.

Les sociétés d'entretien

Elles connaissent parfaitement les équipements et sont donc le plus à même d'identifier des manquements dans une gestion quotidienne performante des installations.

Malheureusement elles ne pratiquent que trop rarement cette gestion consciente de performance énergétique.

Certaines d'entre elles proposent des formules du type « Energy Performance Contract », qui peut être vu dans leur cas comme une garantie de cette gestion performante.

Il peut être contractuellement prévu dans leur mission une recherche permanente d'économies d'énergie par des diagnostics réguliers. Les économies générées par l'application de mesures peuvent être partagées selon un prorata pré-établi.

Elles peuvent aller jusqu'à proposer un financement s'il apparaît que des économies importantes peuvent être générées.

Les financiers

Certaines institutions financières pourraient mettre en place une division ESCO de leur propre initiative.

D'autre part le principe de "Guaranteed Savings Contract" se met également en place. Une ESCO, qui ne souhaite pas prendre le risque financier mais peut proposer un partenariat avantageux avec une institution financière de son choix, propose à son client d'emprunter auprès de cette institution financière. Cette dernière a établi avec l'ESCO un climat de confiance et de crédibilité. Le risque technique reste chez l'ESCO (notamment en ce qui concerne les économies), mais le risque lié au financement est pris par le client, alors que le risque lié au client est pris par l'institution financière (solvabilité).

Diverses réunions de travail réalisées au cours de cette étude avec des établissements bancaires ont confirmé ces possibilités.

Les bureaux d'études et associés

Certaines sociétés de consultance évoluent de plus en plus vers la réalisation d'audits énergétiques, allant jusqu'à fournir la gestion intégrale de programmes d'investissements, voire à y associer le financement.

Les entreprises spécialisées indépendantes

Certaines ESCO se spécialisent dans un secteur technologique bien précis (relighting, cogénération, ...). Le grand problème de la mise en route d'une ESCO est lié à sa situation de cash-flow et la rentabilité de ses activités dans les premières années. L'ESCO doit disposer du capital suffisant.

Les fournisseurs de matériel

Les fabricants qui fournissent du matériel URE, étendent souvent leur gamme à la gestion intégrale du projet et apportent en cas de besoin un soutien en ce qui concerne le montage du financement (ils vont parfois jusqu'à proposer eux-mêmes le financement).

Certains fabricants en technologies « énergie renouvelable » proposent également ces services.

Les installateurs

Cherchent d'abord à vendre des travaux, mais peuvent également y associer le financement.

5.11.2. L'ESCO et le Tiers Investisseur en Belgique

Il y en Belgique relativement peu d'acteurs dans le domaine :

- Entreprises spécialisées indépendantes : FINES NV (relighting), TPF-ECONOLER SA (toute la gamme de technologie URE);
- Fournisseurs d'énergie : ELECTRABEL;
- Certains fabricants, certaines sociétés de consultance et certaines sociétés de maintenance proposent des formules de Tiers Investisseur.

Le mécanisme de Tiers Investisseur tel que pratiqué par TPF-Econoler a été présenté dans l'offre relative à cette étude.

Electrabel, dans sa division « Energy Management & Consultancy », met en place un ensemble de services liés à la fourniture d'énergie. Parmi ceux-ci se trouvera, non pas le financement en tant que tel, mais un accompagnement aux démarches de financement lors de la phase « Energy System Implementation » (dernière des phases de la démarche URE conduisant à l'investissement en la matière).

Une institution financière sera proposée directement par Electrabel et s'établira alors une forme de « Guaranteed Saving Contract ». Cette formule ne serait à priori pas accompagnée d'une réelle garantie de la part de l'ESCO

(remboursement du manque à gagner), mais plutôt d'une forme de « crédit maximal » de l'institution financière envers les capacités techniques de l'ESCO.

Cette forme de contrat tripartite ne peut s'imaginer qu'avec un climat de confiance absolue entre l'institution financière et l'ESCO.

Fines est une ESCO qui aide des sociétés et des organisations à s'éclairer de manière rationnelle en rénovant les installations d'éclairage clé sur porte.

Dans ce cadre, Fines peut se charger de l'étude, de la réalisation et du financement de ces installations. Les économies réalisées varient, mais se situent en générale entre 40 et 70%.

La plus value de Fines est donnée par les aspects suivants :

- Fines ne dépend d'aucune marque et peut pour chaque situation développer la solution la plus appropriée ;
- L'offre de Fines est du type clef sur porte, afin de libérer le client de tout investissement en temps et en argent ;
- Fines garantit les économies d'énergie, des niveaux d'éclairage et le montant d'investissement par le principe no-cure-no-pay ;
- Fines peut proposer une option de financement comprenant le remboursement du relighting par les économies engendrées.

5.12. Les obstacles et les risques

5.12.1. Les obstacles, les difficultés

D'une manière générale les obstacles sont pour la plupart les mêmes que ceux qui empêchent la réalisation d'investissements en fonds propres. Autrement dit le Tiers Investisseur est rarement considéré comme la solution miracle qui offre une opportunité supplémentaire aux investissements, mais est vu plutôt comme une alternative comme une autre. Un client potentiel (privé ou public) qui refuse de réaliser un investissement ne sera pas pour autant plus facilement disposé à ce qu'un tiers le réalise à sa place. A moins qu'il n'ait vraiment pas les moyens financiers et techniques tout en étant convaincu qu'il est nécessaire de réaliser l'investissement en question.

Il est préférable de n'avoir recours au mécanisme de Tiers Investisseur que lorsque la décision de réaliser un investissement est sur le point d'être prise. Autrement dit ce mécanisme ne doit pas être utilisé comme un moyen de conviction pour entamer une démarche URE, les chances de succès ne sont que rarement démontrées.

Il existe cependant de nombreuses difficultés qui sont spécifiquement liées à ce mécanisme. Il n'existe pas un ou plusieurs obstacles clairement identifiés qui pourraient être résolus au moyen de mesures adéquates, mais un ensemble de petits éléments qui enlèvent la démarche URE et ne permettent que difficilement d'identifier une manière unique de passer à la phase « investissement ».

Il apparaît également difficile dans une étude telle que celle-ci de répertorier l'ensemble de ces obstacles ou à contrario les facteurs de succès. En effet, après la réalisation de certaines mesures (exemple : programme d'audits énergétiques dans le bâtiment tertiaire), il est assez rare que les bureaux d'études, les administrations ou autres intervenants aient cherché à obtenir un feedback quant à la concrétisation de ces mesures en investissements URE. Rien ne permet de déterminer quels autres facteurs ont, dans un cas, favorisé la réalisation de projets et dans d'autres cas ne l'ont pas favorisée.

Voici quelques obstacles :

Psychologiques

Les responsables de parcs immobiliers (publics ou privés) sont rarement familiers avec le concept d'ESCO, et encore moins avec le mécanisme de TI et la manière dont ce mécanisme il fonctionne.

- Manque d'information : les préjugés sont multiples. Citons à titre d'exemple le doute par rapport à la rentabilité, la crainte par rapport aux exigences de confort, au respect des normes, au surcoût excessif, ...
- Manque de motivation : lors de démarche commerciale ou de promotion, il est préférable d'éviter de se focaliser sur l'efficacité énergétique ou la réduction d'émission de CO₂ (notions trop abstraites), mais plutôt sur la baisse des dépenses énergétiques, les frais d'entretien, la fiabilité accrue du service énergétique, l'augmentation du niveau de confort, la conscience environnementale, l'image, ...
- Manque de conscience au sujet du potentiel en projets URE : illustration par des études de cas et des projets réussis. Des campagnes de sensibilisation de la démarche URE doivent être entreprises.

Institutionnels

Les problèmes liés au processus de décision peuvent parfois être lourds de conséquences. Il apparaît nécessaire que les personnes qui sont amenées à prendre des décisions d'investissements ou de passation de marché (collège échevinal et plus particulièrement l'échevin qui a l'énergie ou les finances dans ses compétences, de l'environnement et/ou du développement durable dans le cas d'une commune) doivent à la fois :

- Etre les premières sensibilisées (volonté de réaliser les investissements en question généralement initiés par eux directement ou par leur service) ;
- Avoir un contrôle direct sur les ressources administratives qui sont responsables de la gestion des projets ;
- Avoir à disposition du personnel sensibilisé.

Ces remarques sont identiques dans le secteur privé.

Juridiques

- Limite de fourniture lors de l'incorporation au sol ou à l'ouvrage avec les limites de responsabilités qui en découlent. Que se passe-t-il lors de dégâts ? La situation est analogue à toute autre formule de financement à la différence que la dette réside chez le Tiers Investisseur qui cherchera dès lors à couvrir ce risque.
- Mauvaise conduite soit des équipements existant avant soit des nouveaux équipements faisant l'objet du marché entraîne une dégradation des performances. Le Tiers Investisseur doit se prémunir de cette situation.

Techniques

- Définition des contraintes extérieures et des facteurs d'influence qui doivent être appréhendés (confort, météo, ...). Cette difficulté peut être un réel obstacle qui relève de l'ordre du psychologique chez certains clients potentiels qui souhaiteraient pouvoir tenir compte de beaucoup d'éléments, mais qui ont du mal à les prévoir tous dans les calculs d'économies (exemple : température initiale de 22°C dans un bâtiment. Le projet est réalisé avec des économies pour une température de 21°C correspondant aux normes. Mais les utilisateurs exigent de monter à 23°C. Conséquence : aucune économie n'est générée, le client est obligé de déboursier du cash pour pouvoir rembourser le Tiers Investisseur => situation de tension potentielle).
- Difficulté d'estimation des économies à partir de considérations théoriques d'une part et de l'expérience d'autre part.

Economiques et financiers

- Tous les clients potentiels ne suivent pas nécessairement les théories économiques et financières : la rentabilité d'un investissement est souvent difficile à calculer, de plus d'autres facteurs jouent également un rôle lors du processus de décision (par exemple : l'environnement). Expliquer ces mécanismes de calcul peut parfois provoquer chez un client une réaction de rejet par rapport à des questions non maîtrisées.
- Différentes méthodes de calcul aboutissent parfois à des résultats divergents : temps de retour, VAN, IRR. Le calcul des cash flows peut poser certains problèmes (qu'est-ce qui relève des investissements initiaux, quels avantages positifs sont considérés ?). Le Tiers Investisseur a ses propres « chiffres clefs », mais doit pouvoir également s'adapter à ceux de son client.
- La marge reflète le risque du projet (techniquement, économiquement, opérationnellement) et peut devenir élevé.
- Les divers risques qui doivent être pris par le Tiers Investisseur représentent un coût parfois difficile à cerner :
 - risques techniques : liés à la faisabilité du projet, au choix des équipements, à leur fiabilité et leurs performances, au montant des travaux, ...,

- risques financiers : liés à l'emprunt et à ses conditions, ...,
- risques économiques : liés au coût de l'énergie (et aux politiques qui le régule), aux frais de maintenance et d'entretien,
- risques de marché : liés à la solvabilité du client (au moins la durée de remboursement).

D'organisation

- Un travail d'équipe est exigé car de nombreuses compétences sont nécessaires avec une coordination efficace à un niveau suffisamment élevé dans la société.
- Manque de temps et de savoir-faire alors qu'il est nécessaire d'avoir recours à des notions de management afin de mettre en œuvre les projets URE. Ils ne peuvent être mis en place par la simple réalisation d'un audit par un conseiller extérieur, car il n'y aurait alors aucune suite.
- La lourdeur dans la gestion d'un projet et dans le suivi et la gérance de ses performances a pour conséquence d'entraîner des coûts administratifs supplémentaires, mais également une lourdeur administrative de suivi non négligeable de la part du client⁴.

Liés aux marchés publics

- Adjudications publiques : choix du prix le plus bas, sans autre critère. Ne s'applique en aucun cas à ce type de marché (ni à aucun marché dans le domaine de l'efficacité énergétique, à moins que ne soit spécifié un critère de performance des équipements). Note : les autres formules d'attribution des marchés publics sont développées plus en détail au chapitre 5.15.
- Problèmes liés à la rédaction des cahiers des charges et à la définition des critères de sélection. Lors de l'appel d'offre, plusieurs entreprises vont répondre. La couverture des divers risques (techniques, financiers, de client, ...) apparaît comme un élément essentiel dans l'attribution d'un marché de Tiers Investisseur. Or, il est relativement délicat de traduire cette préoccupation en critères clairement définis, objectifs voire quantifiables et permettant une comparaison objective des offres. Il n'est en effet pas aisé de traduire certaines des caractéristiques de l'offre de Tiers Investisseur en critères :
 - frais d'ensemble ;
 - garanties financières et marges de manœuvres ;
 - garanties techniques ;
 - garanties de performance ;
 - meilleures conditions d'emprunt.

Cette difficulté, si elle est incontournable dans le cadre des marchés publics et représente donc un souci réel, n'en reste pas moins un souci pour le secteur privé, qui, s'il a la possibilité de plus de souplesse et

⁴ Exemple de la Ville de Charleroi qui a mis en place une Division d'Economie d'Energie afin de suivre et de mettre en œuvre des programmes URE à l'échelle de la Ville

d'interprétation, souhaite également, à un moment, comparer les diverses alternatives qui s'offrent à lui sur base d'éléments objectifs et quantifiables.

- Lors d'une adjudication publique ou d'un appel d'offre le projet ne peut pas être effectué par celui qui a réalisé l'étude, alors qu'une ESCO cherchera précisément à fonctionner de cette manière (offrir des garanties sur le financement si elle a réalisé l'étude).
- Au sein des administrations communales ou autres institutions publiques : la distinction entre le budget ordinaire et extraordinaire. La séparation est en général stricte : les investissements viennent dans le budget extraordinaire. Alors que les économies (diminution de la facture énergétique, c'est à dire liée au budget ordinaire) se trouvent au niveau du budget ordinaire. Le lien entre les deux budgets étant difficile à établir, les remboursements peuvent s'avérer lents voire difficile.

5.12.2. Les risques

La re-distribution des risques est une spécificité liée au mécanisme de Tiers Investisseur. L'étendue des risques que le Tiers Investisseur est disposée à couvrir dépend des étapes dont il prend la responsabilité complète. Cette étendue constitue l'objet des négociations de contrat. Si la responsabilité est accrue, la prise de risque sera plus élevée pour le Tiers Investisseur, ce qui aura pour conséquence d'augmenter le prix de revient du projet.

Les risques impliquent fondamentalement plusieurs composants :

- Risques commerciaux : du temps est consacré à convaincre et à donner les éléments qui permettent au client de comprendre le principe afin qu'il conserve son libre arbitre au moment de poser son choix. Les frais encourus peuvent être réintégrés au coût du projet.
- Risques techniques :
 - il est essentiel que les compétences techniques et le savoir-faire soient présents pour réaliser le projet (aussi bien durant la phase d'étude, la phase d'ébauche que durant les travaux). L'ESCO reste responsable jusqu'à la fin des travaux : il s'agit d'être attentif à une escalade de frais, à des retards, à des baisses de rendement. Ce type de risque pourrait être assuré.
 - ils comprennent également les résultats durant exploitation : un calcul des économies prévues doit être confirmé par les mesures qui suivent la mise en service durant exploitation (suivi des performances)
- Risques opérationnels : le Tiers Investisseur se doit de prévoir et estimer tous les changements potentiels comme par exemple une modification des frais d'entretien, une baisse de l'efficacité, une modification nécessitée par des changements de législation, ...
- Risques économiques : chute de prix de l'énergie.
- Risques liés au crédit : augmentation des taux d'intérêt.

- Risques liés au client : il s'agit des problèmes de solvabilité, qui concernent dès lors plus spécifiquement les entreprises (faillites, concordats, fermeture de section, ...). Il ne semble pas exister de produits financiers répondant à ce risque. Le Tiers Investisseur finance lui-même mais fait appel à l'emprunt (balance FP/emprunt de maximum 1/5). Si par contre il finance en fonds propres, il porte seul le risque.

5.13. Les domaines d'application

Les projets mis en application ont démontré que près de 30% des coûts énergétiques peuvent être épargnés en ajustant efficacement l'approvisionnement en énergie aux demandes réelles (gestion d'énergie).

Les dépenses pour la gestion d'énergie d'un bâtiment peuvent être réduites jusqu'à 10% uniquement en enregistrant les mesures de consommation, en les rapatriant, en les traitant et en les analysant afin que les utilisateurs du bâtiment puissent rapidement fournir une mesure adéquate en cas de dysfonctionnement, de dérive ou d'anomalie.

5.14. Champs d'application

Le présent chapitre identifie les principaux types de projets qui sont susceptibles de produire de réelles économies d'énergie dans le bâtiment.

Un premier type de mesure, qui sort quelque peu du cadre de cette étude, a trait à la connaissance et à la conduite efficace de ses installations. De nombreux audits énergétiques révèlent que les 20 à 30 premiers pourcents d'économie d'énergie peuvent être réalisés avec des investissements réduits voire nuls. La bonne conduite des installations (valable dans le tertiaire comme dans l'industrie) avec une paramétrisation optimale, des consignes d'exploitation adaptée au contexte, le respect des normes sans dépassement outre mesure (température d'ambiance, luminosité, ...) ne sont possibles qu'avec du personnel qualifié et qui connaît ses équipements. La grande difficulté aujourd'hui est de pouvoir adresser un audit à la personne qui prendra les mesures nécessaires (le gestionnaire de l'installation lorsqu'il reçoit un rapport d'audit ne sera pas nécessairement réjoui à l'idée de prouver à sa hiérarchie que moyennant un travail plus efficace il aurait pu générer des économies de l'ordre de 20% sur la consommation d'énergie. Il y a une remise en question qui n'est pas toujours évidente à accepter).

Il convient donc de veiller d'abord à avoir en place des équipes et techniciens de haut niveau de compétence qui ont une faculté d'interprétation orientée vers la gestion efficace de leurs installations.

Avant de lister les applications possibles, il convient de faire plusieurs remarques.

Premièrement, il est absolument impossible d'apposer un montant des travaux sur un champ d'application même « à la grosse louche », celui-ci étant trop

dépendant de nombreux facteurs (vétusté des équipements, tailles des bâtiments et distances entre équipements, schémas d'implantation des circuits de distribution de chaleur, présence ou absence de certains appareillages, présence d'encombrants, ...).

Dès lors la seule chose qui peut être réalisée dans le cadre de cette étude est de partir de la liste des projets réalisés par TPF-Econoler selon le mécanisme de Tiers Investisseur et de la classer par catégories.

Deuxièmement, si le potentiel ne nécessitait que de faibles investissements, cela a également pour conséquence que les mesures avec investissement rentable deviennent plus rares. En effet, si près de 20% des économies peuvent être réalisées par des mesures comportementales et de gestion responsable, il apparaît inespéré d'avoir encore un gisement potentiel résiduel du même ordre de grandeur par la mise en place de mesures via investissement (les temps de retour sont susceptibles de rester élevés). Bien entendu, il s'agit de considérer l'octroi de subsides aux investissements dans le calcul de rentabilité.

Lorsque ces quelques premiers pourcents d'économie sont atteints, il convient d'étudier les mesures nécessitant des investissements :

- Régulation : si la conduite adaptée des installations telle qu'elle a été considérée ci-dessus peut être considérée comme une forme de « régulation manuelle », la nécessité d'installer des sondes, capteurs, mesureurs et autres appareillages avec rapatriement vers un organe de régulation centralisé qui se charge automatiquement de régler le mode de fonctionnement des installations se fait vite sentir. En effet une bonne régulation (avec une bonne paramétrisation) permet d'éviter de chauffer lors d'inoccupations, de modifier les niveaux de températures en fonction des conditions climatologiques, ...
- Isolation : des tuyauteries, des équipements, remplacement des vitrages, ...
- Dissociation de circuits lorsqu'un même circuit alimente deux complexes dont les taux d'occupations ne sont en rien identiques.
- Remplacement / rénovation de chaudières : dans le cas du remplacement inévitable d'une chaudière par exemple, l'installation d'un nouveau matériel peut être comparé à du nouveau matériel plus performant (chaudière à condensation par exemple, ou à rendement plus élevé). Le surcoût que représente cette différence peut faire l'objet d'un remboursement proportionnel aux économies alors que le coût du matériel le moins cher sera remboursé à l'installation par exemple.
- Conversion : la même réflexion peut être faite pour le passage d'un combustible ou d'un fluide caloporteur moins polluant ou plus efficace.
- Relighting : le remplacement de l'éclairage par des équipements plus performants permet dans certains cas de diviser par deux la consommation d'énergie électrique. La mise en conformité aux normes doit également être considérée dans le cas du relighting (augmentation du confort).

- Batteries de récupération et/ou pompe à chaleur : sur les groupes de pulsion/extraction (présents dans les halls, salles de sport, piscines, ...), l'évacuation de l'air ambiant chauffé (de 22 à 27°C selon les applications) à l'extérieur pourrait être évitée ou diminuée par la mise en place de systèmes de récupération de cette chaleur (les variantes sont multiples et propres à chaque contexte). A partir de certaines tailles, ces systèmes s'avèrent très rentables.
- Cogénération⁵ : il ne s'agit plus à proprement parlé d'URE, mais plutôt de production d'énergie. Son utilisation est particulièrement bien adaptée à certains profils de consommation comme les piscines ou les hôpitaux (besoin de chaleur relativement constant). Il faut dans la mesure du possible envisager toutes les autres applications afin de diminuer au maximum la consommation avant d'envisager l'implantation d'une unité de cogénération (d'abord l'URE ensuite les alternatives à la production).
- La comptabilité énergétique : il apparaît que le simple fait de suivre, ne fut-ce que quelques instants chaque jour, les différentes courbes de consommation, permet des adaptations du comportement et de la régulation qui entraîne des économies d'énergie. Elle permet de mieux comprendre le fonctionnement des installations et également d'observer très rapidement un dysfonctionnement ou une dérive de celles-ci.

5.15. Modes de passation des marchés publics

Les difficultés et obstacles étant relativement nombreux et spécifiques à chaque client, à chaque bâtiment, à chaque projet, il est dès lors difficile de concevoir des recommandations pour chacun des cas de figure.

Cependant, il est une difficulté particulièrement incontournable mais clairement identifiée pour laquelle il convient d'établir certaines pistes. Cette difficulté c'est celle des marchés publics et de ses conséquences en matière de définition de l'objet et des critères d'attribution d'un marché.

Le contrat de Tiers Investisseur est un contrat complexe, innommé, original, *sui generis*, comportant d'une part l'étude du projet, l'exécution du projet et la gérance de performance et d'autre part un financement assorti d'une garantie de remboursement du projet dans le délai prévu.

L'étude du projet, la gérance de performance et le financement⁶ pourraient faire l'objet d'un marché public de services.

L'exécution du projet pourrait faire l'objet d'un marché public de travaux.

5 Cogénération : moteur tournant au gaz (ou au fuel) faisant tourner une génératrice qui produit de l'électricité (réinjectée sur le réseau ou autoconsommée). La chaleur produite par le moteur (refroidissement de l'huile et fumées de combustion notamment) sert à produire de l'eau chaude que ne devra plus produire la chaudière.

6 En effet, l'article 5, alinéa 1^{er}, 3^{ème} tiret, de la loi du 24 décembre 1993 relative aux marchés publics et à certains marchés de travaux, de fournitures et de services, qui définit le marché public de services, vise également les services financiers, et notamment les services bancaires et d'investissement (annexe 2, sub A., 6., b), de la loi).

Il s'agirait, dès lors, d'un marché "mixte".

Divers modes passation des marchés publics peuvent être envisagés pour l'attribution d'un marché de Tiers Investisseur, qu'il concerne un seul projet identifié ou un ensemble de mesures regroupées dans un programme :

- **Paragraphe 1 :** En principe, les marchés publics sont passés par adjudication⁷ ou par appel d'offres⁸ (Article 13, alinéa 1^{er}, de la Loi du 24 décembre 1993). Eu égard à la complexité du contrat de Tiers Investisseur, il se conçoit difficilement que le marché puisse être passé par adjudication. En effet, le prix n'est pas un critère suffisant, d'autres facteurs entrant en ligne de compte. Le marché devrait, dès lors, être passé par appel d'offres général. Parmi les différentes procédures, il est recommandé de s'attacher plus particulièrement à celle du type « après étude » (voir détails de la procédure). Le marché est considéré comme un marché mixte (services et travaux) et tombe dès lors sous la législation des marchés publics.
- **Paragraphe 2 :** Vu le nombre limité d'opérateurs pratiquant le Tiers Investisseur, le pouvoir adjudicateur pourrait procéder à un appel d'offres restreint (cf. l'Article 14 de la Loi du 24 décembre 1993). Celui-ci se déroule en deux étapes : un avis de marché permettant de sélectionner un nombre restreint de candidats sur base administrative, et ensuite un appel à remettre offre aux candidats sélectionnés lors de la première étape.
- **Paragraphe 3 :** Dans certains cas, le marché peut être passé par procédure négociée, c'est-à-dire de gré à gré, le cas échéant en respectant les règles de publicité déterminées par le Roi. Deux types de dérogations peuvent être envisagés :
 - la première de ces dérogations concerne les contrats-cadres.
 - la seconde de ces dérogations concerne les services rebelles à des spécifications précises.
- **Paragraphe 4 :** Alternative : le pouvoir adjudicateur pourrait recourir à un appel d'offres-concours, conformément à l'article 23 de l'arrêt royal du 8 janvier 1996 relatif aux marchés publics de travaux, de fournitures et de services et aux concessions de travaux publics⁹.

Le **Paragraphe 5** propose quelques éléments clé qui peuvent apparaître dans un cahier spécial des charges. Ces éléments concernent la définition de l'objet du marché (contenu de l'offre et clauses contractuelles techniques), les critères d'attribution et les exigences spécifiques de l'institution. Ils peuvent être utilisés pour tout type d'appel d'offre analysé précédemment, avec toutefois l'une ou

7 Le marché doit alors être attribué au soumissionnaire qui a remis l'offre régulière la plus basse (article 15, alinéa 1^{er}, de la loi du 24 décembre 1993).

8 Le marché doit alors être attribué au soumissionnaire qui a remis l'offre régulière la plus intéressante, en tenant compte des critères d'attribution (article 16 de la loi du 24 décembre 1993).

9 Il convient de ne pas confondre cet appel d'offres-concours avec le concours de projets prévu par les articles 20 et 21 de la loi du 24 décembre 1993.

l'autre spécificité liée à chaque type. Il s'agit d'éléments d'orientation qui peuvent servir de base mais être adaptés au cas par cas.

Le **Paragraphe 6** établit la synthèse des quatre types d'appel d'offres sous forme de tableau comparatif.

5.15.1 L'appel d'offres général

La démarche reprend les deux procédures présentées, à savoir la procédure du type « clé en main » et la procédure du type « après étude ».

Etapas

Les grandes distinctions entre les deux procédures de « clé en main » et « après étude » résident dans le moment de la rédaction du cahier des charges, le contenu de ce cahier des charges (précision, qualité et fiabilité des données techniques apportées par la phase précédant cette rédaction) et les garanties des données techniques du cahier des charges.

Avantages

Pour pouvoir procéder à un appel d'offre, il est préférable d'avoir identifié de manière précise l'objet du marché (« après étude » est préférable au « clé en main »). Dès lors la comparaison est plus stricte, plus aisée et permet de poser un choix en considérant l'ensemble des éléments constituant le marché.

Désavantages / difficultés

Les principales difficultés en sont :

- La fiabilité de l'estimation des économies générées. En effet, si des auditeurs ou des consultants ont la capacité technique d'estimer des économies générées par un projet, la concrétisation d'un investissement ne fait partie de leur mission habituelle. La remarque est identique pour un bureau d'études qui n'accompagne que rarement un ouvrage au-delà de la réception définitive.
- Au-delà de ces considérations, se pose la problématique des garanties. S'il s'avère qu'un investissement a été sous-estimé imposant une révision des conditions du marché, qui va porter la responsabilité et dédommager le Tiers Investisseur pour ses prestations ?
- Difficile à mettre en œuvre pour un marché du genre mission URE complète sur un bâtiment ou un parc de bâtiments en raison de l'impossibilité de définir précisément l'objet du marché et les critères d'attribution.

5.15.2. L'appel d'offres restreint

Le pouvoir adjudicateur dispose à cet égard d'une grande liberté d'appréciation. Mais si le choix des candidats qui seront admis à soumissionner est largement discrétionnaire (Flamme, *op. cit.*, p. 236, n° 5), il ne peut s'exercer de manière arbitraire (Flamme, *op. cit.*, p. 237, n° 6).

Cette décision doit faire l'objet d'une motivation formelle (Article 2 de la Loi du 29 juillet 1991 relative à la motivation formelle des actes administratifs).

La motivation exigée consiste en l'indication, dans l'acte, des considérations de droit et de fait servant de fondement à la décision. Elle doit être adéquate (Article 3 de la Loi du 29 juillet 1991).

Etapes

L'attribution d'un marché de Tiers Investisseur par appel d'offre restreint procède en deux étapes :

- Étape 1 : la publicité évalue les entreprises n'ayant pas le profil requis avant de commencer la procédure d'attribution. De cette façon, le pouvoir adjudicateur connaîtra les potentiels candidats sur le marché et aura la possibilité d'éliminer ceux qui sont non-appropriés. Ceci permet de réduire le travail de comparaison des offres ultérieur.

L'objectif de cette étape : identifier dès le départ un ou plusieurs candidats susceptibles d'être le partenaire idéal pour la réalisation du projet. Toutes les sociétés pratiquant le Tiers Investisseur doivent soumettre des documents prouvant leur compétence, leur capacité financière, économique et technique et leur professionnalisme. Les candidats eux-mêmes seront également intéressés à obtenir des informations sur le projet qui leur permettront alors d'adapter leur offre. Il est recommandé de préparer un dossier technique avec les informations concernant le projet. Pour des projets d'une certaine ampleur, il est recommandé de mettre à disposition une information détaillée sur le projet lors d'un événement comme une visite par exemple. Les critères d'évaluation des documents entrants seront clairement précisés lors de la publicité. Sur cette base, il est possible de déterminer ceux qui sont les mieux placés parmi les candidats pour être retenu au deuxième tour. Les candidats sélectionnés seront invités à remettre une offre.

- Etape 2 : invitation des candidats sélectionnés à remettre leur offre et début des négociations.

Le temps et l'argent consacrés à cette seconde étape dépendent de l'importance estimée du projet. En règle générale :

- L'enjeu est ici de chercher à attribuer le marché à des conditions concurrentielles tant en ce qui concerne le prix, les idées et les garanties. L'appel d'offres sera donc adressé à plusieurs entreprises,
- Au plus un projet est important en taille, au plus il convient de lui consacrer du temps d'abord de la part du pouvoir adjudicateur dans la préparation des documents de soumission et ensuite de la part des candidats sélectionnés qui chercheront à contrôler dès ce stade

un maximum d'éléments (cette étape, selon les cas, peut s'apparenter à une étude du type avant-projet).

Avantages

Les principaux avantages en sont :

- Permet une première sélection des candidats sur base de critères administratifs généraux. Celle-ci se déroule à moindre frais tant pour le pouvoir adjudicateur que pour les soumissionnaires (qui ne doivent pas réaliser d'étude ni prendre de risque), et de manière plus rapide.
- Permet de cibler sur base du profil les candidats potentiels. Permet une meilleure approche du marché.
- Peut profiter de la concurrence des prix et des idées (démarche URE).
- Motivation psychologique (augmentation de la probabilité d'être retenu) chez le candidat sélectionné.
- Plus lourd dans un premier temps, mais plus efficace lors de la comparaison définitive.

Désavantages/difficultés

Le principal désavantage est lié à la nécessité d'une étape supplémentaire sur le plan administratif.

5.15.3. La procédure négociée

Compte tenu des difficultés de la mise en place des appels d'offres, dans certains cas, le marché peut être passé par procédure négociée, c'est-à-dire de gré à gré, le cas échéant en respectant les règles de publicité déterminées par le Roi. Il en va notamment ainsi lorsque :

- Dans le cas d'un marché public de travaux ou de services, "*il s'agit, dans des cas exceptionnels, de travaux ou de services dont la nature ou les aléas ne permettent pas une fixation préalable et globale des prix*" (Article 17, § 3, 2°, de la Loi du 24 décembre 1993) ;
- Dans le cas d'un marché public de services, "*la nature des services est telle que les spécifications du marché ne peuvent être établies avec une précision suffisante pour permettre son attribution selon la procédure d'adjudication ou d'appel d'offres*" (Article 17, § 3, 4°, de la Loi du 24 décembre 1993).

Deux types de dérogations peuvent être envisagés :

- la première de ces dérogations concerne les contrats-cadres.
- la seconde de ces dérogations concerne les services rebelles à des spécifications précises.

Contrats-cadres

L'hypothèse visée par le "contrat-cadre" est celle où l'administration maître d'ouvrage se trouve dans l'impossibilité d'élaborer une étude complète des

travaux à exécuter, en raison à la fois de l'insuffisance de ses moyens et de la nécessité de procéder à l'adaptation constante de l'étude et de l'exécution des travaux au fur et à mesure de leur réalisation, et ce en raison de la complexité de l'ouvrage et des sujétions techniques inconnues aussi multiples qu'importantes que seule la réalisation de l'entreprise permet de découvrir. En plus de l'impossibilité de procéder à cette étude complète, il paraît impossible de déterminer au moment de la conclusion du contrat-cadre ni des prix unitaires ou forfaitaires ni des quantités présumées ou forfaitaires.

Si dans pareille hypothèse il est parfois possible de procéder soit par l'appel d'offres-concours (constructions compliquées et nouvelles), soit par un contrat d'études passé avec un ou plusieurs bureaux d'études (lorsque l'élaboration du projet exige des années d'études préalables), soit par la désignation d'un bureau d'études chargé de la coordination (s'il s'agit de travaux qui ne s'accommoderaient pas d'entreprises par tranches séparées), en revanche le recours au contrat-cadre semble trouver sa justification lorsque l'élaboration d'un projet comprenant l'étude et l'exécution se heurte à de multiples inconnues techniques qui obligent l'administration à revoir et à adapter constamment ses prévisions aux difficultés rencontrées en cours d'exécution et qu'à cette fin elle doit nécessairement avoir recours à l'expérience et à la collaboration constante de son cocontractant, une situation pouvant fort bien se présenter pour des marchés de services (études, recherches, ingénierie, etc.).

Quant à son contenu même, le "contrat-cadre" est essentiellement un "engagement de collaboration" en vue de l'étude et de l'exécution d'un projet, le cocontractant n'ayant généralement qu'un droit de préférence pour l'exécution des contrats partiels qui seront conclus par la suite et qui fixeront les prix; ces contrats partiels pourront soit être conclus avec le cocontractant si le maître de l'ouvrage estime ses prix acceptables, soit mis en concurrence (M.-A. Flamme, Ph. Matheï, Ph. Flamme, A. Delvaux et C. Dardenne, *Commentaire pratique de la réglementation des marchés publics*, t. 1A, 6^{ème} éd., 1996-1997, p. 340, n° 31).

Services rebelles à des spécifications précises

Il s'agit des services dont la nature fait obstacle à ce que les spécifications du marché puissent être établies avec une précision suffisante.

Tel paraît notamment le cas des marchés dits de "définition" dont l'objet est d'explorer les possibilités et les conditions d'établissement d'un marché ultérieur ou encore des "concours d'idées" (Flamme, *op. cit.*, p. 342, n° 35)¹⁰.

Justification

Ces deux dérogations, éventuellement combinées, au principe de la mise en concurrence semblent pouvoir s'appliquer en l'espèce.

10 Les concours d'idées et marchés de définition peuvent également faire l'objet d'un concours de projets, conformément aux articles 20 et 21 de la loi du 24 décembre 1993 (Flamme, *op. cit.*, p. 375, n° 3, et p. 376, n° 4).

En effet, le contrat de Tiers Investisseur se compose :

- D'une part, d'une convention type d'études et d'exécution, sorte de contrat-cadre, qui donne lieu à un rapport final de projet ;
- D'autre part, de l'accord du Maître de l'Ouvrage sur le rapport final de projet, sorte d'avenant de réalisation, qui donne lieu à l'exécution du projet.

Le recours à ces dérogations serait ainsi justifié par :

- L'impossibilité, au départ, de définir le projet et d'en fixer le coût avec précision ;
- L'incertitude quant à l'exécution même du projet ;
- Le fait que le contrat de tiers investisseur, en tant que contrat d'entreprise, n'a pas d'objet (ouvrage, d'une part, et prix, d'autre part) déterminé ni déterminable lors de sa conclusion; or, l'objet est une condition essentielle pour la validité d'une convention (Article 1108 du Code civil).

Etapes

Le pouvoir adjudicateur procède à la négociation directe du marché avec les candidats conformément à la définition : « Le marché public est dit par procédure négociée lorsque le pouvoir adjudicateur consulte plusieurs entrepreneurs, fournisseurs ou prestataires de services de son choix et négocie les conditions du marché avec un ou plusieurs d'entre eux. »¹¹.

Avantages

- Offre le plus de souplesse par rapport à la démarche URE.
- Coût total le plus faible en principe

Désavantages / difficultés

- La grande difficulté de la procédure négociée réside dans le fait qu'il est extrêmement difficile d'aborder la passation d'un marché avec plusieurs acteurs en parallèle. En effet les moyens de comparer leurs offres sont rares, voire absents. Cette procédure s'avère intéressante lorsque deux ou trois soumissionnaires seulement existent. Il est essentiel que la client ait les idées claires sur ce qu'il veut entreprendre (un audit énergétique préalable par exemple permet d'identifier des pistes identiques pour les différents concurrents).
- D'autre part, si cette procédure peut s'avérer efficace en ce qui concerne la créativité, il s'agit de rester attentif à ne pas inverser la démarche. Si un pouvoir adjudicateur traite l'octroi du marché avec plusieurs soumissionnaires potentiels, ceux-ci vont se trouver en « porte-à-faux » en ayant intérêt à ne pas donner trop d'idées (pour ne pas qu'elles soient reprises par un autre) mais en donner suffisamment malgré tout afin que le client puisse dresser un profil adéquat sur leurs capacités respectives d'apport créatif. Autrement dit

¹¹ Article 17 de la loi du 24 décembre 1993

l'apport de créativité ne se fera qu'après attribution du marché. Le client doit donc pouvoir « déceler » celui qui sera le plus à même de déterminer les meilleurs projets.

5.15.4. Alternative – appel d'offres-concours

Comme alternative, le pouvoir adjudicateur pourrait recourir à un appel d'offres-concours, conformément à l'Article 23 de l'Arrêt Royal du 8 janvier 1996 relatif aux marchés publics de travaux, de fournitures et de services et aux concessions de travaux publics¹².

Cette possibilité est ouverte lorsque le marché public de travaux porte à la fois sur l'établissement d'un projet et son exécution.

Comme l'adjudication au moins-disant, l'appel d'offres « classique » au mieux-disant suppose que le pouvoir adjudicateur ait préalablement établi lui-même ou fait établir (par des architectes et/ou des ingénieurs) les spécifications administratives, financières et surtout techniques du projet de base désiré, pour lequel les soumissionnaires proposeront un prix, même si l'initiative laissée aux concurrents de proposer des suggestions, en application de l'Article 16 de la Loi du 24 décembre 1993, leur laisse une marge de manœuvre considérable, dans les limites cependant des contraintes imposées.

Autre chose est de « l'appel d'offres-concours », où le pouvoir adjudicateur se borne à préciser ses intentions et besoins essentiels ou ses exigences de performances dans un « programme », laissant aux concurrents le soin à la fois de concevoir l'ouvrage et de le réaliser en respectant les grandes lignes dudit programme (Flamme, *op. cit.*, p. 634, n° 1).

Etapes

- La première phase de diagnostic est la phase d'identification des gisements potentiels. Elle provient d'un audit ou d'un autre scan réalisé par l'institution ou par un tiers spécialisé et est un pré-requis pour entamer l'appel d'offres-concours. L'objectif est double :
 - établir la liste des projets que l'institution souhaite voir réaliser (elle traitera les résultats du diagnostic en prenant les critères de sélection qui lui sont propres afin de décider quels projets feront partie de son appel d'offre) ;
 - donner aux futurs soumissionnaires les bases requises pour étudier l'ensemble des projets et mesures. A partir de cette liste établie par le pouvoir adjudicateur et qui est commune à tous les soumissionnaires, chacun de ceux-ci pourra donner libre cours à sa créativité afin de dégager les projets qui lui semblent les plus

¹² Il convient de ne pas confondre cet appel d'offres-concours avec le concours de projets prévu par les Articles 20 et 21 de la Loi du 24 décembre 1993.

intéressants, mais également les regroupements de projets les plus opportuns.

- Lorsque la liste des projets est établie, l'institution s'apprête à lancer un appel d'offre pour les « travaux, financement, garanties et exploitation relatifs à des projets URE dans le bâtiment ». Il est recommandé de traiter cet appel d'offre par une procédure restreinte (voir appel d'offre restreint pour les deux premières phases). Cet appel d'offre se déroule en trois phases :
 - Appel à candidature (identique à l'appel d'offre restreint) : critères de sélection d'ordre administratif et concernant les capacités générales (techniques et financières) des soumissionnaires à réaliser l'ensemble de l'entreprise. Cela permet une première sélection afin de ne garder que quelques candidats.
 - Les candidats sélectionnés (également identique à l'appel d'offre restreint) sont invités à présenter offre par la remise du cahier spécial des charges décrivant le programme avec les intentions, les besoins essentiels et les exigences de performance. Les soumissionnaires, afin de remettre une offre sur le financement et les garanties y afférent, devront réaliser une étude d'avant-projet (afin d'analyser toutes les possibilités et d'évaluer le montant de l'investissement et les économies générées avec la plus grande précision). Il est convenu à l'avance que les trois premiers candidats seront rémunérés pour leur étude (le pouvoir adjudicateur a la possibilité éventuelle de réintégrer ces coûts dans le montant total du projet à posteriori). Cette rémunération a deux objectifs :
 - pousser les soumissionnaires à traiter le sujet sans crainte de se voir refuser le marché
 - libérer le pouvoir adjudicateur de l'ambiguïté qui le pousse à soutirer un maximum des soumissionnaires et qui d'autre part le pousse à passer au plus vite le marché (l'étape d'étude, si elle clarifie les dépenses, a également l'avantage de clarifier les délais de passation du marché)
 - les études sont comparées en fonction de critères définis par le pouvoir adjudicateur. Deux alternatives se présentent quant à la comparaison des offres reçues avec ajout de projets par rapport à l'audit :
 - les études sont comparées, classifiées et les trois premières sont identifiées sur base des projets provenant de l'audit. La créativité et les nouveautés sont reprises comme note d'orientation.
 - l'intégralité des études est reprise, et la comparaison se fait sur base de critères tels que : économies totales générées, montant total des investissements, réduction des émissions, ... avec la grande difficulté de devoir comparer des propositions qui peuvent s'avérer diamétralement opposées.

Le comparatif des offres conduit à la rédaction d'un contrat de Tiers Investisseur établi sur base de l'offre remise par le soumissionnaire sélectionné (comprenant l'étude d'avant-projet).

Avantages

- Elle permet de laisser une certaine souplesse par rapport à la créativité des soumissionnaires tout en garantissant l'utilisation de critères de comparaison relativement stricts et objectifs (traitement des offres en trois étapes : appel à candidature, offre comparée avec une base commune, ajout des nouveautés).
- Elle suscite la créativité en l'autorisant explicitement dans son cadre.

Désavantages

- Cette procédure s'avère être plus lourde que les autres à priori
- Elle représente un coût supplémentaire lié aux deux études rémunérées (prix à payer pour plus de créativité et de transparence)

5.16. Contenu essentiel d'un cahier des charges

Le cahier des charges doit être précis tant en ce qui concerne l'objet du marché que les critères d'attribution. Ces éléments peuvent servir de base pour les appels d'offres classique et restreint, mais également pour un appel d'offres-concours. Ils peuvent également être source d'inspiration pour une procédure négociée.

5.16.1. Contenu de l'offre

Les propositions des soumissionnaires seront déclinées au travers d'un engagement sur :

- Le montant total des travaux comprenant
 - les équipements,
 - l'installation, mise en service, réceptions,
 - les études générales de projet : les plans, devis et suivi de chantier
- Le mécanisme de financement
 - coûts :
 - marge administrative
 - frais d'ensemblé
 - les prises de risques (assurances y afférent)
 - gérance et suivi d'exploitation pendant période contractuelle
 - intérêts intercalaires
 - apport de fonds :
 - fonds propres
 - conditions d'emprunt
 - nécessité de remboursement partiel ou total anticipé
 - durée de remboursement maximale
- La validité des garanties couvertes par le candidat

- garanties techniques
 - études
 - construction ou travaux
 - exploitation (fiabilité, efficacité et/ou rendement des équipements choisis)
 - garanties décennales
- garanties financières
 - capacité de préfinancement
 - conditions d'emprunt
- garanties de marché
 - prix du combustible
 - coûts liés à l'exploitation (entretien, maintenance, ...)

Il est demandé à chaque candidat de décrire le plus précisément possible les prestations qu'il compte effectivement réaliser et sur lesquelles il s'engage, dès à présent, s'il était désigné comme soumissionnaire.

5.16.2. Clauses contractuelles techniques

Prestations du soumissionnaire :

- Missions relatives aux études. La mission usuelle de Maître d'Ouvrage Délégué s'articule sur les tâches suivantes
 - étude complète des travaux à réaliser par le soumissionnaire sur base des directives en provenance du pouvoir adjudicateur
 - établissement d'un rapport de fin d'étude qui sera soumis au service compétent du pouvoir adjudicateur pour accord :
 - définition exacte des travaux envisagés
 - garantie du prix total de l'entreprise non dépassable et non révisable
 - établissement des cahiers des charges et du métré détaillé, à faire approuver par le service compétent du pouvoir adjudicateur
 - lancement des appels d'offre restreints aux différents entrepreneurs et sous-traitants. Ces appels d'offre devront respecter les lois sur les marchés publics
 - dépouillement des offres, analyse comparative et remise d'un rapport détaillé au service compétent du pouvoir adjudicateur pour accord
 - passation des marchés aux différents entrepreneurs
 - établissement des plans d'exécution
 - organisation, direction et conduite de l'exécution des travaux
 - organisation de la réception provisoire et définitive de l'ensemble des travaux
 - en fin d'entreprise, le contractant remettra au pouvoir adjudicateur la totalité des documents, soit :

- copie de toutes les factures d'entreprises, inclus le décompte final permettant l'établissement de la facture finale
 - relevé complet et comparaison avec le budget initial
 - plans complets « as-built » en trois exemplaires
- Missions relatives au financement. La mission usuelle de Maître d'Ouvrage Délégué selon le principe du Tiers Investisseur s'articule sur les obligations suivantes :
- un décompte en toute transparence des coûts exposés dans le cadre du projet. Le travail à livre ouvert (le coût net des factures servant à déterminer le montant de l'investissement)
 - le préfinancement et les financements intercalaires doivent également faire partie de la mission
 - toutes les garanties (décennales, ...) seront données directement par les différents sous-traitants. Le contractant sera responsable de toutes les études réalisées.
 - le transfert de propriété au pouvoir adjudicateur doit se faire après la réception provisoire
 - un remboursement proportionnel et conditionnel au cash flow généré
- Missions relatives à l'exploitation
- au préalable à l'exploitation :
 - la définition d'une politique de maintenance et entretien
 - la rédaction des cahiers des charges pour la mission d'entretien
 - le lancement des appels d'offre selon la législation des marchés publics
 - le choix du prestataire et passation du marché
 - le suivi technique de l'installation :
 - examen des incidents
 - bilan énergétique de la production
 - recommandation de mesures correctrices ou d'adaptations afin de remplir les objectifs de délai de remboursement
 - suivi des performances
 - suivi financier de l'installation et du montant net affecté au remboursement
 - suivi de l'exécution de la maintenance
 - contrôle du sous-traitant chargé de l'exploitation
 - définition, en collaboration avec les services du pouvoir adjudicateur, des opérations d'exploitation quotidienne (exécutée par le pouvoir lui-même)
 - étude et implémentation éventuelle de complément à l'investissement si nécessaire

5.16.3. Critères d'attribution

Le choix du soumissionnaire s'effectue conformément à l'Article 115 de l'Arrêté Royal du 8 janvier 1996 en tenant compte :

- Des critères exprimés ci-dessous :
 - le montant et la faisabilité financière du projet présenté (compris le niveau de détail dans le chiffrage et la qualité de ce chiffrage)
 - les frais d'ensemble et les garanties y afférent
 - la pertinence et la cohérence de la méthodologie du candidat par rapport à l'objet du marché et au contenu des clauses techniques
 - le contenu et les garanties de respect des engagements relatifs à l'exécution des prestations que s'engage à réaliser le soumissionnaire s'il était adjudicataire du présent marché
- De la présentation orale commentant la proposition faite

5.16.4. Exigences spécifiques du pouvoir adjudicateur

- Durée maximale du contrat :
 - limitée à X années
 - jusqu'au remboursement du projet
 - jusqu'à la fin de vie des équipements
- Formules de remboursement :
 - shared savings
 - first out
 - guaranteed savings

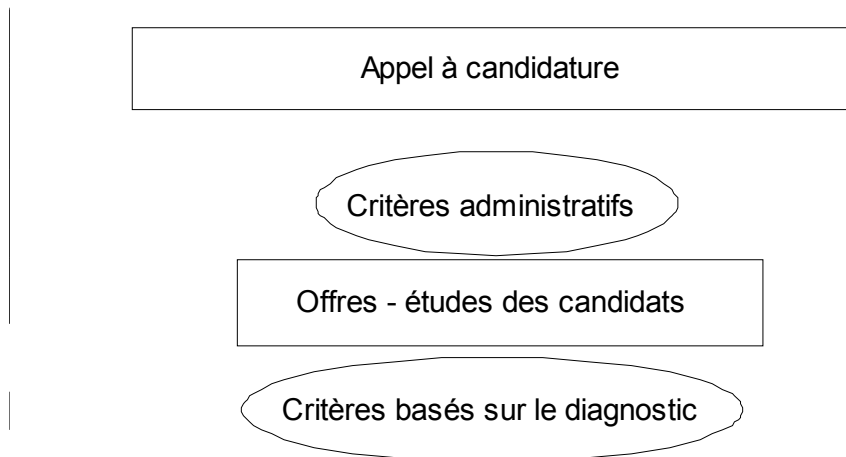
5.16.5. Propre à l'appel d'offre restreint

Les propositions des soumissionnaires seront, en plus des éléments généraux repris ci-avant, déclinées au travers d'une note d'orientation qui en fonction des éléments donnés jusqu'au jour de la remise de l'offre présente une réflexion sur l'ensemble des projets URE du bâtiment.

Lors de la première phase d'appel à candidature visant la sélection des candidats, certains éléments spécifiques doivent également être abordés :

- Description des conditions de participation : preuve d'une capacité d'apport de financement, capacité technique, références, ...
- Type de procédure : restreinte accélérée avec sélection de cinq entreprises (dont trois pourraient être rémunérées pour leur étude).
- Description en quelques lignes du bâtiment et du ou des projets.
- Description de l'objet de l'entreprise : « Marché de Service consistant en la prise en charge de la mission de Maître d'Ouvrage Délégué pour la réalisation de l'investissement et les garanties y afférent, combinée à une gestion de l'exploitation durant la période de remboursement définie par les différentes tâches reprises aux clauses techniques du cahier des charges. L'ensemble de la mission sera financé selon le principe du Tiers Investisseur. ».

Marché restreint



5.16.6. Traitement des offres

Les critères administratifs ou les conditions de participation concernent la situation propre du soumissionnaire et les formalités nécessaires pour l'évaluation de la capacité économique, financière et technique minimale requise :

- Situation juridique : sécurité sociale, impôts et taxes, situation professionnelle.
- Capacité économique et financière : assurances pour totalité du marché (attestation, déclaration).

- Capacité technique : références requises, note explicitant sa capacité, méthodologie d'approche URE.

Comme stipulé précédemment, les critères de comparaison peuvent être basés sur le diagnostic (missions équivalentes pour tous les candidats soumissionnaires) :

- Montant des travaux avec études et suivi de chantier (mission d'un bureau d'études).
- Marge pour investissement.
- Economies générées (à périmètre constant clairement défini dans le cahier des charges).
- Garanties fournies par le soumissionnaire (il est préférable que la liste soit pré-établie dans le cahier des charges).
- Durée de remboursement (en ce compris les modalités de remboursement).

Un dernier critère pourrait tenir compte de la note d'orientation présentant une réflexion sur l'ensemble des projets URE du bâtiment.

En deuxième option les critères peuvent être basés sur les études (plus délicat étant donné les divergences qui existent entre celles-ci) en prenant en compte toute forme d'innovation. Les critères peuvent alors être :

- Identiques à ceux de l'option précédente.
- Le total des économies générées.
- Le total des réductions d'émissions de CO₂.

5.16.7. Propre à l'appel d'offres-concours

Précision des intentions et des besoins essentiels du pouvoir ou de ses exigences de performance dans un programme.

5.17. ***Synthèse***

Les différents critères d'analyse sont cotés de 1 à 5 (1=très faible, 2=faible, 3=moyen, 4=bon, 5=très bon).

Ce tableau doit permettre d'identifier le mode de passation de marché le plus adapté au contexte du client et à ses exigences. A titre d'exemple, si la facilité de comparaison des offres est un argument essentiel, il conviendra de ne pas avoir recours à la procédure négociée.

Type d'appel d'offre

	CLASSIQUE		RESTREINT		NEGOCIE	CONCOURS
	"Clé en main"	"Après étude"	"Clé en main"	"Après étude"		
Temps (durée)	5	4	4	3	variable	4
Clarté des délais	5	5	5	5	1	4
Coût total du projet	2	3	2	3	4	2 ou 4
Démarche URE complète	2	1	2	1	5	5
Créativité dans le projet	3	1	3	1	4	5
Lourdeur adm.	5	3	4	2	5	3
Facilité de comparaison	2	4	3	4	1	5
Connaissance du marché	3	3	5	5	1	3
Complexité de rédaction CSC TI	3	4	4	5	1	3

Remarque

- En ce qui concerne la durée, 5 signifie que la procédure est rapide, 1 signifie qu'elle est très longue.
- Le coût total du projet pour un « clé en main » est élevé en raison des marges de sécurité prises par le Tiers Investisseur, l' « après étude » doit supporter le coût extérieur des études (moins important qu'une augmentation de marge, mais reste un coût direct). Le concours pourra s'avérer plus coûteux si un système de prime est mis en place.
- En termes de créativité, le concours a pour objectif de la susciter, tandis que la négociation devra s'arrêter (pour éviter que les idées ne soient récupérées par les concurrents).
- La lourdeur administrative concerne notamment le nombre de cahiers des charges et d'appels d'offres et le nombre de contrats.
- La facilité de comparaison du concours doit se faire sur base de critères clairement définis.
- La connaissance du marché consiste à avoir un aperçu pertinent des acteurs du marché (la négociation ne faisant l'objet d'aucune publicité, le pouvoir ne s'adresse qu'à ceux qu'il connaît). La procédure négociée offre la plus mauvaise visibilité.

5.18. Recommandations et conclusions

Une première distinction doit être faite à ce stade en matière de recommandations visant à promouvoir le mécanisme de Tiers Investisseur entre les mesures à prendre du côté de l'offre et celles du côté de la demande.

Les mesures du côté de la demande, à savoir la mise en place de moyens permettant au concept d'être mené à terme chez les clients potentiels (privés ou publics), traitent notamment de :

- Moyens de diffusion et d'information du concept, programmes de sensibilisation, conscientisation des décideurs,

- Programmes d'audit énergétique avec identification des projets à réaliser,
- Connaissance suffisante que pour pouvoir assurer l'identification d'objectifs à atteindre avec notamment la rédaction des cahiers des charges pour un marché de Tiers Investisseur, le choix du mode de passation de marché visant à mettre en pratique le mécanisme (cette connaissance pourrait être acquise via une assistance ou une forme de consultance),
- Respect de règles particulières et normes imposées au secteur tertiaire visant à garantir l'efficacité énergétique dans les bâtiments publics ou privés.

Les mesures du côté de l'offre traitent de :

- La mise à disposition des services intégrant l'ensemble de la « démarche URE ».
- La constitution de la formule d'ESCO la plus adaptée aux besoins exprimés par la clientèle potentielle (en matière d'investissement).
- L'activation du marché afin de développer une réelle concurrence en la matière.

Il y a lieu de rappeler que le mécanisme a connu dans certains pays comme l'Allemagne et l'Autriche un succès plus important qu'en Belgique. Les facteurs de succès ne sont pas analysés dans le cadre de cette étude. D'autres études, menées dans le cadre de collaborations internationales¹³ traitent ces facteurs.

5.18.1. Mesures du côté de la demande

Diffusion et information

Le mécanisme de Tiers Investisseur doit être vu comme un moyen d'arriver à la réalisation d'investissements URE, il ne peut en aucun cas être perçu comme le système permettant de traiter l'ensemble de la démarche URE. Il est dès lors indispensable de participer activement à une responsabilisation des décideurs gestionnaires de bâtiment. Il est nécessaire de veiller à ne pas négliger la « participation » du client dans le processus. Cela commence par les programmes de sensibilisation.

L'objectif est ici de donner quelques pistes de réflexion à la lumière de l'étude. D'autres travaux traitant du sujet peuvent être consultés afin de définir la stratégie de communication la plus adéquate :

- Il est préférable de traiter le sujet du Tiers Investisseur, concept relativement complexe et orienté projet (spécifique à chaque projet) lors d'atelier ou séances de travail en petit comité.
- La « publicité » du concept doit être assurée par d'autres acteurs que les ESCO elles-mêmes.
- L'illustration par des projets réussis est essentielle.

13 Energy Performance Contracting for Small and Medium Sized Municipalities : Guidelines for Success (part 3.2. examples and experiences from Germany and Switzerland)

Programmes d'audits énergétiques

Il s'agit en réalité d'une étape préalable qui s'avère indispensable dans la plupart des cas de figure (sauf dans le cas d'une démarche telle que celle pratiquée initialement et éventuellement dans le cas d'une procédure négociée, bien que cela soit fortement déconseillé). En effet si l'audit ne convainc pas le décideur de réaliser un investissement, il lui procure à tout le moins les données techniques nécessaires pour procéder à un « appel d'offre » (quelle que soit le mode de passation de marché).

Des audits subsidiés sont censés être « publics » et donc accessibles au pouvoir politique qui souhaiterait déterminer la masse critique de projets à réaliser par le TI. Une analyse plus approfondie de ces audits pourrait être envisagée.

Il apparaît clairement des différentes campagnes que la participation de l'audit, son implication dès les études est un facteur de succès pour la concrétisation de mesures URE.

En ce sens le Tiers Investisseur ne peut être considéré comme un moyen de « sous-traiter » l'ensemble de la démarche URE, il faut nécessairement arriver à convaincre pour assurer la durabilité de la démarche.

Connaissance en appel d'offres

Le présent paragraphe aborde les conclusions qui peuvent être tirées des chapitres précédents, et tente de répondre en tous cas partiellement à la question : « en tant que client potentiel du mécanisme de Tiers Investisseur, que dois-je faire pour attribuer mon marché ? ».

Avant d'envisager l'un ou l'autre mode de passation de marché, il y a lieu de déterminer l'objectif de la démarche URE entreprise. S'agit-il de faire appel à un investisseur pour la réalisation d'un projet bien précis et déterminé, lequel interviendrait au terme de la démarche ? Ou s'agit-il plutôt de trouver un partenaire expérimenté en matière d'économie d'énergie, spécialisé en URE et disposant de la capacité financière nécessaire à la réalisation de certains projets ?

Lorsque le projet peut être clairement identifié, les procédures d'appel d'offre classique et restreint seront préférées en raison notamment :

- D'une meilleure définition possible de l'objet du marché et par conséquent des critères de comparaison des offres, facilitant ainsi le traitement et la comparaison des offres. Le sentiment d'avoir opéré le « meilleur choix » sera justifié par des critères objectifs.
- Il apparaît inefficace de faire appel à un concours, voire même à une négociation lorsqu'un projet est identifié (l'objectif de ces deux dernières

procédures étant justement de chercher à susciter la créativité chez le Tiers Investisseur).

A contrario, lorsque le projet ne peut pas être clairement identifié (la volonté est par exemple de réaliser « un maximum de ce qui est conclut dans un audit » mais sans avoir sélectionné avec précision les projets), les procédures négociée et de concours de projet seront préférées :

- Notamment par défaut en ce sens que l'impossibilité de définir précisément le marché rend impossible les appels d'offres classique et restreint.
- Car elles permettent de ne définir les projets du marché que pendant la démarche d'attribution (par un concours ou par une négociation), laissant un maximum de souplesse et d'apport créatif.

D'autre part, il est difficile de s'engager dans une procédure négociée sans avoir la moindre idée des objectifs souhaités. L'appel d'offres-concours sera dès lors préféré lorsque le pouvoir adjudicateur n'a vraiment aucune idée des mesures qu'il souhaite réaliser, bien que dans ce cas-ci il lui faudra établir des critères de comparaison.

D'autres critères de sélection apparaissent dans le tableau du paragraphe 6.6. Ils doivent exprimer les exigences et les obstacles propres au client:

- Le temps peut être un élément prépondérant dans la décision du choix du mode de passation de marché (la procédure négociée pourrait s'avérer être très rapide qu'une formule du type clef en main.
- La clarté des délais : le client souhaite connaître avec précision les différentes « dates buttoirs » qui viendront rythmer son processus de passation de marché.
- Le coût total du projet doit être maîtrisé et le plus bas possible. Il est nécessaire d'éviter tous les coûts directs (études « extérieures » comme en concours ou « après étude »).
- Démarche URE complète (répond à la question analysée précédemment).
- Créativité dans le projet : il est indispensable que la procédure soit ouverte à un apport personnel du Tiers Investisseur ou au contraire seul le projet dont question dans le marché importe (il nous faut une unité de cogénération et rien d'autre).
- Lourdeur administrative : si le client sait dès le départ que les procédures administratives sont une entrave au bon déroulement des projets, il évitera de s'engager dans la procédure la plus lourde.
- Facilité de comparaison : par crainte de ne pas faire le bon choix, ou simplement par transparence totale, les critères doivent être clairement définis sans équivoque. Au contraire, le choix peut être fait sans devoir passer par une comparaison multicritères complexes permettant d'analyser de nombreux détails, ce qui importe c'est que cela soit réalisé dans de bonnes conditions.

- Connaissance du marché : il est nécessaire de consulter toutes les entreprises existantes en la matière car il serait dommageable de passer à côté de certaines solutions évidentes auxquelles le client n'aurait pas pensé dès le départ. Au contraire, il importe peu que de nombreux Tiers Investisseur potentiels aient été consultés, ce qui importe c'est que cela soit réalisé dans de bonnes conditions.
- Complexité de rédaction du cahier des charges : une situation techniquement claire et précise sera plus aisée à décrire que lorsque le projet (ou programme) n'en est encore qu'au stade d' « idée ».

5.18.2. Mesures du côté de l'offre

Démarche URE

La démarche URE est assurée par un grand nombre d'acteurs qui interviennent à divers niveaux : bureau d'études, exploitant, sociétés de maintenance, gestionnaire de bâtiment, ...

L'ensemble des mesures à adresser à ces acteurs ne fait pas partie de la présente étude.

Cependant, une remarque essentielle doit être faite à ce stade, elle concerne le potentiel d'économie relativement élevé sans avoir recours à investissement (ou de moindre importance). Il est utile de rappeler que les résultats de nombreux programmes d'audits révèlent un gisement d'économie allant jusqu'à 20%. Il y a donc lieu de chercher à réaliser ces « premières mesures d'économie » avant de mettre en place une structure complexe, lourde sur les plans administratifs et juridiques (telle que le Tiers Investisseur).

A ces fins, des initiatives telles que le programme PALME en Région Wallonne, les « cluster energie » en Région Flamande doivent servir de référence pour mettre en œuvre de nouvelles actions.

De nombreuses mesures peuvent être envisagées, mais la première étape est de susciter une meilleure gestion et une conduite performante des équipements, en garantissant la formation du personnel technique, la supervision par des experts, ...

ESCO

La première question à se poser est de savoir si les moyens mis à disposition d'une ESCO doivent servir à financer directement des projets URE, ou s'ils peuvent prendre d'autres formes ?

Plusieurs formes peuvent être envisagées compte tenu des diverses possibilités de procédures disponibles pour les clients :

- Une consultance en matières énergétiques dont notamment

- Le conseil technique de projet visant à contrôler la faisabilité, la pertinence et la performance énergétique de projets « économiseurs d'énergie » proposés par un tiers (investisseur ou bureau d'études)
 - Le conseil technique d'exploitation : vise à assister les clients dans la rédaction de contrats de performance énergétique. Il s'agirait de clauses spécifiques traitant d'une gestion énergétique performante dans un contrat d'exploitation
 - Le conseil technique de maintenance : même démarche que pour l'exploitation
 - Le conseil technique et juridique en matière de rédaction des contrats de Tiers Investisseur. Ce conseil pourrait s'étendre à la rédaction des cahiers des charges et à la comparaison des différentes offres, à l'assistance dans le choix du mode de passation du marché
 - Le conseil technico-juridique dans le cadre de la libéralisation des marchés de l'énergie
- Des services en matières énergétiques dont notamment
- La mission de bureau d'études ou auditeur avec des impositions en matière de recherche de projets améliorant la performance énergétique de bâtiments (développé ci-dessous)
- La mise à disposition de fonds : l'ESCO agit comme une banque en ayant un ou des partenaire(s) privé(s) fiable(s) en qui elle a confiance (développé ci-dessous)
- La formule de Tiers Investisseur la plus complète (développé ci-dessous) intégrant
- Les capacités financières
 - Les capacités techniques
 - Les capacités juridiques

La mission de bureau d'études avec imposition en matière de recherche de projets améliorant la performance énergétique de bâtiments pourrait être développée de la manière suivante :

- Le pouvoir adjudicateur lance un appel d'offre pour un montant forfaitaire pré-établi visant à attribuer un marché de services dont l'objet serait par exemple « supervision et contrôle de la conduite des équipements et infrastructures impliqués de près ou de loin dans la consommation énergétique des bâtiments, recherche planifiée de mesures visant à en augmenter l'efficacité énergétique ».
- Les mesures identifiées peuvent être de deux ordres :
- Sans investissements => elles sont mises en pratique par le pouvoir décideur
 - Avec investissement => le bureau d'études a les capacités financières pour financer l'investissement

Cette formule pourrait être soumise à forte concurrence. De plus il ne serait pas aisé de procéder à une comparaison de propositions. Un système de prise de décision doit être mis en place afin de faciliter l'exécution d'une mesure lorsqu'elle est identifiée.

La différence majeure entre cette forme et celle du Tiers Investisseur « complet » réside dans la définition de l'objectif de leur mission. Le Tiers Investisseur « complet » est avant tout un investisseur, et les études sont pour lui un moyen d'y parvenir. Le bureau d'études a, quant à lui, pour objectif de réaliser des études en cherchant des projets avec cette capacité financière que n'ont pas les traditionnels bureaux d'études.

L'approche sera également différente en ce sens qu'elle sera orientée vers la technique et ne verra apparaître la lourdeur administrative et juridique des contrats Tiers Investisseur classiques que lorsque d'importants investissements doivent être envisagés.

Cette forme s'applique particulièrement bien lorsqu'il est question de couvrir les investissements de faible importance, le recours à un autre investisseur étant encore envisageable à posteriori pour les montants plus importants.

5.19. Abréviations et acronymes utilisés

URE :	Utilisation Rationnelle de l'Energie
ESCO :	Energy Services COmpany
TI :	Tiers Investisseur
CTRP :	Coût Total de Réalisation du Projet
EPC :	Energy Performance Contract
GSC :	Guaranteed Savings Contract
BE :	Bureau d'Etudes
DJ :	Degré-jours
SPBT :	Simple Pay-Back Time
GIE :	Groupe d'Intérêt Economique
TF :	Task Force
SFI :	Société Fédérale d'Investissement
PPP :	Partenariat Public Privé

6. **LES MICROCREDITS ET AUTRES FONDS SOCIAUX**

Le présent chapitre a pour objet la description du mécanisme du microcrédit, ainsi que la présentation de cas belges de microcrédit organisés ou financés par les pouvoirs publics.

6.1. **Mécanisme du micro crédit**

Le microcrédit consiste à octroyer des prêts de faible montant à des personnes à faible revenu afin de leur permettre de développer des activités économiques génératrices de revenus, de financer une formation, de se prémunir en cas de coups durs, d'investir ou encore de créer des micro-entreprises.

Il est généralement destiné à des personnes qui sont dans l'impossibilité d'offrir une garantie jugée suffisante par les établissements de crédit classiques, à défaut de disposer d'un patrimoine ou de revenus suffisants.

Une des illustrations les plus célèbres du microcrédit est le cas de Grameen Bank, créée au Bangladesh sous l'impulsion de l'économiste Muhammad Yunus.

Pour sortir de la pauvreté et échapper aux usuriers et aux intermédiaires, les paysans sans terre du Bangladesh rural ont besoin d'un accès au crédit, sans lequel ils ne peuvent lancer leurs propres entreprises, aussi petites soient-elles.

Cet accès au crédit leur était refusé dans le monde rural traditionnel, en l'absence de garantie (dans ce cas-ci, le défaut de terre).

Le projet de la Grameen Bank est ainsi né dans le village de Jobra en 1976, en réaction à l'offre bancaire et financière marchande inadéquate et la nécessité d'accéder au crédit.

Il a permis de renverser la pratique bancaire habituelle en enlevant le besoin de garantie et a créé un système bancaire basé sur la confiance, la responsabilité, la participation et la créativité mutuelles.

Depuis lors, cette banque pour les pauvres a permis à des millions d'exclus¹⁴ du système bancaire traditionnel au Bangladesh de développer une activité indépendante et d'échapper ainsi à la misère.

Le microcrédit se définit par sa volonté de créer des institutions pérennes qui couvrent leurs coûts, permettant d'étendre de façon durable l'accès au crédit à des personnes en situation de pauvreté ou d'exclusion.

Il constitue un des outils de la micro-finance, qui comprend plus largement l'ensemble des services financiers destinés à des personnes à bas revenus

14 En juillet 2004, la Grameen Bank comptait 3,7 millions d'emprunteurs au Bangladesh, dont 96 % de femmes. Avec 1267 succursales, la banque offre ses services à 46.000 villages, couvrant plus de 68 % des villages du pays. Elle affiche en outre un taux de remboursement plus élevé – 99,06 % en décembre 2003 – que dans les cas de crédits classiques !

exclus du système bancaire classique ou formel tels que les crédits, l'épargne, les transferts de fonds, les assurances, ...

Il existe une pluralité d'institutions de micro-finance, dont le statut juridique, le mode de fonctionnement et les objectifs diffèrent fortement.

On peut citer, de manière non exhaustive :

- Les coopératives d'épargne et de crédit, institutions construites à partir de leurs bénéficiaires et où les micro-entrepreneurs sont à la fois épargnants et emprunteurs du système.
- Les établissements bancaires publics ou privés, dont un département est spécialisé en direction des micro-entrepreneurs.
- Les ONG's, fondations et associations fonctionnant sur base de dons ou de subsides ayant vocation de financer ou d'octroyer elles-mêmes du micro crédit aux micro-entrepreneurs.

Les stratégies financières, les dispensateurs de fonds et les bénéficiaires varient en fonction de chaque organisme de microcrédit, et il en va de même pour les conditions d'octroi, les montants octroyés et les taux d'intérêt pratiqués.

Le prêt est toutefois généralement accordé en vue de permettre une dépense déterminée s'inscrivant dans un projet bien spécifique présenté par le ou les bénéficiaire(s).

L'emprunteur est contractuellement tenu, seul ou avec d'autres, au remboursement du prêt en capital et en intérêts selon des échéances prédéfinies. Une caution de la part de l'entourage (famille, membres de la communauté proche) peut être requise afin de garantir le remboursement du prêt.

L'octroi du microcrédit peut être accompagné d'un suivi et/ou d'une formation particulière dispensés en vue d'aider le bénéficiaire dans la réalisation de son projet.

Le microcrédit a pour avantage de constituer un facteur de responsabilisation des bénéficiaires, qui sont confrontés directement aux mécanismes régissant l'activité économique.

En outre, il permet une réutilisation des fonds affectés, au contraire d'un système basé sur l'octroi de subventions.

6.1.1. Le microcrédit Crédal « MC2 » et le crédit social « prêt 5 sur 5 » Osiris-Crédal

Les origines de Crédal se situent à la suite de l'action «Banques – Apartheid» qui s'est déroulée dans les années 80. En réaction au fait que les banques investissaient des capitaux dans des activités industrielles soutenant le régime d'apartheid, une série de personnes retirèrent les capitaux qu'ils avaient placés dans les institutions bancaires incriminées. Souhaitant faire fructifier cet argent de manière éthique, un groupe de réflexion fut constitué en 1983 pour mettre sur pied un organisme dont la raison sociale serait de recueillir des fonds afin de prêter l'argent ainsi récolté à des associations de terrain aidant les plus démunis.

Crédal fut ainsi créé en 1984, sous la forme d'une coopérative.

Au départ uniquement destinés à des associations (crédits solidaires) les crédits octroyés par Crédal sont désormais également destinés à des indépendants créant leur activité (Micro crédit MC2) et à des individus exclus du crédit bancaire et à la recherche de moyens pour concrétiser des projets de vie (crédit social à la consommation « prêt 5 sur 5 »).

Le crédit est proposé de manière éthique, en offrant des taux d'intérêt stables non liés au marché, ni au risque du crédit et en ajoutant une dimension pédagogique et d'accompagnement tout au long de l'instruction d'un crédit et parfois pendant toute la durée du prêt.

Crédal assure en outre une mission de conseil aux entreprises d'économie sociale en leur prodiguant un accompagnement de projets de création et de développement, un accompagnement de projets en gestion comptable ou financière ou en effectuant l'analyse et l'évaluation de projets.

Au 31 décembre 2004, la coopérative comptait 798 coopérateurs, pour un total de fonds placés de 7.336.818 €, dont 92,2% des fonds ont été utilisés en 2004 pour octroyer des financements solidaires ayant pour finalité de créer de l'emploi et lutter contre l'exclusion.

A coté des fonds placés par les coopérateurs, les ressources financières dont Crédal a bénéficié en 2004 sont les suivantes :

- Des aides apportées par la région Wallonne au travers de quatre postes de travail subsidiés (programme APE) (à concurrence de 134.175 €), d'un subside pour l'activité conseil (à concurrence de 17.500 €) et d'un subside ponctuel du ministre wallon de l'Économie et de l'Emploi pour l'activité MC2 (à concurrence de 148.915 €), ainsi qu'au travers du subside du Prêt 5 sur 5 crédit social à la consommation qu'Osiris-Crédal a pris en charge (ministre wallon des Affaires Sociales)
- Un financement par le volet du Fonds Social Européen géré par le Ministère Fédéral de l'Emploi jusqu'en fin 2006 du nouveau projet «Affaires de femmes,

Femmes d'affaires» proposant une formation, un accompagnement et un petit crédit pour les femmes désireuses de créer leur propre emploi, ce financement étant complété part le Secrétariat d'État fédéral à l'Économie Sociale ;

- De dons (à concurrence de 112.646 €)
- De sommes représentant le volet solidaire de produits bancaires solidaires en sa faveur (à concurrence de 58.706 €)
- De bénéfices du placement de fonds récoltés dans le cadre de l'asbl «Fonds Crédal¹⁵» dont l'objet est de dégager des revenus pour aider à supporter les frais de fonctionnement de la coopérative et de l'asbl Crédal.

Le microcrédit « MC2 »

Le microcrédit Crédal MC² finance des entrepreneurs qui souhaitent se lancer ou développer leur activité professionnelle d'indépendant.

Les entrepreneurs contactent MC2, soit directement, soit grâce aux conseils de partenaires qui sont directement en contact avec les destinataires potentiels du microcrédit (Il s'agit de guichets d'entreprise, de guichets d'économie locale ou de coopératives d'activité)

Les critères d'octroi du crédit sont les suivants :

- Ne pas ou difficilement avoir accès au crédit bancaire ;
- Démarrer ou développer un projet viable de très petite entreprise ;
- S'engager dans la démarche solidaire du programme ;
- Accepter un accompagnement en amont et en aval de l'octroi du crédit (Objectif : suivre l'évolution financière et économique de la micro-entreprise et à la réorienter vers des spécialistes si nécessaire).

Des garanties spécifiques sont sollicitées :

- Le microcrédit est accordé à condition qu'une ou plusieurs personnes de l'entourage se portent caution pour 50 % du montant du crédit ;
- Une participation à un fonds de garantie est requise.

Les formules de microcrédit sont les suivantes :

- Octroi d'un crédit d'investissement de maximum 10.000 €, pour une durée de maximum 3 ans avec un intérêt annuel de 5% et une participation au fonds de garantie de 3% du montant octroyé, destiné à financer la création ou le développement d'une activité indépendante: machines, stocks, fonds de roulement, ...
- Octroi d'un crédit de trésorerie de maximum 10.000 € pour une durée maximum de 1an avec un intérêt annuel de 8% et une participation au fonds

15 Le Fonds Crédal emprunte des fonds auprès d'institutions ou de fondations qui veulent soutenir Crédal, place ces fonds sur les marchés financiers d'une manière aussi éthique que possible et paie un rendement au prêteur équivalent – à quelques nuances près – à l'inflation, le bénéfice restant sur ces placements étant versés à Crédal asbl

de garantie de 1% du montant octroyé, destiné à financer les besoins de trésorerie temporaires

Des co-financements de micro-entreprises sont souvent mis en œuvre par Crédal-MC2 et le Fonds de participation.

Afin d'assurer la pérennité financière du microcrédit MC2, Crédal est à la recherche de partenariats bancaires, d'une formule pérenne de subsidiation publique et d'un partenariat avec les fonds de garantie wallons et bruxellois, afin de supprimer l'obligation d'une caution dans l'entourage du micro-entrepreneur.

Le crédit social « Prêt 5 sur 5 » Osiris-Crédal

Le projet pilote de crédit social à la consommation « Prêt 5 sur 5 » a été lancé le 1^{er} janvier 2003 à l'initiative du Ministre des Affaires Sociales et de la Santé qui en a confié la réalisation à l'asbl Osiris-Crédal - Crédit Social.

Ce projet s'inscrit dans le cadre d'une politique de prévention du surendettement, car il souhaite proposer des crédits à des personnes exclues du crédit bancaire et qui se retrouvent acculées à solliciter des organismes de crédit ayant des pratiques à la fois coûteuses et dangereuses (ouverture de crédit à taux élevés).

Dans le cadre de cette expérience, le prêteur est la Banque de la Poste, qui dispense le crédit sous couverture d'une garantie de la Région Wallonne (à concurrence de 25.000 €).

Le demandeur doit être domicilié en Wallonie et doit remplir une des conditions d'accès suivantes :

- Etre embauché sous statut article 60 ou 61¹⁶ ;
- Disposer de revenus¹⁷ professionnels nets ou assimilés, charge de loyer ou d'emprunt hypothécaire déduite, inférieurs à 888 € pour un isolé ou 1.212 € pour des cohabitants, auxquels s'ajoutent 166 € par enfant à charge, plus 166 € par enfant ou adulte handicapé à charge ;
- Disposer de revenus nets, charges des dettes et loyer ou emprunt hypothécaire déduites, inférieurs aux montants ci-dessus lorsqu'une médiation de dettes est en cours auprès d'un service agréé par la Région wallonne.

Les critères d'octroi sont les suivants :

- L'achat est utile et nécessaire. Il ne s'agit donc pas de financer un nouveau caprice mais bien un élément important pour la qualité de vie quotidienne.

16 Contrat de travail à durée déterminée offert par le CPAS afin de permettre à la personne engagée d'obtenir le bénéfice des allocations du chômage au terme du contrat

17 Montants pour 2005

- Le crédit bancaire est difficile. Si un financement bancaire adapté à la demande est disponible, le crédit social n'entre pas en concurrence.
- Le ménage fait face à ses charges (courantes et de crédits) et dispose d'une capacité de remboursement. Il ne s'agit pas ici d'aggraver une situation d'insolvabilité.
- Une autre solution moins chère ou plus adéquate est impossible : si des solutions moins coûteuses que le crédit sont envisageables, elles doivent être préférées.
- Le demandeur et le service « Prêt 5 sur 5 » jouent cartes sur table : la transparence dans la procédure est la base du fonctionnement

Ce crédit peut notamment¹⁸ être destiné à s'équiper pour réduire les dépenses du ménage au moyen d'économiseurs d'énergies, d'un nouveau chauffage.

En 2004, sur les 94 crédits qui ont été accordés, 19 dossiers ont eu un impact sur l'accès à l'habitat, sa qualité, sa salubrité ou son confort de base.

La formule de prêt est la suivante :

- Octroi d'un crédit de minimum 500 € et de maximum 10.000 €.
- Durée maximale de remboursement variable en fonction du montant octroyé (18 mois pour 500 €, 24 mois de 501 € à 2.500 €, 30 mois de 2.501 à 3.700 € et 36 mois de 3.701 € à 7.500 €).
- Taux annuel garanti de 5,5 % pour les prêts d'un montant inférieur à 2.000 € et de 4,5% pour les prêts d'un montant de 2.000 € et plus.
- Les Prêts 5 sur 5 sont des prêts à tempérament soumis à la Loi du 12 juin 1991 sur le crédit à la consommation.

Le bénéficiaire peut s'adresser à un des services de traitement des demandes de crédit implantés à Martelange, Marche en Famenne, Charleroi, Soignies, Mons, Liège et Louvain-la-Neuve.

Le dossier est présenté au Comité d'acceptation, qui est composé de membres représentant la Région Wallonne et la DGASS (Direction Générale de l'Action Sociale et de la Santé), d'experts sociaux¹⁹ et de représentant d'Osiris-Crédal. Celui-ci, fonctionnant en Collège, vérifie le respect des conditions et la capacité de remboursement et active le cas échéant la garantie de la Région Wallonne.

Lorsque les demandes ont reçu la garantie de la Région Wallonne par décision du Comité d'acceptation, la Banque de la Poste (BPO) procède comme suit :

18 Le crédit peut également servir à améliorer le confort du logement, à acheter des équipements ménagers durables, du mobilier, de l'électroménager, téléphonie, ordinateur, du matériel adapté aux personnes handicapées ou encore servir à la financer une formation.

19 Les deux experts sociaux, bénévoles, professionnels de la médiation de dettes, sont particulièrement attentifs aux questions liées au réalisme des budgets présentés ainsi que des alternatives possibles au crédit.

- Elle opère un contrôle préalable de l'état du fichage avant de prendre sa décision finale ;
- Elle envoie les contrats à Osiris-Crédal ou aux services intermédiaires afin qu'ils soient signés par les demandeurs, puis renvoyés à la BPO ;
- Elle procède au versement sur un compte postchèque du bénéficiaire ;
- Chaque semaine, la BPO transmet à Osiris-Crédal un état des remboursements des crédits.

Osiris-Crédal prend immédiatement contact avec le débiteur en cas de retard de plus de dix jours d'une échéance pour connaître le motif du retard et envisager une solution adaptée, confirmée éventuellement par écrit.

De septembre 2003 à septembre 2005, parmi les 96 crédits versés, 4 ont été dénoncés par la BPO (soit 4,2%) et ont du être repris par Osiris-Crédal.

6.1.2. Le Fonds de participation

Le Fonds de participation est une institution financière publique fédérale qui soutient et encourage l'esprit d'entreprise. Il remplit ses **missions** sous les auspices de la Ministre des classes moyennes, du Ministres des finances et de la Ministre de l'emploi.

Le Fonds de participation poursuit un double objectif socio-économique :

- Faciliter l'accès au crédit bancaire aux entrepreneurs indépendants, des professions libérales et des petites entreprises²⁰ en phase de démarrage, de transmission ou d'expansion ;
- Lutter contre le chômage par l'octroi de prêts aux demandeurs d'emploi qui créent leur propre affaire.

En 2004, le gouvernement fédéral a autorisé le Fonds de participation à faire appel à l'épargne publique via une filiale de financement, la SCRL « Fonds starters » qui a lancé auprès du grand public un emprunt obligataire de 65 millions d'€.

Les moyens récoltés ont ensuite été prêtés au Fonds de participation faisant passer sa capacité annuelle de production de crédit de 37 millions d'€ (capacité annuelle depuis 2001) à 50 millions d'€.

Le fonds de participation propose trois types d'instruments financiers distincts :

- Le co-financement, sous forme d'un crédit professionnel partagé entre une banque et le Fonds de participation, destiné à l'indépendant ou la PME qui démarre ou est actif depuis maximum quatre ans (« Starteo »), ou à l'entreprise en phase de développement (« Optiméo »).

20 Définition européenne de la petite entreprise, à savoir l'entreprise de moins de 50 travailleurs dont le chiffre annuel et total de bilan est de maximum 10 millions d'€.

- Le cofinancement du capital à risque, sous forme d'un prêt complémentaire à l'apport de l'entrepreneur et d'un Busyness Angel, destiné aux entreprises innovantes qui démarrent ou se développent avec un Busyness Angel (« Busyness Angel + »).
- La micro-finance, sous forme d'un micro crédit avec un appui professionnel pour financer l'emploi, destiné aux demandeurs d'emploi inoccupés qui créent leur propre affaire (« prêt lancement »), aux moins de trente ans ayant des projets d'entreprise (« plan jeunes indépendants »), ou aux personnes précarisées qui développent une activité indépendante (« prêt solidaire »).

En 2004, le montant total des crédits approuvés s'élève à 36.447.667 € et l'activité de micro-finance du Fonds de participation représente au total 60% de la production de crédit sur base du nombre et 31% de la production sur base du montant.

Le Fonds de participation s'inscrit ainsi comme l'acteur principal du marché du micro crédit en Belgique.

6.1.3. Le « Prêt de lancement »

Le prêt de lancement est un prêt subordonné²¹ qui peut être octroyé à tout demandeur d'emploi inoccupé désireux de s'établir comme indépendant, de créer ou de reprendre une entreprise.

Le demandeur doit être une personne physique remplissant possédant le statut suivant :

- Etre un travailleur inoccupé inscrit depuis au moins trois mois, calculés de date à date, comme demandeur d'emploi inoccupé²² auprès du service régional de l'emploi, qui en atteste ;
- Etre un chômeur complet indemnisable ;
- Etre bénéficiaire d'allocations d'attente ou du revenu d'intégration.

Les conditions d'accès suivantes sont également requises :

- Lorsque l'activité va de pair avec la constitution d'une société, le demandeur doit disposer de la majorité des actions et assurer la gestion quotidienne de celle-ci ;
- Le demandeur doit conserver son statut de chômeur complet indemnisable ou de demandeur d'emploi inoccupé jusqu'au moment de l'octroi du crédit.

21 Subordonné signifie que si le bénéficiaire du prêt a d'autres créanciers, et qu'il rencontre un problème de remboursement de ses dettes, le Fonds ne sera payé, en principe, qu'après les autres créanciers. Il s'agit d'un avantage important en cas de négociation d'éventuels autres prêts

22 On entend par demandeur d'emploi inoccupé : le travailleur dont le droit aux allocations a été suspendu pour chômage de longue durée, le bénéficiaire du minimum de moyens d'existence, le bénéficiaire de l'aide sociale financière qui est : soit inscrit dans le registre de la population, soit autorisé au séjour de durée illimitée, soit autorisé au séjour en application de l'article 9, alinéa 3, de la loi du 15 décembre 1980 sur l'accès au territoire, le séjour, l'établissement et l'éloignement des étrangers, pour autant que la prolongation de l'autorisation de séjour, soit soumise à la condition d'occuper un emploi, soit autorisé ou admis, en application des articles 9 ou 10 de la loi précitée du 15 décembre 1980, au séjour de durée déterminée pour autant que la possibilité d'une autorisation de séjour pour une durée indéterminée soit expressément prévue.

La formule de prêt est la suivante :

- Le prêt est destiné au financement d'investissements matériels, immatériels et financiers (par exemple l'achat d'une majorité des actions) ou encore au financement du besoin en fonds de roulement allant de pair avec le lancement de l'activité ou la réalisation du projet d'investissement concerné.
- Le montant du prêt de lancement s'élève à un maximum de 30.000 €, le plafond légal absolu. Le Conseil d'administration peut dans certaines limites déterminer un plafond effectif, par exemple, sur base du dossier concret.
- Le bénéficiaire du prêt doit apporter un quart du montant demandé, provenant de fonds personnels ou d'un prêt complémentaire accordé par une institution financière de son choix.
- Le prêt s'étend sur une durée de 5, 7 ou 10 ans selon la nature du projet. Durant les trois premières années, seuls les intérêts sont dus trimestriellement (le remboursement du principal du prêt ne doit donc débiter qu'à partir de la 4^{ème} année).
- Le taux d'intérêt est fixe et s'élève à 4%. Il peut être ramené à 3% au cours des deux premières années si le bénéficiaire suit l'accompagnement offert par le Fonds de participation.
- Aucune garantie n'est exigée.

Le Fonds de participation contribue également à l'accompagnement du demandeur d'emploi à qui un prêt lancement a été accordé. Ainsi le Fonds de participation a conclu une convention de partenariat avec diverses structures d'appui aux starters. Elles sont chargées d'une part d'assister le demandeur dans la réalisation de sa demande de prêt. D'autre part, une fois l'accord du Fonds de participation obtenu, le bénéficiaire peut suivre un accompagnement qui couvre les 18 premiers mois de l'activité indépendante

Le Fonds de participation peut accorder une dispense de remboursement en cas de cessation involontaire d'activité dans les cinq ans qui suivent l'installation (en cas de faillite, de concordat avec cession de biens et de décès; en cas de force majeure ou de manque de viabilité de l'activité interrompue, mesurée sur une période significative, et indépendante de la volonté de la personne concernée). Le bénéficiaire devra toutefois fournir la preuve de cette situation et cela au plus tard dans les trois mois suivant l'arrêt.

Si cet arrêt intervient pour n'importe quelle raison dans les neuf ans suivant le commencement de l'activité, le droit à l'allocation de chômage reste maintenu.

Le «prêt lancement» peut être cumulé avec un Starteo. Cependant dans ce cas, le demandeur doit satisfaire aux conditions en vigueur pour ce prêt. En outre, le montant des deux prêts additionnés ne peut pas être plus élevé que le montant maximum de Starteo.

La demande d'un prêt de lancement se fait, soit via la banque, soit via un des organismes d'accompagnement agréés, soit directement au Fonds de participation

Par ailleurs, un système de prêt de lancement spécifique pour les jeunes qui souhaitent se lancer comme indépendant ou qui veulent créer leur propre entreprise a été confié au [Fonds de participation](#).

Ce système prévoit l'octroi d'un prêt à un taux préférentiel et l'assistance des jeunes dans leurs démarches.

Le demandeur doit être une personne physique remplissant les conditions d'accès suivantes :

- Avoir moins de 30 ans ;
- Ne jamais avoir été indépendant ;
- Etre inscrit comme demandeur d'emploi ;
- Accepter un appui préalable, supervisé par des structures agréées par le Fonds de participation.

Le jeune doit introduire un formulaire de « première présentation » de son projet auprès du Fonds de participation qui marque son accord et l'invite à choisir une structure d'appui agréée, en vue de la préparation du projet.

Après l'élaboration d'un plan d'appui, le jeune est aidé et conseillé pendant une période de maximum six mois par une des structures agréées par le Fonds de participation. L'appui est gratuit et à la carte, c'est-à-dire en fonction des besoins du jeune. Son objectif est de maximiser les chances de réussite tant pour obtenir le prêt que pour lancer le projet. Le jeune peut ainsi suivre des cours de gestion, de comptabilité, d'informatique, de langues, ...

Pendant la période d'appui, les allocations des jeunes chômeurs indemnisés sont maintenues et le stage d'attente des jeunes demandeurs d'emploi continue à courir. Pour les jeunes qui n'ont aucun revenu (pas d'allocation d'attente), une indemnité mensuelle de 375 € leur est octroyée pendant la période d'appui préalable, assuré par une structure agréée. Ce montant ne doit pas être remboursé.

Après cette période, la structure agréée qui a supervisé l'appui établit un rapport, joint à la demande du prêt. Le Fonds de participation examine alors cette demande et décide d'octroyer ou non le prêt.

La formule de prêt est identique à la formule du « prêt de lancement » examiné plus haut, mis à part les nuances suivantes :

- Les intérêts sont ramenés d'office à 3% au cours des deux premières années ;
- Pour les jeunes en situation de précarité, un micro crédit peut être accordé pour financer l'apport propre ;
- Les jeunes ont la possibilité d'emprunter une « tranche de subsistance » dans leur prêt. En attendant que son activité rapporte, le jeune peut utiliser en tout 2.250 € à des besoins autres que ceux liés à l'activité indépendante proprement dite. Le taux d'intérêt de cette tranche de prêt est de 0% et le remboursement ne doit commencer qu'après cinq ans.

La même structure reste aux côtés du bénéficiaire du prêt de lancement et assure la continuation de l'appui pendant les 18 premiers mois de son activité indépendante.

S'il y a échec ou arrêt de l'activité indépendante, le jeune est directement réadmis au chômage. Pour les anciens chômeurs complets indemnisés, il n'y a donc pas de période de carence. La seule condition est que le retour au chômage se fasse dans les neuf ans après le début de l'activité indépendante.

Depuis 1984, le montant total financé par le Fonds pour le prêt lancement s'élève à 253.182.520 €.

En 2004, 476 prêts lancements ont été accordés par le Fonds de participation pour un montant de 10.835.753 €, ce qui représente 55% de la production du Fonds sur base du nombre et 30% de cette production sur base du montant.

Le capital en encours pour ce prêt de lancement s'élève à 53.716.188 € en 2004.

6.1.4. Le « Prêt solidaire »

Le prêt solidaire est un prêt subordonné destiné aux personnes en situation de précarité qui souhaitent démarrer une activité économique à titre d'indépendant, mais qui n'ont pas accès au crédit bancaire ou qui ont des difficultés à rassembler le capital de départ en raison de leur situation financière.

Expérience pilote créée par la Fondation Roi Baudouin début 2002, la gestion du prêt solidaire a été entièrement reprise par le Fonds de participation en 2004.

Le demandeur doit être une personne physique remplissant les conditions d'accès suivantes :

- Bénéficiaire de l'aide sociale du CPAS, du revenu d'intégration ou d'une allocation de chômage, sans autre revenu dans la famille ;
- Présenter un projet viable ;
- S'établir en tant qu'indépendant²³ à titre principal ou créer une entreprise ;

23 Les demandeurs d'asile, en ordre administratif pour l'exercice d'une activité indépendante, peuvent introduire une

- Lorsque ceci va de pair avec la constitution d'une société, le demandeur doit disposer de la majorité des actions et assurer la gestion quotidienne de celle-ci.

La formule de prêt est la suivante :

- Le prêt est destiné au financement d'investissements matériels, immatériels et financiers (par exemple l'achat d'une majorité des actions) ou encore au financement du besoin en fonds de roulement allant de pair avec le lancement de l'activité ou la réalisation du projet d'investissement concerné.
- Le montant maximum du prêt est de 12.000 €.
- La durée du prêt est de quatre ans.
- Le taux d'intérêt est fixe et s'élève à 3%
- Le remboursement en capital s'effectue, après trois mois d'exonération, via 45 mensualités. Les intérêts sont calculés sur le solde. Ils sont dégressifs et remboursables mensuellement.
- Aucune garantie n'est exigée, mais le soutien de l'entourage, éventuellement sous forme d'une caution ou d'un « parrainage », sera considéré comme un élément d'appréciation positif pour le projet.
- Le Prêt solidaire ne peut être cumulé avec aucun autre prêt, pas même un autre type de prêt du Fonds de participation.
- Pour pouvoir franchir les innombrables obstacles que rencontre le créateur d'entreprises, le prêt solidaire se double d'un accompagnement gratuit effectué par des structures spécialisées qui assistent le demandeur dans la préparation et l'introduction de sa demande et, une fois le crédit accordé, pour remplir les formalités lors du lancement de l'activité, la gestion générale de l'entreprise indépendante et les modalités pratiques du prêt solidaire.

En 2004²⁴, 48 prêts solidaires ont été accordés par le Fonds de participation pour un montant de 419.626 €, ce qui représente 5% de la production du Fonds sur base du nombre et 1% de cette production sur base du montant.

demande de prêt solidaire

24 L'encours total du prêt solidaire n'est pas individualisé dans les données bilantaires 2004 mises à notre disposition.

6.1.5. BRUSOC

BRUSOC est une filiale de la Société Régionale d'Investissement de Bruxelles (S.R.I.B.) qui intervient en Région de Bruxelles-Capitale afin d'aider et d'accompagner les indépendants, les petites entreprises et de développer l'économie sociale et locale sous toutes ses formes.

Pour l'année 2003²⁵, les subsides en capital de BRUSOC s'élevaient à 1.120.000 €.

BRUSOC propose trois instruments de financement distincts :

- Le micro crédit pour le démarrage ou le développement d'une activité comme indépendant. Le montant du financement varie entre 1.240 € et 12.400 €.
- Le fonds d'amorçage pour le démarrage ou le développement d'une société. Le montant du financement, accordé sous forme de subvention en capital ou prêt, varie entre 5.000 € et 50.000 €.
- Le prêt subordonné pour des projets d'économie sociale ou d'insertion, développés dans le cadre d'une asbl, une entreprise d'insertion ou une entreprise commerciale avec un objectif d'économie sociale. Le montant du financement, accordé sous forme de participation en capital ou prêt varie de 5.000 € à 50.000 €. Cet instrument financier peut être activé dans toute la Région de Bruxelles-Capitale.

Le demandeur doit remplir les conditions suivantes pour pouvoir en bénéficier :

- Développer une activité économique à but social en Région de Bruxelles-Capitale ou créer une entreprise, en personne physique ou en société, dans la zone Objectif 2 de la Région de Bruxelles-Capitale (certains quartiers d'Anderlecht, Bruxelles-Ville, Forest, Molenbeek St Jean, Saint-Gilles, Saint-Josse et Schaerbeek);
- Etre dans l'impossibilité d'obtenir un prêt bancaire;
- Apporter un minimum de fonds propres.

Tous les projets financés par BRUSOC donnent droit à un accompagnement individuel pendant toute la durée de remboursement du prêt et reçoivent un appui à la gestion.

Les interventions ont en moyenne une durée de trois ans.

Au cours de l'année 2003 BRUSOC a investi un montant de 438.000 € dans l'octroi de 16 prêts, 9% du montant total (soit 39.500 €) ayant servi à financer six microcrédits.

25 A l'heure de la rédaction du présent rapport intermédiaire, le rapport 2004 de la S.R.I.B. ne nous est pas encore parvenu.

Le Fonds de l'Economie sociale et durable

Présentation générale

Le Fonds de l'Economie sociale et durable, constitué par la Société Fédérale d'Investissement conformément à la Loi-programme du 8 avril 2003²⁶, a pour objet toute forme d'interventions, notamment prises de participation ou prêts, au bénéfice d'activités relevant de l'économie sociale et durable. Au moins septante pour cent de ses moyens doivent être investis dans celle-ci.

Sont considérées comme relevant de l'économie sociale et durable les activités qui sont développées par une société commerciale ou par une association sans but lucratif et qui appliquent les principes de base suivants :

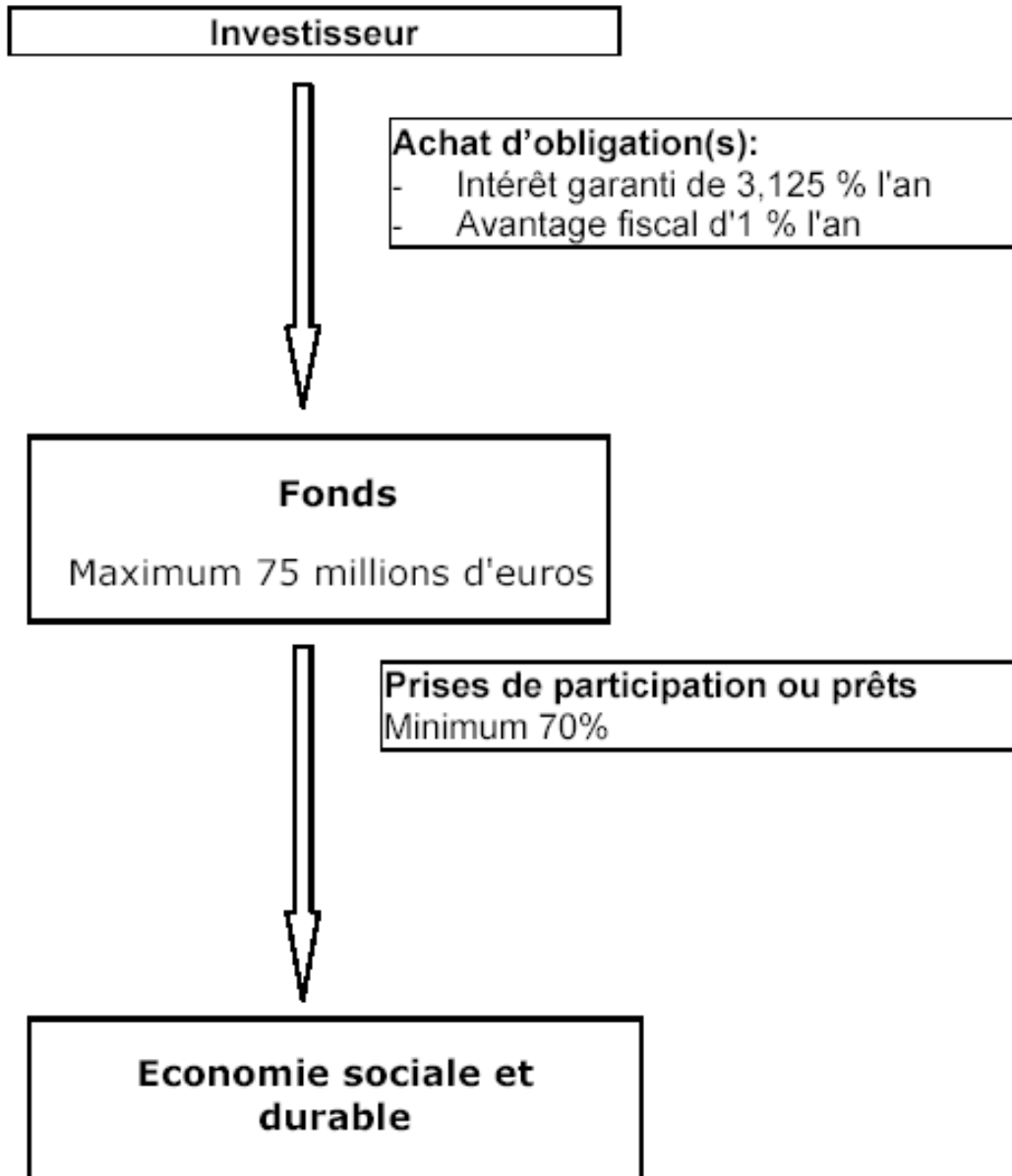
- la primauté du travail sur le capital,
- une autonomie de gestion,
- une finalité de service aux membres et à la collectivité plutôt que le profit,
- un processus décisionnel démocratique,
- un développement durable respectueux de l'environnement²⁷.

Le volume permanent de l'endettement du Fonds est limité à 75 millions d'euros maximum. Il peut recourir à l'emprunt ou émettre des obligations nominatives d'une durée minimum de cinq ans et assorties de la garantie d'une rémunération qui n'est pas inférieure au taux des obligations linéaires (OLO) à cinq ans publié sept jours avant la date d'émission (3,125 % lors de la première émission en mai - juin 2003).

En cas de souscription d'obligations nominatives à 60 mois, il est accordé aux personnes physiques une réduction d'impôt pour les sommes versées pendant la période imposable pour leur acquisition. Cette réduction d'impôt est égale à 5% des paiements réellement faits (soit un avantage fiscal équivalent à environ 1% par an) et ne peut excéder 210 € (actuellement 250 € avec l'indexation) par période imposable. Chaque conjoint a droit à la réduction si les obligations sont émises à son nom propre.

26 Articles 90 et s., M.B. 17 avril 2003, pages 19.436 et s. (voir annexe 1) ; voir aussi l'arrêté royal du 3 mai 2003 portant exécution du chapitre 11 du titre IV de la loi-programme du 8 avril 2003 portant création du " Fonds de l'Economie sociale et durable ", M.B. 9 mai 2003, 2ième éd., pages 25.328 et s. (voir annexe 2)

27 Loi du 26 juin 2001 approuvant l'accord de coopération du 4 juillet 2000 entre l'Etat fédéral, la Région flamande, la Région wallonne et la Région de Bruxelles-Capitale et la Communauté germanophone relatif à l'économie sociale, M.B., 28 août 2001, 1ière éd., p. 28.684.



Structure juridique

Le Fonds a pris la forme d'une société coopérative à responsabilité limitée et à finalité sociale de trois associés : la Société Fédérale d'Investissement (99% des parts), la Société Fédérale de Participation et le Fonds de Participation. La part fixe du capital de la coopérative est de 100.000 €. La part variable du capital était de 2.400.000 € à la fondation de la coopérative. Elle est actuellement de 4.860.000 €.

Première émission obligataire

La première émission obligataire de mai - juin 2003 a permis de rassembler 75 millions d'€, par l'intermédiaire d'un syndicat bancaire piloté par Fortis Banque. L'émission prévue du 21 mai au 20 juin 2003 a rencontré un franc succès et a été clôturée de manière anticipée.

Les obligations émises, d'une valeur de 500 €, sont nominatives à échéance du 27 juin 2008. Le coupon est payable chaque année le 27 juin. La grande majorité des souscripteurs ont investi dans 10 obligations, optimisant ainsi l'avantage fiscal. Ces obligations ne sont ni cotées, ni transférables; elles ne sont remboursables anticipativement qu'en cas de décès. Les 150.000 obligations ont été affectées à 13.476 souscripteurs dont 9.150 néerlandophones et 4.289 francophones.

Contrat de gestion

Les statuts du Fonds prévoient en leur article 5 la conclusion d'un contrat de gestion avec l'Etat représenté par les Ministres ayant l'Economie sociale et le Développement durable dans leurs attributions.

Ce contrat fondamental pour la stratégie de développement du Fonds a été signé le 1^{er} juillet 2004.

Relevons ici deux éléments importants de ce contrat :

- Le Fonds peut engager ses moyens sur du long terme au delà du 27 juin 2008, date à laquelle le Fonds devra rembourser les premières obligations.
- L'Etat demande au Fonds d'octroyer des prêts à des conditions particulièrement avantageuses au secteur dans le respect des cadres législatifs et en privilégiant la création d'emploi pour des publics cibles. Pour permettre au Fonds d'atteindre ses objectifs tout en visant un équilibre financier, le Ministre de l'Economie sociale engagera chaque année un montant approprié sous forme d'apport en capital.

Placements éthiques

En collaboration avec des experts, le Conseil d'Administration du Fonds a mené en 2004 une recherche pour trouver les meilleures formes de placements, particulièrement pour la part des capitaux à affecter à des placements éthiques. Après un large appel d'offre et rencontre de quatorze organismes intéressés, 15 millions € furent confiés à Dexia Asset Management et 15 millions à Degroof Institutional Asset Management. Ces gestionnaires doivent gérer un portefeuille d'obligations en euros, d'émetteurs principalement publics et accessoirement privés, à sélectionner exclusivement parmi les émetteurs certifiés par l'organisme indépendant Ethibel.

6.2. Expériences étrangères de micro crédit appliquées aux investissements en construction neuve et rénovation

6.2.1. Au Royaume-Uni - les Phoenix Funds

Les Phoenix Funds²⁸ ont été créés pour satisfaire à un certain nombre de recommandations présentées dans le rapport « Enterprise and Social Exclusion »²⁹ de novembre 1999.

Dotés de 30 millions de livres (environ 42 millions d'€), ils sont conçus pour encourager l'esprit d'entreprise dans des secteurs désavantagés en améliorant l'accès au financement en faveur des entreprises existantes et en phase de démarrage, implantées dans des communautés défavorisées.

Par leur intermédiaire, le gouvernement fournit un soutien sous forme de capitaux, de ressources financières et de garanties de prêts à environ 40 institutions financières de développement local, les Community Development Finance Institutions – CDFI. Celles-ci ne demandent généralement aucun nantissement et prennent leurs décisions de prêt sur la base de l'impact probable de l'entreprise sur la communauté et non pas en recourant aux techniques habituelles d'évaluation de la solvabilité.

Parmi celles-ci, on distingue :

- Les crédits unions destinées au développement des communautés; elles offrent leurs services d'abord aux individus, mais certaines répondent aux besoins de petites entreprises.
- Les fonds pour le développement communautaire (community development loan funds) qui offrent des prêts selon les secteurs ou le lieu géographique.
- Les fonds appartenant à la micro finance (micro-finance funds) qui sont destinés aux micro-entrepreneurs mais pas spécialement aux entreprises sociales.
- Les banques sociales (social banks) qui offrent entre autres des prêts destinés au développement des communautés.
- Le capital risque pour le développement communautaire (community development venture capital) qui offre des investissements en capitaux propres (equity) aux entreprises en croissance qui ont une mission sociale axée sur le développement communautaire et qui sont situées dans des endroits démunis. Il s'agit en quelque sorte d'investissements auxquels sont associés des objectifs sociaux telle la création d'emplois, mais qui demandent un retour relativement important sur les investissements.

Le Phoenix Fund se compose des éléments suivants :

28 <http://www.sbs.gov.uk/phoenix>

29 <http://www.hm-treasury.gov.uk/docs/1999/pat3.html>

- Un Development Fund, qui vise à promouvoir des moyens novateurs pour soutenir les entreprises dans des zones défavorisées.
- Un réseau de bénévoles accompagnants les jeunes entrepreneurs, qui encadre les nouvelles entreprises dans leurs phases de pré-crédation et de création proprement dite. Ces bénévoles sont réunis au sein d'une association: Business Volunteer Mentoring Association (BVMA).
- Des capitaux, ressources financières et de garanties de prêts destinées aux CDFI.
- Un Community Development Venture Fund (CDVF), destiné à créer des fonds de capital-risque pour les PME dans les communautés désavantagées.
- Des City Growth Strategies (CGS), stratégies de croissance de ville conçues pour encourager les villes à développer et mettre en application des stratégies qui mettent l'entreprise et les affaires au cœur de leur régénération, se concentrant sur les avantages économiques concurrentiels des secteurs de centre urbain plutôt que sur les inconvénients sociaux.

6.2.2. Au Royaume-Uni – le Bridges Community Development Venture Funds

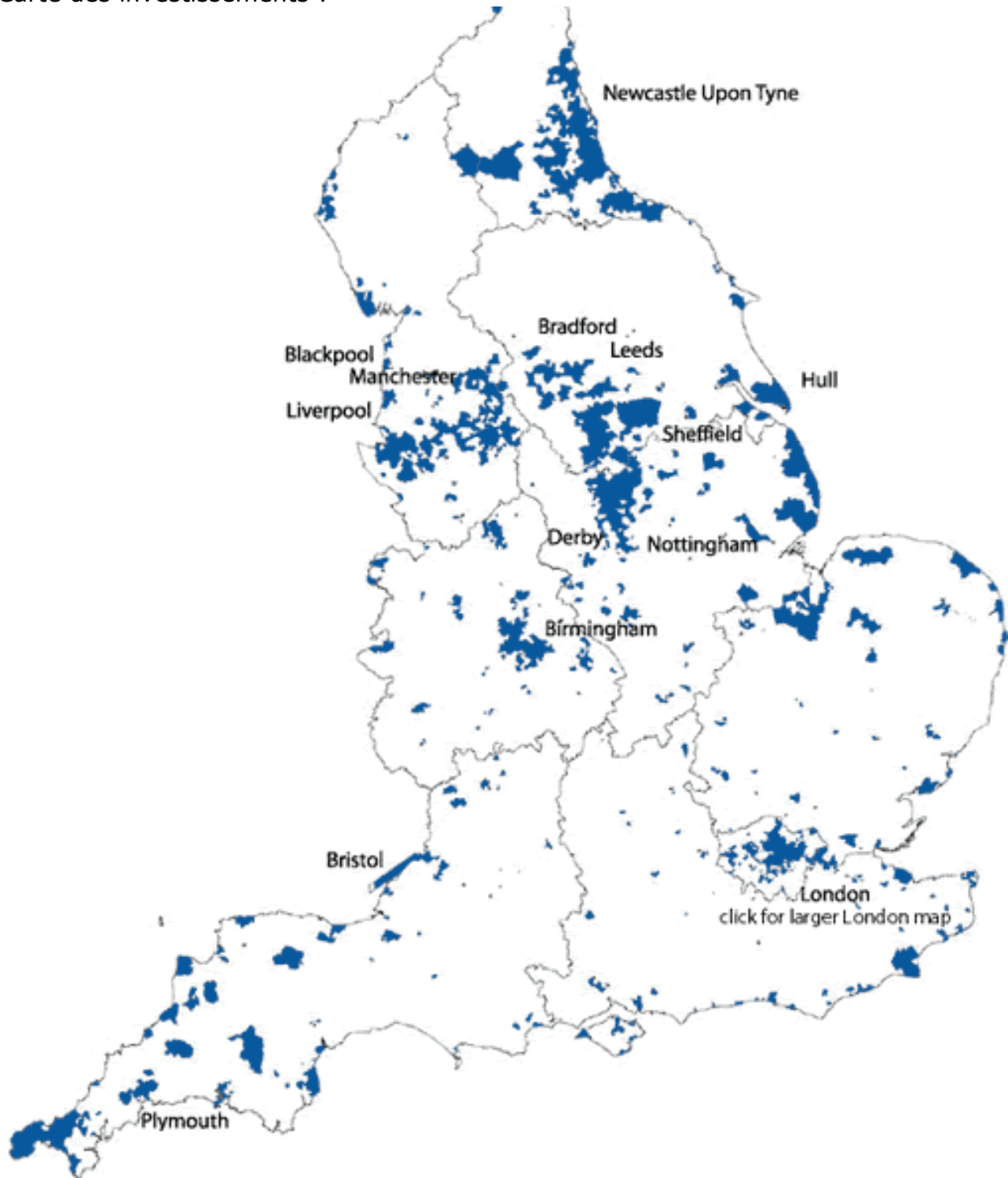
En mai 2002, a été lancé le Bridges Community Development Venture Funds³⁰, premier fonds d'investissement communautaire du Royaume-Uni. Il s'agit d'un fonds de 40 millions de livres sterling (environ 56 millions d'€), dont 20 millions proviennent du secteur privé et 20 millions du gouvernement (initialement, il avait été suggéré que 100 millions de livres soient débloqués par le gouvernement).

Parmi les investisseurs, on trouve : Apax Partners, 3i New Look, Citigroup, Department of Trade and Industry, Doughty Hanson, HSBC, Lehman Brothers, Lloyds TSB Scotland, Merrill Lynch, Railways Pension Trustee Company Ltd, Reuters, The Royal Bank of Scotland, Gartmore plc, South Yorkshire Pensions Authority et West Midlands Pension Fund.

L'objectif du Bridges Community Ventures est d'employer à bon escient l'esprit d'entreprise dans les communautés laissés-pour-compte afin de stimuler le développement économique et la création d'emplois, de richesse et de modèles de succès économique. Il va identifier des entreprises implantées dans des zones défavorisées ou qui soutiennent directement ces communautés, auxquelles il va apporter son soutien sous forme de conseils d'affaires, de réseaux de contacts et de financement propres à favoriser la réalisation de leur potentiel de croissance.

30 <http://www.bridgesventures.com>

Carte des investissements :



Ce type de fonds a également droit à l'allégement fiscal britannique sur les investissements à visée communautaire.

6.3.Méthodologie de mise en œuvre et plan d'action à court terme

6.3.1. Mécanisme du microcrédit octroyé aux personnes à faibles revenus au sein du groupe cible résidentiel privé

Remarque préliminaire sur la nécessité d'un mécanisme de financement du type micr crédit

Le mécanisme financier du microcrédit a pour objectif de pallier à la difficulté d'accès au financement rencontrée par les particuliers à faibles revenus souhaitant réaliser des investissements PEB.

En raison de la situation financière dans laquelle ils se trouvent, ces personnes à faibles revenus ont recours à l'emprunt en vue de financer les investissements dont question.

La difficulté majeure d'accès au financement rencontrée dans ce cas résulte des garanties financières limitées (patrimoine/revenus) que ceux-ci peuvent offrir au dispensateur de crédit auquel ils s'adressent.

Plus ces garanties offertes sont faibles, moins l'établissement de crédit sera enclin à octroyer un prêt, jugeant les risques encourus trop élevés.

La mise en œuvre d'un mécanisme de microcrédit, qui implique notamment que la région garantisse le prêt octroyé par l'établissement de crédit partenaire, assure l'accès au financement des investissements en PEB pour les personnes à faibles revenus.

Néanmoins, il convient de souligner qu'une telle démarche poursuit généralement un objectif d'ordre social, étranger à la politique énergétique au sens strict.

Le mécanisme de microcrédit a en effet une vocation d'accompagnement social du demandeur, l'opérateur spécialisé qui constitue les dossiers de demande prenant en compte les besoins, la situation sociale et familiale ainsi que les projets de vie de celui-ci.

L'opérateur étudie avec le demandeur sa situation financière, en établissant un bilan de ses dépenses et en établissant un budget, l'objectif étant avant tout de voir si une capacité de remboursement peut être dégagée et si la dépense envisagée peut s'inscrire dans ce budget.

Un accompagnement social tout au long du crédit est de plus généralement prodigué.

Il convient également de souligner que la nécessité de créer un mécanisme de financement spécifique pour les personnes à bas revenus doit s'examiner au regard des autres mécanismes facilitateurs d'accès au financement mis en œuvre par la région pour l'ensemble des particuliers.

En effet, si le mécanisme général prévoit l'octroi par la région d'une garantie totale ou partielle sur l'encours des prêts accordés par une banque partenaire, celui-ci sera de nature à résoudre le problème du refus de financement essuyé par les personnes à faible revenus en raison du peu de garanties qu'elles sont susceptibles d'offrir.

L'accès au financement pour les personnes à faible revenu serait alors garanti par ce biais, sans qu'il faille faire appel au mécanisme du microcrédit.

Par ailleurs, si ce mécanisme « généraliste » s'inscrit dans la constitution d'un guichet unique qui collecte et instruit les demandes de prêt garantis par la région, un mode spécifique de traitement des dossiers des personnes disposant de revenus plus faibles pourrait être élaboré en vue de rencontrer un objectif d'accompagnement social en plus de l'objectif d'économies d'énergie.

Plan d'action à court terme

- Conclusion d'une convention avec un opérateur de microcrédit
 - Choix de l'opérateur de microcrédit
Comme indiqué dans « Description des mécanismes de microcrédit en Belgique » de la présente étude, Il existe un opérateur privé de micro crédit en Belgique à savoir la Coopérative Crédal. Les autres opérateurs sont l'institution financière publique fédérale du Fonds de Participation et Brusoc, filiale de la S.R.I.B.
 - Conclusion d'une convention entre la région et l'opérateur
Cette convention définit :
 - Durée de la convention
 - Montants des frais de fonctionnement alloués à l'opérateur
 - Tâches à accomplir
 - Nombre de personnel assigné aux tâches et rémunération
 - Garantie octroyée par la région (montant global, part de l'encourt pour chaque prêt, conditions de libération de la garantie
 - Le mécanisme de microcrédit, à savoir :
 - définition du public bénéficiaire du microcrédit (critères tels que la zone géographique, les revenus du bénéficiaire, ...)
 - conditions d'octroi (type de travaux PEB, type d'habitation visée, réalisation d'un audit énergétique, ...)
 - fixation des montants maximums octroyés, de la durée maximale de remboursement et des taux acceptables
 - mise au point de la méthodologie de traitement des demandes

- définition de la composition du comité d'acceptation (la présence d'experts peut être prévue), fréquence des réunions, fonctionnement, mode de décision, pouvoirs
- mise au point d'une méthodologie d'accompagnement des bénéficiaires
- définition de la gestion des crédits dénoncés par l'établissement de crédit
- Conclusion d'une convention entre l'opérateur et un établissement de crédit
L'opérateur de microcrédit conclut une convention avec un établissement de crédit agréé. (Pour le crédit social 5 sur 5 de Crédal, la Banque de La Poste est le partenaire bancaire dispensateur de crédit).
Cette convention fixe les points suivants :
 - Durée de la convention
 - (éventuellement nombre minimum de dossiers)
 - fixation des montants maximums et de la durée maximale de remboursement des prêts
 - fixation du/des taux pratiqués
 - fixation du mode de transmission des dossiers
 - Modalisation des procédures de vérification de la situation du candidat emprunteur (fichage, centrale positive)
 - Modalisation du suivi des remboursements et information de l'opérateur en cas de manquement
 - Conditions dans lesquelles le crédit peut être dénoncé
 - Modalités de l'appel à garantie

6.3.2. Mécanisme(s) préférentiel(s) pour le groupe cible résidentiel privé sans distinction de revenus

Remarques préliminaires relatives à la mise en place d'un guichet unique et aux mécanismes préférentiels destinés à faciliter l'accès au financement

L'investissement d'un particulier dans des travaux en PEB nécessite au préalable que celui-ci ait été informé :

- De l'économie d'énergie potentiellement réalisable,
- De l'ensemble des incitants financiers dont il peut bénéficier,
- Des mécanismes de financement auquel il peut avoir accès,
- Des mesures annexes au financement auquel il peut avoir recours dans le cadre de sa relation locataire/propriétaire bailleur.

en vue de permettre une optimisation de l'information, mais également une meilleure articulation des différents incitants et mécanismes de financement, la création d'un guichet unique est une mesure recommandée.

La première phase du plan d'action à court terme décrit ci-dessous concerne donc la mise en place de cette structure de guichet unique, dont la mission sera fonction des options retenues parmi les mécanismes préférentiels proposés.

Pour rappel, les mécanismes préférentiels et incitatifs destinés à faciliter l'accès au financement sont les suivants :

- Octroi de subsides
 - sous la forme d'une prime (déjà existante)
 - sous la forme d'une prise en charge partielle ou complète du coût de réalisation de l'audit énergétique
 - sous la forme d'une prise en charge partielle du taux d'intérêt pratiqué par un établissement de crédit au moyen de la prime existante ou d'un subside complémentaire
- Octroi de la garantie de la région pour une partie ou la totalité de l'encours des prêts bancaires.

Le plan d'action ci-dessous envisage la mise en œuvre de chacun des mécanismes préférentiels et des incitatifs proposés.

Plan d'action à court terme

- Création du guichet unique

Il convient tout d'abord de créer l'entité juridique qui jouera le rôle de guichet unique. La forme juridique adoptée dépendra des missions confiées et des sources de financement retenues pour alimenter les différents mécanismes mis en place (ceux-ci feront l'objet du prochain comité d'accompagnement). Il convient d'établir les statuts de la société, qui fixent entre autre l'objet social, la dénomination, le siège, la durée, le capital, les titres, la représentation, les règles de fonctionnement, la politique de financement, l'administration, la direction, le contrôle, l'exercice comptable, la dissolution et la liquidation de la société.
- Conclusion d'une convention modalisant l'intervention du guichet unique dans la procédure d'octroi des prêts FRGCE

Sous réserve d'un examen plus approfondi des modalités qui seront prévues dans le contrat de gestion entre l'Etat fédéral et le FRGCE, le guichet unique pourrait jouer un rôle dans l'octroi des prêts bon marché et l'intervention dans le financement de mesures structurelles visant à réduire le coût énergétique dans les logements particuliers des plus démunis. Si tel était le cas, il conviendrait alors de modaliser cette intervention dans un contrat conclu avec les différents C.P.A.S. de la région bruxelloise
- Appel d'offre pour trouver une ou plusieurs banques partenaires

Il convient de procéder à un appel d'offre afin de trouver un ou plusieurs établissement(s) de crédit partenaire qui octroiera(ont) les prêts bénéficiant de la garantie de la région et/ou d'une prise en charge partielle des intérêts par cette dernière.

- Rédaction d'une convention avec les banques partenaires
Cette convention fixe les points suivants :
 - durée de la convention
 - (éventuellement nombre minimum de dossiers)
 - partie des intérêts pris en charge par la région au titre de subside et moment ou ceux-ci sont payés par la région
 - fixation des montants maximums et de la durée maximale de remboursement des prêts
 - fixation du/des taux pratiqués
 - fixation du mode de transmission des dossiers acceptés
 - création de contrats-types
 - modalisation des procédures de vérification de la situation du candidat emprunteur (fichage, centrale positive)
 - modalisation du suivi des remboursements et information de l'opérateur en cas de manquement
 - fixation des conditions dans lesquelles le crédit peu être dénoncé
 - modalités de l'appel a garantie
- Mise au point du mode de gestion des missions attribuées au guichet unique

Doivent enfin être définis les aspects du fonctionnement du guichet unique suivants :

- Nombre et type de personnel nécessaire à la réalisation des missions dévolues
- Procédures d'accueil et d'information
- Plan de communication vers le public
- Procédure de traitement des dossiers de demande de prêt garanti et/ou subsidié ou de demande d'audits subsidiés
- Composition et fonctionnement du comité d'acceptation

6.3.3. Tableau de faisabilité du mécanisme de microcrédit pour les groupes cibles et leurs sous-groupes

	RESIDENTIEL PRIVE				SOCIETES DE LOGEMENT		TERTIAIRE PRIVE					TERTIAIRE PUBLIC				
	Maison neuve	Maison de maître à rénover	Immeuble neuf (appts.)	Immeuble à rénover (appts.)	Immeuble neuf (appts.)	Immeuble à rénover (appts.)	Bureau neuf ou à rénover	Commerce neuf ou à rénover	Hôpital neuf ou à rénover	Home, crèche neuf ou à rénover	Home, crèche (asbl) neuf ou à rénover	Hôtel neuf ou à rénover	Bureau neuf ou à rénover	Ecole neuve ou à rénover	Hôpital neuf ou à rénover	Home, crèche neuf ou à rénover
Microcrédit accordé au propriétaire	X	X	X	X			X	X		X	X	X				
Microcrédit accordé au locataire ayant signé un contrat de bail à rénovation (moyennant la garantie du propriétaire ou non)		X		X	+/- (cfr. Annexe sur le bail à rénovation)											
Microcrédit accordé solidairement au locataire et au propriétaire ayant signé un bail à rénovation		X		X												

6.4. ***Création d'un fonds ayant pour vocation d'octroyer des microcrédits destinés à l'investissement PEB***

Exemple et incidence de la Loi programme du 27 décembre 2005³¹ créant le Fonds de réduction du coût global de l'énergie

Parmi les nombreuses dispositions de la loi programme adoptée par le législateur fédéral ce 27 décembre écoulé figure un chapitre VIII intitulé « Développement durable » portant la création du Fonds de réduction du coût global de l'énergie.

6.4.1. Objectifs

Le Fonds, initialement dénommé « Fonds énergie » est créé « pour alléger de manière structurelle la facture énergétique des ménages, notamment lors d'investissements dans l'utilisation rationnelle de l'énergie »³².

31 Publiée au Moniteur Belge du 30.12.2005

32 Déclaration du premier Ministre suite au Conseil des Ministres qui s'est tenu le 9 septembre 2005

L'exposé des motifs de la loi précise que : « La création de ce Fonds favorisera l'initiative économique publique dans un secteur où les groupes cibles ne trouvent pas tous le chemin vers les investissements et les méthodes de financement les plus efficaces en termes économiques (...) ».

En outre, la mesure vise à familiariser davantage le secteur de la construction avec les possibilités de financement — via le Fonds de réduction du coût global de l'énergie — et à offrir ainsi à la population un accès à des emprunts efficaces et bon marché pour financer les mesures en question ».

6.4.2. Missions

Le Fonds aura pour missions d'intervenir :

- dans le financement de mesures structurelles, en concertation avec les régions, visant à favoriser la réduction du coût global de l'énergie dans les logements privés pour le groupe cible des personnes les plus démunies, défini par un arrêté délibéré en Conseil des Ministres
- dans l'octroi d'emprunts bon marché en faveur de mesures structurelles visant à favoriser la réduction du coût global de l'énergie dans les habitations privées.

La loi prévoit expressément qu'au moins 70% des moyens du Fonds de réduction du coût global de l'énergie doivent être investis dans le financement de mesures structurelles visant à promouvoir les économies financières sur le coût global de l'énergie dans les logements privés pour le groupe cible des personnes les plus démunies et dans l'octroi d'emprunts bon marché.

L'exposé des motifs précise à cet égard que « le Fonds de réduction du coût global de l'énergie soutiendra, en concertation avec le secteur des fournisseurs de crédit, des emprunts bon marché en faveur d'investissements éco-énergétiques, et ce par exemple par le biais d'un mécanisme de garantie susceptible de réduire la charge d'intérêts ».

6.4.3. Constitution et fonctionnement

La loi charge la Société Fédérale d'Investissement de constituer une filiale sous forme de société anonyme de droit public spécialisée, dotée d'un capital social de 2.500.000 €.

Le Fonds ainsi créé peut recourir à l'emprunt ou émettre des obligations nominatives d'une durée minimum de cinq ans assorties de la garantie d'une rémunération qui n'est pas inférieure au taux des obligations linéaires (OLO) à cinq ans publié sept jours avant la date d'émission.

Le volume permanent de son endettement est limité à 100.000.000 € maximum, et la garantie de l'Etat peut être accordée aux prêteurs ou aux obligataires.

Les frais de fonctionnement du Fonds de réduction du coût énergétique global sont quant à eux financés par une dotation annuelle issue du budget général

des voies et moyens. Le pouvoir fédéral met à disposition un montant de deux millions d'€ dans le cadre du budget 2006.

Le Fonds de réduction du coût global de l'énergie est placé sous le contrôle du Ministre ayant l'Environnement dans ses attributions, du Ministre ayant le Développement durable dans ses attributions, du Ministre ayant l'Energie dans ses attributions et du Ministre ayant l'Intégration sociale dans ses attributions, sans préjudice de la compétence du Ministre des Finances et du Ministre dont relève la Société fédérale d'Investissement pour les matières qui les concernent.

Ce contrôle est exercé à l'intervention d'un commissaire du gouvernement nommé par arrêté délibéré en Conseil des Ministres.

Ce dernier est chargé de veiller au respect de la loi, des statuts et du contrat de gestion conclu entre l'Etat et le Fonds de réduction du coût global de l'énergie précisant les conditions selon lesquelles la société exécute sa mission.

6.4.4. Elaboration de la méthode de travail

L'exposé de motifs précise enfin que les instruments existant au niveau des régions seront utilisés lors de l'élaboration de la méthode de travail du Fonds.

Les instruments régionaux relatifs aux audits énergétiques seront utilisés pour qu'il soit clair quelles mesures structurelles peuvent donner lieu à une réduction efficace de la facture énergétique.

Dans une deuxième phase, on procédera — sur la base des résultats de l'audit énergétique — à la préparation, la réalisation et le suivi de ces investissements efficaces.

Le président de la Conférence interministérielle Environnement élargie aux domaines Climat, Affaires sociales et Logement, qui s'est tenue le 5 octobre 2005 a confirmé que les régions seraient effectivement associées afin d'articuler ces mesures avec la politique des régions.

6.4.5. Compétence du législateur fédéral en la matière

Il convient de noter que l'avis du Conseil d'Etat³³, section de législation sur l'avant projet de loi conclu que l'autorité fédérale n'est pas compétente pour prendre les dispositions relatives à la création du Fonds.

Selon le Conseil d'Etat, la mission du Fonds d'économies d'énergie qui consiste à octroyer des « emprunts bon marché » (pour économiser de l'énergie dans les logements particuliers) à n'importe quel citoyen qui entend faire réaliser les aménagements envisagés dans son habitation constitue un incitatif financier qui vise directement à économiser l'énergie et qui peut donc

33 Avis du Conseil d'Etat no 39.310/1/2/3/4

être considéré comme une mesure destinée à promouvoir l'utilisation rationnelle de l'énergie, matière qui est de la compétence³⁴ des régions.

Quant à l'autre mission du Fonds, à savoir le soutien financier apporté aux mesures d'économie d'énergie dans les logements pour le groupe cible des « personnes les plus démunies », le Conseil d'Etat note que cette mesure concerne, du moins à première vue³⁵, des personnes qui se trouvent dans une situation précaire.

Il rappelle ensuite que l'autorité fédérale est compétente³⁶ pour déterminer la teneur des règles applicables et le niveau des droits de base qu'elle reconnaît dans le cadre de la législation relative aux centres publics d'aide sociale, et de créer de nouveaux droits de droits pouvant être considérés comme relevant du minimum requis pour pouvoir mener une vie conforme à la dignité humaine.

Toutefois, selon lui, la compétence de l'autorité fédérale en la matière implique que les dispositions adoptées se concilient avec la législation relative aux centres publics d'action sociale et qu'un nouveau droit de base soit effectivement créé dans le cadre de l'aide sociale aux personnes se trouvant dans une situation précaire, et que les dispositions en projet ne remplissent pas ces deux dernières conditions.

Le législateur fédéral est toutefois passé outre cet avis. L'exposé des motifs de la loi indique à cet égard ce qui suit : « *Afin de répondre à la remarque du Conseil d'État, il est précisé qu'il ne s'agit pas, en l'occurrence, d'utilisation rationnelle de l'énergie, mais bien d'un trajet et d'un accompagnement devant aboutir à une réduction du coût global de l'énergie. Pour que cela apparaisse aussi clairement dans l'appellation du Fonds, le gouvernement a dès lors choisi de parler de Fonds de réduction du coût global de l'énergie.* »

34 En vertu de l'article 6, § 1er, VII, alinéa 1er, h), de la loi spéciale du 8 août 1980

35 Le Conseil d'Etat émet des doutes sur la capacité de l'aide octroyée de bénéficier réellement dans tous les cas au groupe cible des plus démunis, sachant que les personnes appartenant à ce groupe seront non pas propriétaires, mais locataires de l'habitation concernée. Il s'ensuit selon lui que, non seulement qu'en pareil cas les propriétaires des habitations concernées seront eux aussi les bénéficiaires du système, mais également, et surtout, qu'en raison du caractère précaire, éventuellement à terme, d'un contrat de bail, le groupe cible risque, même relativement peu de temps après l'octroi de l'aide, de ne plus bénéficier des mesures de financement (notamment à l'échéance du bail ou en cas de résiliation de celui-ci) ou, précisément parce que ces mesures auront été mises en œuvre, d'être menacé d'une autre manière dans sa sécurité d'existence.

36 Sur base de l'article 5, § 1er, II, 2°, b), de la loi spéciale du 8 août 1980

Tableau synoptique des types de micro crédits en Belgique et de leurs caractéristiques

	Osiris-Crédal		Fonds de participation		BRUSOC
Organisme	Organisme financier alternatif constitué sous la forme d'une coopérative		Institution financière publique fédérale qui soutient et encourage l'esprit d'entreprise		Filiale de la Société Régionale d'Investissements de Bruxelles (S.R.I.B.)
	Micro crédit Crédal "MC2"	Crédit social "Prêt 5 sur 5" Osiris-Crédal	Prêt de lancement	Prêt solidaire	
Destinaire du prêt	Entrepreneurs souhaitant se lancer ou développer leur activité professionnelle d'indépendant	Individus exclus du crédit bancaire et à la recherche de moyens pour concrétiser des projets de vie	Tout demandeur d'emploi inoccupé désireux de s'établir comme indépendant, de créer ou de reprendre une entreprise	Personnes en situation de précarité souhaitant démarrer une activité économique à titre d'indépendant n'ayant pas accès au crédit bancaire ou ayant des difficultés à rassembler le capital de départ	Personnes en situation d'exclusion bancaire désireuses de s'établir comme indépendant ou de créer une petite entreprise
Prêteur	Crédal	La Banque de la Poste, sous couverture d'une garantie de la Région Wallonne	Le Fonds de participation	Le Fonds de participation	BRUSOC
Critères d'octroi	Ne pas ou difficilement avoir accès au crédit bancaire Démarrer ou développer un projet viable de très petite entreprise	Etre domicilié en Wallonie Remplir une des conditions d'accès suivantes :	Etre une personne physique Posséder le statut suivant :	Etre une personne physique Posséder le statut suivant :	Développer une activité économique à but social en Région de Bruxelles-Capitale ou créer une entreprise, en personne physique ou en société dans la zone Objectif 2 de la Région de Bruxelles-Capitale Etre dans l'impossibilité d'obtenir un prêt bancaire

	Osiris-Crédal		Fonds de participation		BRUSOC	
	Micro crédit Crédal "MC2"	Crédit social "Prêt 5 sur 5" Osiris-Crédal	Prêt de lancement	Prêt solidaire		
	<p>S'engager dans la démarche solidaire du programme</p> <p>Accepter un accompagnement en amont et en aval de l'octroi du crédit</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Etre embauché sous statut article 60 ou 61 - Disposer de revenus professionnels nets ou assimilés, charge de loyer ou d'emprunt hypothécaire déduite, inférieurs à 888 € pour un isolé ou 1,212 € pour des cohabitants - Disposer de revenus nets, inférieurs aux montants ci-dessus lorsqu'une médiation de dettes est en cours auprès d'un service agréé par la Région Wallonne 	<ul style="list-style-type: none"> - Etre un travailleur inoccupé inscrit depuis au mois 3 mois, calculés de date à date, comme demandeur d'emploi inoccupé auprès du service régional de l'emploi, qui en atteste - Etre un chômeur complet indemnisable - Etre bénéficiaire d'allocations d'attente ou du revenu d'intégration 	<ul style="list-style-type: none"> - Bénéficiaire de l'aide sociale du CPAS, du revenu d'intégration ou d'une allocation de chômage, sans autre revenu dans la famille Présenter un projet viable S'établir en tant qu'indépendant à titre principal ou créer une entreprise Lorsque ceci va de pair avec la constitution d'une société, le demandeur doit disposer de la majorité des actions et assurer la gestion quotidienne de celle-ci 	Apporter un minimum de fonds propres	
Type de crédit	Crédit d'investissement	Crédit de trésorerie				
Montant	10.000 € max.	10.000 € max.	500 € min. et 10.000 € max.	30.000 € max. Le bénéficiaire doit apporter 1/4 du montant demandé	12.000 € max.	Entre 1.250 et 15.000 €

	Osiris-Crédal			Fonds de participation		BRUSOC
	Micro crédit Crédal "MC2"		Crédit social "Prêt 5 sur 5" Osiris-Crédal	Prêt de lancement	Prêt solidaire	
Durée	3 ans max.	1 an max.	18 mois pour 500 € 24 mois de 501 à 2.500 € 30 mois de 2.501 à 3.700 € 36 mois de 3.701 à 10.000 €	5, 7 ou 10 ans selon la nature du projet	4 ans	En moyenne 3 ans
Intérêt annuel	5%	8%	Montant inférieur à 2.000 € : 5,5% Montant de 2.000 € et plus : 4,5%	4% (Peut-être ramené à 3% au cours des 2 premières années si le bénéficiaire suit l'accompagnement offert par le Fonds de participation)	3% (Remboursement en capital après 3 mois d'exonération, via 45 mensualités. Intérêts dégressifs, calculés sur le solde, remboursables mensuellement)	4%
Destination du prêt	Achat de machines, stocks, fonds de roulement, ...	Financer les besoins de trésorerie temporaires	Achat utile et nécessaire	Financement d'investissements matériels, immatériels et financiers ou du besoin en fonds de roulement allant de pair avec le lancement de l'activité	Financement d'investissements matériels, immatériels et financiers ou du besoin en fonds de roulement allant de pair avec le lancement de l'activité	Financement des frais liés au démarrage ou au développement de l'activité comme indépendant
Garanties sollicitées	Une/plusieurs personne(s) de l'entourage se porte(nt) caution pour 50% du montant du crédit Une participation à un fonds de garantie est requise		Aucune	Aucune	Aucune garantie n'est exigée, mais le soutien de l'entourage, éventuellement sous forme d'une caution ou d'un parrainage, est un élément d'appréciation positif pour le projet	Aucune
Prêts accordés en 2004	31 crédits accordés pour un montant moyen de 6.066 €		94 crédits accordés dont 19 dossiers ayant un impact sur l'accès à l'habitat, sa qualité, sa salubrité ou son confort de base	Le montant total des crédits approuvés s'élève à 36.447.667 €. L'activité de microfinance représente 60% de la production de crédit sur base du nombre et 31% sur base du montant. 48 prêts solidaires ont été accordés pour un montant de 419.626 €, ce qui représente 5% de la production sur base du nombre et 1% sur base du montant		Finalisation de 13 dossiers de micro crédits pour un montant total de 118.200 €

6.5. **Conclusions**

Les expériences rapportées ci-dessus sont autant de modèles différents d'intervention dont il est loisible de s'inspirer pour construire un modèle de financement des projets « Prestations Energétiques des Bâtiments » (PEB).

6.5.1. L'abondement du fonds

Dans le cas du Fonds de l'Economie sociale et durable, c'est le public, par l'intermédiaire d'une souscription d'obligations, qui a abondé le capital du fonds. Le rôle des pouvoirs publics s'est limité à mettre en place les conditions favorables à une telle souscription (garantie de l'Etat, dotation annuelle au Fonds et incitant fiscal pour les souscripteurs).

Dans le cas du Phoenix Fund, c'est le gouvernement britannique, par l'intermédiaire du ministère de l'Economie qui a abondé le capital du fonds, géré par SBS (Small Business Service). C'est donc l'argent public qui est directement utilisé.

Dans le cas du Bridges Community Development Venture Funds, c'est le secteur privé, pour moitié, et le gouvernement, pour l'autre moitié, qui ont abondé le capital du fonds.

Les avantages de chacune des formules sont les suivants :

Dans le cas du Fonds de l'Economie sociale et durable :

- Les pouvoirs publics mobilisent moins de moyens financiers que s'ils devaient abonder eux-mêmes en capitaux (effet levier)
- L'abondement par le public peut avoir un rôle pédagogique à au moins trois niveaux :
 - l'intérêt qu'il peut susciter dans le public pour l'objet du fonds (en l'espèce, les économies d'énergie),
 - le message qu'il sous-tend quant à la rentabilité de cet objet (si le fonds prête et est remboursé, cela signifie que ces travaux PEB sont rentables),
 - la conscience qu'il induit dans le chef de l'épargnant quant à une affectation responsable de son épargne (en l'espèce, une plus-value environnementale).

Dans le cas du Phoenix Fund, le schéma de financement est plus simple puisqu'un seul acteur, l'Etat, abonde le fonds.

Dans le cas du Bridges Community Development Venture Funds,

- Les pouvoirs publics ne mobilisent que la moitié des moyens financiers nécessaires (effet levier),
- L'abondement de l'autre moitié par le secteur privé est de nature à sensibiliser celui-ci à l'objet du fonds.

6.5.2. La structure juridique du fonds

Le Fonds de l'Economie sociale et durable et le Phoenix Fund sont des sociétés publiques ou à caractère public, tandis que le Bridges Community Development Venture Funds est une société privée à participation publique.

Cette distinction est de nature à induire des différences en matière de perception de l'intérêt général, d'une part, mais aussi de connaissance de la réalité économique, de l'autre.

6.5.3. Les moyens d'action du fonds

Le Fonds de l'Economie sociale et durable peut intervenir par le biais de différentes formules qui visent toutes à renforcer l'économie sociale et durable

:

- Crédits d'investissement : crédits affectés à des investissements, par exemple, dans des machines ou du matériel de production ;
- Crédits de capital de fonctionnement : répondre aux besoins en fonds de roulement, par exemple lors du lancement d'une activité nouvelle ;
- Emprunts subordonnés ;
- Participation au capital de la société.

Le Phoenix Fund peut quant à lui intervenir sous forme de capitaux, de ressources financières et de garanties de prêts.

Enfin, le Bridges Community Development Venture Funds va apporter son soutien aux entreprises implantées dans des zones défavorisées ou qui soutiennent directement ces communautés, sous forme de conseils d'affaires, de réseaux de contacts et de financement propres à favoriser la réalisation de leur potentiel de croissance.

On le voit, les modes d'intervention sont multiples et variés et dépendent essentiellement de l'objet des fonds concernés.

6.5.4. Modèle de financement des projets PEB

L'abondement d'un fonds PEB gagnerait sans doute à s'inspirer du modèle du Fonds de l'Economie sociale et durable en matière d'abondement.

Les avantages relevés ci-dessus paraissent en effet déterminants : d'une part l'économie d'argent public et l'effet levier corrélatif qu'autorise un appel public à l'épargne et, d'autre part, le rôle pédagogique de ce dernier.

Ce dernier aspect est particulièrement important dans la mesure où la réduction de la consommation d'énergie dans les bâtiments est évidemment largement tributaire de la sensibilité de leurs occupants, c'est-à-dire de l'ensemble de la population, à cette problématique. Il peut dès lors être indiqué de les conscientiser davantage à celle-ci en leur proposant de s'impliquer dans le financement des projets PEB via la souscription d'obligations dans un fonds ad hoc.

En outre, comme indiqué ci-dessus, un appel public à l'épargne dans ce domaine induit un message positif sur la rentabilité de travaux PEB et rencontre un souci toujours davantage exprimé dans le public d'affecter son épargne de manière socialement responsable.

Le choix de la nature juridique de ce fonds dépendra notamment des garanties éventuelles dont on veut faire bénéficier les souscripteurs et du souci des pouvoirs publics de conserver un contrôle sur cet outil dont la fonction est de rencontrer des politiques environnementales régionales.

Enfin, les trois moyens d'action suivants ont été envisagés au cours de la présente étude pour ce fonds :

- Prendre à sa charge une partie du risque lié au financement des travaux PEB ;
- Réduire la charge financière de ces travaux par la prise en charge partielle des intérêts ;
- Allonger la période de remboursement du financement des travaux PEB pour faire coïncider la charge de ce remboursement avec l'économie d'énergie réalisée.

Le choix entre ces moyens d'action et le cumul éventuels de ceux-ci dépendra notamment du type de travaux et de la qualité du maître de l'ouvrage.

L'étude a révélé qu'un outil qui permet d'offrir les moyens d'action précités, séparément ou cumulativement, est le prêt subordonné. En finance, la subordination de dette est une technique qui consiste à subordonner le remboursement d'une dette à une ou plusieurs autres. Le principe général est que lorsqu'il n'y aura pas suffisamment d'argent pour rembourser toutes les dettes, la dette subordonnée sera payée après les autres dettes.

En l'occurrence, le fonds prêterait une partie des montants nécessaires pour les travaux et accepterait de se faire rembourser en dernier lieu, en sorte qu'un autre intervenant assumerait moins de risque sur l'opération et pourra soit intervenir dans un dossier où, autrement, il ne serait pas intervenu, soit offrir un taux d'intérêt inférieur.

Le fonds pourrait, en outre et selon les cas, offrir un taux d'intérêt préférentiel sur les montants qu'il prête et allonger la période ordinaire de remboursement du financement.

7. LE BAIL A RENOVATION

7.1. Applicabilité du contrat de bail à rénovation aux travaux en PEB

7.1.1. Principes

Le bail à rénovation est une convention par laquelle le preneur s'engage, avec l'accord du bailleur, à exécuter à ses frais dans le bien loué certains travaux déterminés qui incombent au bailleur.

Constituant un bail de résidence principale spécifique, il est régi par la Loi du 20 février 1991 insérant les règles particulières aux baux relatifs à la résidence principale du preneur dans le Code civil III, titre VIII, chapitre II, Section 2.

Les modalités particulières du bail à rénovation sont fixées à l'article 8 de la section 2, qui est d'ordre impératif.

Le régime du bail à rénovation a fait l'objet de précisions en 1997³⁷.

Depuis lors, afin d'apporter une solution aux problèmes qui se posent lorsque l'une des parties ne respecte pas ses engagements³⁸, le législateur exige que les parties concluent un contrat écrit dans lequel elles conviennent que le preneur s'engage à réaliser des travaux déterminés, qui normalement sont à charge du bailleur, dans un certain délai à déterminer par les parties.

Il n'est par contre pas requis que la convention existe lors de la conclusion du bail. Celle-ci peut être convenue ultérieurement, à tout moment, et constitue alors un avenant au contrat de bail de résidence principale³⁹.

7.1.2. Travaux visés

Le texte vise n'importe quel type de travaux déterminés, incombant au bailleur.

Les travaux qui incombent au bailleur en vertu de la loi sont ceux auxquels il est tenu en vertu de son obligation de délivrance (Article 1719 du Code Civil) d'une « chose en bon état de réparations de toute espèces » (Article 1720 § 1).

A l'occasion de son exposé introductif au rapport fait au nom de la Commission de la justice qui a précédé l'adoption de la Loi, le Ministre de la justice a précisé qu'« il convient de donner à l'Article 10 (relatif au bail à rénovation) une interprétation large. Parmi les travaux qui incombent, en fait, au bailleur, il y a toutes les réparations dont doit normalement se charger le propriétaire et ce, pour n'importe quelle maison, même s'il s'agit d'une villa ou d'un château »⁴⁰.

37 Loi du 13 avril 1997 modifiant certaines dispositions en matière de baux MB 21-05-1997

38 Doc. Parl. La Chambre, proposition de loi n°717/1 96/97 p.12

39 Si tel est le cas, il est conseillé de faire enregistrer la convention comme avenant au bail antérieur en vue de permettre son opposabilité aux tiers.

40 Doc. Parl. La Chambre n°1/505/3

Les travaux doivent par ailleurs être réalisés dans le bien loué.

Sont visés les locaux dont le preneur à jouissance en vertu du bail, y compris tous les accessoires du bien loué et les parties communes.

La loi sur les loyers permet même à l'occasion de la conclusion d'un tel bail de déroger à la règle qui impose le respect des exigences élémentaires en matière de sécurité, de salubrité et d'habitabilité, mais uniquement dans le respect de cinq conditions cumulatives :

- Les travaux envisagés doivent au moins viser à remédier aux insuffisances de l'immeuble loué ;
- Les travaux de rénovation doivent être décrits avec précision ;
- Le début des travaux doit être fixé dans un délai raisonnable ;
- Aucun loyer ne peut être réclamé pendant le délai convenu pour la réalisation des travaux de rénovation ;
- Le délai doit être raisonnablement suffisant pour effectuer ces travaux.

7.1.3. Obligations réciproques des parties : Nécessité d'une contrepartie à charge du bailleur

Dans le cadre du «bail à rénovation», la loi prévoit que le locataire s'engage à effectuer certains travaux.

Il est donc utile, en vue de déterminer l'obligation qui incombe au locataire, de décrire dans le bail de manière aussi explicite que possible les travaux décrits en joignant cahier de charge, devis, ... Il est également recommandé d'indiquer le coût approximatif des travaux.

Cet engagement du locataire doit donner lieu à une contrepartie dans le chef du bailleur qui doit consister :

- Soit en une diminution ou en une remise du montant du loyer ;
- Soit dans la renonciation du bailleur à ne pas demander une révision du loyer. Le bailleur satisfait à cette obligation s'il s'engage à ne pas réclamer une révision du loyer à l'expiration du premier triennat. Il faut toutefois déduire d'un tel engagement, sous peine qu'il soit purement potestatif, que le bail doit être maintenu pendant toute la période visée, c'est-à-dire le second triennat ;
- Soit dans l'engagement de sa part à renoncer à donner le congé pendant une période déterminée (pour quelque cause que ce soit, y compris pour occupation personnelle),

Il n'y a bail à rénovation que s'il existe un engagement du bailleur et du preneur.

Tel n'est pas le cas si le bailleur se contente d'autoriser le preneur à effectuer certains travaux sans prendre aucun de ces engagements.

En effet, le seul accord du bailleur sur l'exécution de certains travaux n'oblige pas celui-ci à prêter une contrepartie, les travaux pouvant d'ailleurs être fait dans l'intérêt exclusif du preneur.

Par contre, si le bailleur obtient un réel engagement du preneur au sujet des travaux, mais qu'aucune contrepartie n'a été prévue, l'Article 8 trouve à s'appliquer, et le juge devra, le cas échéant, examiner voire interpréter la volonté des parties en vue de déterminer les compensations à charge du bailleur.

7.1.4. Durée du bail et dissolution anticipée

Aucune condition de durée minimale n'est imposée par la loi, et rien n'empêche dès lors qu'il soit conclu un bail à rénovation pour une courte durée lorsque l'engagement du bailleur consiste en une réduction du loyer en contrepartie des travaux effectués.

Ce bail n'offre donc pas automatiquement la garantie d'une durée d'occupation. Il convient de régler la question de la durée du bail dans la convention.

Le congé donné par le bailleur en violation de son engagement à renoncer à donner le congé pendant une période déterminée en contrepartie des travaux réalisés est sans effet.

Le droit preneur a quant à lui le droit de mettre fin à tout moment au bail moyennant un congé de trois mois, éventuellement assorti d'une indemnité, conformément à l'Article 3 § 5 de la loi sur les baux de résidence principale, qui est impératif.

La loi n'ayant pas organisé le sort à donner à la convention de rénovation en cas de dissolution anticipée du bail, il convient de prévoir dans la convention les conséquences de différentes hypothèses qui peuvent déboucher sur la fin du bail et de définir les dommages respectifs du preneur et du bailleur en cas de dissolution anticipée du bail sur l'initiative ou suite à un manquement imputable à l'autre partie.

7.1.5. Sort des travaux en fin de bail

Le sort des travaux en fin de contrat n'est pas organisé dans la disposition régissant les baux à rénovation, et en l'absence de précision à cet égard, les solutions de droit commun seront applicables.

Sous réserve de leur exécution conforme, le bailleur ne pourra toutefois exiger l'enlèvement des travaux exécutés puisqu'il les a acceptés.

Par ailleurs, le preneur ne pourra quant à lui procéder à l'enlèvement de ceux-ci, ni réclamer une indemnité de plus-value puisqu'il en a obtenu contrepartie.

7.1.6. Réception des travaux et état des lieux

L'Article 8 précise qu'il est procédé à une réception contradictoire des travaux à la demande de la partie la plus diligente.

Il est essentiel qu'un tel document soit établi afin de permettre au bailleur de vérifier la bonne exécution des travaux dès que ceux-ci sont terminés, et au preneur de se prémunir d'éventuelles contestations ultérieures.

Si un état des lieux a été établi lors de la prise de possession des lieux par le preneur, ce document de réception contradictoire devrait être annexé à celui-ci afin d'en constituer un avenant.

Le contrat de bail à rénovation peut modaliser cette réception provisoire, et indiquer qu'elle constituera de plein droit un avenant à l'état des lieux d'entrée.

Par ailleurs, le contrat de bail peut également prévoir le droit pour le bailleur à venir constater l'état d'avancement des travaux, l'obligation pour le preneur de faire appel à des professionnels qui satisfassent toutes les obligations légales ou encore autoriser le bailleur à introduire un recours contre le preneur et les entrepreneurs en cas de malfaçons.

7.2. **Applicabilité aux travaux en PEB réalisés par un locataire**

7.2.1. Travaux en PEB et bail à rénovation

« *RENOVER: 1. Améliorer en donnant une forme nouvelle, moderne. 2. Remettre à neuf.* »⁴¹

Les travaux d'installations en PEB pour le groupe cible des particuliers sont les suivants : isolation du bâtiment, vitrage à haute performance, étanchéité à l'air et contrôle de la ventilation, éclairage, chauffage classique performant et chauffe-eau solaire.

Chacun des travaux susmentionnés implique donc une rénovation, l'installation ou le matériau existant étant remplacé par une installation ou un matériau neuf plus performant au niveau énergétique.

S'agit-il pour autant de travaux incombant au bailleur issus de l'obligation de délivrance qui pèse sur celui-ci ?

Il ne fait nul doute que le bailleur doit normalement se charger des réparations nécessaires au bon fonctionnement des installations et matériaux existants, quitte à devoir les remplacer, le cas échéant par des installations en PEB.

Peut-on toutefois considérer qu'une installation n'est pas délivrée « en bon état de réparations de toute espèces » par le bailleur dès lors qu'une installation plus performante au niveau PEB pourrait-lui être substituée ?

41 Dictionnaire Le Robert 2004

Même si il convient de donner à l'article 8 une interprétation large, il nous semble qu'il vaut mieux être prudent en la matière.

Dès lors, afin de garantir l'application de l'Article 8 de la loi sur le bail à rénovation au contrat de bail prévoyant l'engagement du locataire à réaliser des travaux celui-ci en PEB, il est vivement recommandé d'insérer dans celui-ci une disposition qui le prévoit expressément.

7.2.2. Contrepartie à charge du bailleur

L'application de la loi relative au bail à rénovation suppose l'existence d'un engagement réciproque des parties et d'une contrepartie dans le chef du bailleur.

La seule réduction des charges dont bénéficiera le locataire suite à l'investissement en PEB qu'il aura réalisé ne constitue vraisemblablement pas une telle contrepartie.

En effet, le bailleur ne supporte rien d'autre que ses obligations classiques issues du contrat de bail de résidence principale qui le lie au locataire.

Il semble donc incontournable que celui-ci s'engage par ailleurs à opérer une diminution/remise du montant du loyer, à renoncer à réviser le loyer pendant une période déterminée, ou enfin à renoncer à donner le congé pendant une période déterminée.

7.2.3. Intérêt des parties à conclure un bail de rénovation concernant des travaux en PEB

L'intérêt principal pour le bailleur réside dans la plus value apportée à son bien suite à la nouvelle installation en PEB.

Cet intérêt sera d'autant plus prononcé lorsque l'installation actuelle doit de toute manière être remplacée ou faire l'objet de réparations qui engendreront des frais dont la charge lui incombe.

Par contre, si ce n'est pas le cas, son intérêt est plus relatif, puisqu'il ne bénéficie pas personnellement d'une diminution de ses dépenses ou d'une augmentation de ses revenus.

Accepter de réduire le loyer qu'il perçoit durant une période définie n'est pas dans son intérêt.

Par contre, accepter de s'engager à ne pas donner de congé pendant une période définie plus longue qu'à l'accoutumée, ne lui « coûte » pas, au contraire : si le locataire reste plus longtemps, cela lui évite de devoir entreprendre les démarches et les désagréments en vue de la relocation des son bien.

De l'autre côté, l'intérêt principal pour le preneur d'effectuer de tels travaux consiste en la diminution future de ses charges locatives suite à l'investissement PEB.

Or, cette diminution des charges locatives ne sera réellement perçue comme telle par le locataire qu'une fois le coût de l'investissement résorbé, ce qui prendra un certain temps.

Si celui-ci souhaite pouvoir rester le plus longtemps possible dans le bien loué, une contrepartie consistant en un renon du bailleur à donner le congé pendant une période déterminée peut s'avérer être une motivation suffisante à procéder à l'investissement en PEB.

Dans le cas contraire, il faudra que celui-ci puisse, malgré l'investissement réalisé, bénéficier immédiatement d'une diminution des charges locatives dès la fin des travaux, ce qui implique le recours à des mécanismes financiers spécifiques de prêt aménagés et/ou de tiers investisseur.

Il convient de noter que lorsqu'un bail de résidence principale est déjà en cours, les deux parties disposeront de plus d'éléments leur permettant de prendre la mesure de leur intérêt respectif à conclure un bail à rénovation pour faire procéder à des travaux en PEB.

En effet, le locataire aura déjà pu apprécier si le bien loué correspond à ses souhaits et se rendre compte des charges locatives dont il est tenu, et le bailleur aura pu apprécier si son locataire respecte bien ses obligations.

7.2.4. Rédaction d'une version adaptée aux projets d'efficacité énergétique du bail à rénovation

Contrat de bail

Recherche de solutions permettant un engagement triangulaire locataire – propriétaire - source de financement.

➤ Cadre légal

Les dispositions légales relatives au bail se divisent en un tronc commun et trois législations particulières (baux de résidence principale, baux commerciaux et baux à ferme).

Le tronc commun, régime général du bail, constitue le droit applicable aux baux qui ne sont soumis à aucune des trois réglementations particulières.

Les dispositions de ce dernier sont pour la plupart supplétives, alors que les dispositions relatives aux régimes réglementés sont impératives.

Il convient donc d'être très attentif au type de bail existant entre le propriétaire et le locataire lorsqu'on envisage d'adapter ce dernier en vue de procéder à la réalisation de travaux en PEB.

➤ Régime général du bail

Le régime de droit commun s'applique essentiellement :

- Pour le groupe cible « tertiaire privé » aux locations de bureaux, d'ateliers, de granges, d'usines, de locaux industriels ;
- Pour groupe cible des particuliers aux locations relatives à une résidence secondaire.

Il s'applique également de manière supplétive, en cas de silence de la convention des parties ou lorsque le régime spécifique qui s'applique au bail (bail de résidence principale pour le groupe cible des particuliers ou bail commercial pour le groupe cible « tertiaire privé ») ne contient pas de dispositions réglementant la situation.

➤ Exécution de travaux en PEB par le locataire en accord avec le bailleur

Principe de la liberté des conventions

Dans le régime de droit commun, en règle, rien ne s'oppose à ce que le preneur effectue des travaux ou des améliorations dans les lieux loués, s'il les restitue dans l'état convenu.

Aucune disposition légale n'organise le droit du locataire (le preneur) à effectuer des travaux sur le bien loué ou à y apporter des transformations, et c'est donc la convention des parties qui est déterminante à cet égard.

Le bail peut ainsi interdire au preneur d'effectuer toute transformation quelconque dans l'immeuble (la règle supplétive étant que le preneur a droit à procéder à certains travaux, les clauses d'interdictions seront toutefois interprétées de manière restrictive).

Rédaction d'un avenant au contrat de bail

Contenu de l'avenant

Dès lors que le bailleur et le preneur acceptent que ce dernier réalise à ses frais des travaux en PEB dans les lieux faisant l'objet du bail, il est indispensable que les parties rédigent un avenant au contrat de bail réglant les points suivants :

a) Nature et étendue des travaux autorisés

Il est utile de décrire de manière aussi explicite que possible les travaux décrits en joignant cahier de charge, devis, ...

Il est également recommandé d'indiquer le coût approximatif des travaux et de préciser la période approximative d'exécution des travaux.

b) Modalités relatives au financement des travaux

Si le preneur entend souscrire un emprunt pour la réalisation des travaux en PEB, la convention peut prévoir que le bailleur s'engagera de manière solidaire au remboursement de celui-ci auprès de l'établissement/ du dispensateur de crédit.

Il convient alors de préciser les façons dont le prêteur peut mettre en œuvre cette solidarité (à première demande, de manière subsidiaire, ...).

Pour ce faire, il convient que les parties qui souhaitent opter pour ce choix aient préalablement reçu une offre en ce sens d'un établissement ou d'un dispensateur de crédit.

La convention peut également prévoir que le bailleur s'engage, au terme du bail, à reprendre entièrement l'emprunt si ce dernier est toujours en cours.

Dans ce cas, il ne faut pas omettre de régler conventionnellement les modalités de cette reprise en fin de bail ainsi que les conséquences à cet égard d'une résolution anticipée du bail (du fait du preneur ou du bailleur).

c) Modalités de l'accord du bailleur et étendue de son droit de contrôle

Le contrat peut prévoir le droit pour le bailleur (ou un délégué) de venir constater l'état d'avancement des travaux sur une base périodique.

Il peut également prévoir l'obligation pour le preneur de faire appel à des professionnels qui satisfassent toutes les obligations légales, ainsi que l'obligation de veiller au respect des règlements d'urbanisme et de solliciter toutes les autorisations requises.

Il est essentiel qu'il soit procédé à une réception contradictoire des travaux (entre le bailleur, le preneur et l'entrepreneur), afin de permettre au bailleur de vérifier la bonne exécution des travaux dès que ceux-ci sont terminés, et au preneur de se prémunir d'éventuelles contestations ultérieures.

Si un état des lieux a été établi lors de la prise de possession des lieux par le preneur, ce document de réception contradictoire devrait être annexé à celui-ci afin d'en constituer un avenant. La convention des parties peut modaliser cette réception provisoire et indiquer qu'elle constituera de plein droit un avenant à l'état des lieux d'entrée.

Le contrat peut également autoriser le bailleur à introduire un recours contre le preneur et les entrepreneurs en cas de malfaçons et prévoir que le preneur veille à ce que les contrats d'entreprise conclus (et d'architecture le cas échéant) contiennent une stipulation permettant au bailleur d'exercer tout recours contre les professionnels intervenus au cours des travaux.

Il peut également être stipulé qu'en cas de mauvaise exécution des travaux, le bailleur pourra exercer à l'encontre du preneur et des entrepreneurs les recours de droit commun et disposera de la faculté de refuser les travaux en cas de malfaçons et manquements importants.

Le contrat peut enfin imposer au preneur d'assurer sa responsabilité pour les risques liés à l'exécution des travaux.

d) Fin anticipée du bail

Il convient de prévoir dans la convention les conséquences de différentes hypothèses qui peuvent déboucher sur la fin du bail, comme par exemple le décès du preneur, et de définir la responsabilité respective du preneur et du bailleur en cas de dissolution anticipée du bail sur l'initiative ou suite à un manquement imputable à l'autre partie.

e) Sort des travaux en fin de bail : droit du preneur à une indemnité ou contrepartie dans le chef du bailleur

Pour rappel, les travaux en PEB envisagés par groupes cibles sont les suivants :

- Groupe cible des particuliers : isolation du bâtiment, vitrage à haute performance, étanchéité à l'air et contrôle de la ventilation, éclairage (possible), chauffage classique performant, chauffe-eau sanitaire performant, chauffe-eau solaire, comptabilité énergétique ;
- Groupe cible « tertiaire privé » : isolation du bâtiment, vitrage à haute performance, étanchéité à l'air et contrôle de la ventilation, éclairage, chauffage classique performant et chauffe-eau sanitaire performant, chauffe-eau solaire(possible), cogénération(hôpitaux), pompe à chaleur(commerces),comptabilité énergétique ;

Ces travaux, s'ils sont réalisés par le preneur, ne seront en général plus susceptibles d'enlèvement.

Ceux-ci ne pourraient par ailleurs être supprimés par le preneur sous peine de porter atteinte à la propriété du bailleur et resteront acquis à ce dernier en fin de bail.

Il est dès lors impératif de préciser conventionnellement si les travaux réalisés donnent droit à une indemnité

éventuelle ou s'il existe une contrepartie ou non dans le chef du bailleur.

Différentes possibilités s'offrent aux parties à cet égard, qui peuvent convenir que la réalisation des travaux par le locataire :

- Donnera lieu à une indemnisation de la part du bailleur, dont elles fixent le montant ;
- Donnera lieu à une contrepartie dans le chef du bailleur (une diminution ou remise du montant du loyer ou l'engagement de renoncer à donner le congé lorsque le contrat de bail aménage un tel droit dans le chef du bailleur) ;
- Ne donnera lieu à aucune indemnité au profit du preneur ni aucune contrepartie dans le chef du bailleur.

En l'absence de stipulations conventionnelles à cet égard, le juge devra, le cas échéant, examiner voire interpréter la volonté des parties en vue de déterminer les compensations à charge du bailleur, et les règles de droit commun trouveront à s'appliquer.

Lorsque les améliorations ne sont pas susceptibles d'enlèvement⁴², le preneur aura droit à une indemnité égale⁴³ :

- au coût des travaux et des matériaux s'il s'agit de travaux sans lesquels le bien de l'enrichi eût péri ou se fût détérioré gravement (impenses nécessaires) ;
- à la plus-value résultant de ces travaux si ceux-ci étaient simplement utiles ;
- à rien du tout si les améliorations ont été effectuées pour le seul agrément du locataire (impenses voluptuaires). Peuvent être considérés comme tels l'installation d'un système de conditionnement d'air, d'un éclairage d'ambiance, ...

Lorsque cette situation se présente, le caractère nécessaire, utile ou voluptuaire des travaux est apprécié par le juge de paix qui statuera également, le cas échéant, sur le montant de plus value apportée au bien.

Formalisme de l'avenant

a) Respect des exigences que la loi impose aux actes sous seing privé

Pour qu'il puisse servir comme écrit, l'avenant au bail doit répondre aux exigences suivantes :

- Etre établi en autant d'exemplaires qu'il y a de parties ayant un intérêt distinct ;

42 Lorsque les améliorations résultant des travaux effectués sont susceptibles d'enlèvement, et que le preneur ne procède pas à l'enlèvement de ceux-ci, le bailleur peut soit requérir la remise des lieux dans leur pristin état, aux frais du preneur, soit choisir de conserver les améliorations, le preneur ayant alors droit à une indemnité égale à la plus-value apportée à l'immeuble (en vertu du principe général de droit relatif à l'enrichissement sans cause).

43 Principe général du droit relatif aux impenses.

- Chaque exemplaire doit comporter la signature de l'autre partie et doit contenir l'indication du nombre de copies signées ;
- Chaque partie doit en avoir effectivement reçu un exemplaire.

Ces conditions ne sont toutefois pas de mise lorsque la convention est soumise au régime de la preuve commerciale, c'est-à-dire lorsque les deux parties au contrat sont des commerçants⁴⁴.

b) Formalité d'enregistrement

L'enregistrement ou non du bail est sans conséquence en droit civil, à tout le moins en ce qui concerne la validité du contrat de bail écrit entre parties.

Cette formalité constitue toutefois une obligation fiscale⁴⁵ pesant solidairement sur le bailleur et le preneur.

En ce qui concerne les avenants au bail, l'obligation fiscale d'enregistrement n'existe que si l'accord qu'ils constatent a pour effet d'augmenter le montant des loyers ou des charges.

Il est néanmoins vivement conseillé de procéder à l'enregistrement du bail et de ses avenants afin de leur donner une date certaine.

En effet, à défaut de posséder une date certaine, le bail ou l'avenant, en cas de vente, ne sera pas opposable à l'acquéreur du bien, qui ne devra donc pas en tenir compte.

Il convient de noter que les baux consentis pour une durée de plus de neuf ans ou contenant une quittance d'au moins trois ans de loyer ne sont quant à eux opposables au tiers que moyennant leur transcription par acte notarié.

c) Impact de l'enregistrement sur le revenu cadastral

Depuis 1998, le cadastre est fusionné avec le secteur de l'enregistrement et des domaines pour constituer l'Administration du cadastre, de l'enregistrement et des domaines.

En regroupant les documentations du cadastre, de l'enregistrement et des conservations des hypothèques, cette nouvelle administration dispose d'un immense fichier de la propriété immobilière valable pour l'ensemble du territoire.

44 On verra plus bas qu'un bail conclu entre commerçants ne tombe pas forcément sous le régime spécifique des baux commerciaux, des conditions strictes étant requises pour qu'il en soit ainsi.

45 Tous les actes portant bail situés en Belgique doivent être enregistrés dans un délai de 4 mois.

Dès lors, suite à l'enregistrement d'un avenant au bail faisant état de travaux en PEB réalisés dans le bâtiment, le propriétaire du bien s'expose au risque de voir le revenu cadastral de celui-ci révisé.

Cette réévaluation du revenu cadastral aura un impact sur les revenus immobiliers imposables du propriétaire⁴⁶.

Notons toutefois que l'introduction d'une demande de prime ou de réduction d'impôt pourrait avoir le même effet⁴⁷.

Il n'en serait autrement que si la convention autorisant les travaux stipule que ces derniers restent la propriété du preneur jusqu'à l'expiration du bail.

Dans ce cas, il sera tenu compte de revenu cadastral établi antérieurement aux travaux ou modifications exécutées afin de déterminer les revenus immobiliers du propriétaire, le locataire étant quant à lui passible du précompte immobilier en qualité de « propriétaire des travaux »⁴⁸.

➤ Exécution de travaux par le propriétaire et impact sur les charges imputées au locataire

Principe de la liberté contractuelle

Dans le régime général du bail, les parties ont toute liberté de déterminer les frais et charges qui incombent au preneur.

Si la convention est muette ou imprécise à ce sujet, les charges seront réparties selon leur nature, les frais et charges relatifs à la propriété étant généralement à charge du bailleur⁴⁹ tandis que ceux qui concernent l'usage et la jouissance du bien loué sont à charge du preneur⁵⁰.

46 Calcul des revenus immobiliers imposables en cas de location : (Mémento fiscal 2006)

Usage fait de l'immeuble **Revenu imposable du propriétaire** L'immeuble est donné en location à une personne physique qui ne l'affecte pas à l'exercice de son activité professionnelle Le revenu cadastral indexé et majoré de 40%

L'immeuble est donné en location

- à une personne physique qui l'affecte à l'exercice de son activité professionnelle,
- à une société (*)

- à toute autre personne morale, sauf le cas ci-dessous Le loyer, net de 40% de charges forfaitaires, MAIS

- les charges ne peuvent pas excéder les deux tiers d'un montant égal à 3,5 fois le revenu cadastral

- le loyer net ne peut pas être inférieur au revenu cadastral indexé et majoré de 40% L'immeuble est donné en location à une personne morale, autre qu'une société, qui le sous-loue à une ou plusieurs personnes physiques qui l'affecte(nt) exclusivement à des

fins d'habitations Le revenu cadastral indexé et majoré de 40%

(*) Sous réserve de la règle de requalification des revenus.

http://www.docufin.fgov.be/websedsdd/intersalgfr/thema/publicaties/memento/pdf/MF2006_V01_partie1.pdf.

47 Voir à cet égard la Circulaire n° Ci.RH.331/554.678 (AFER 2/2003) dd. 19.05.2004 en annexe du présent document.

48 Cette solution a précédemment été consacrée par la Cour de Cassation : Cass., 1^{ère} ch., 19 février 1976, Journ. dr. fisc. 1978, p.271 et observations, disponible également sur www.juridat.be.

49 Précompte immobilier, matériel d'entretien des communs, salaire du gérant ou du syndic,...

50 Taxe d'égouts, d'enlèvement des immondices, frais de consommation d'eau, de gaz, d'électricité, de chauffage en ce compris les redevances, redevances pour la télédistribution, le téléphone,...

Il est donc loisible aux parties de convenir que le bailleur financera des travaux en PEB dans le bâtiment faisant l'objet du bail, à charge pour le preneur, de payer une partie ou la totalité du remboursement de l'emprunt souscrit à cet effet par le propriétaire au titre de charge locative.

Dispositions impératives : modalités d'établissement des charges

Si les parties peuvent librement convenir des frais et charges à supporter par le preneur, les modalités d'établissement des charges et leur justification sont toutefois soumises à une triple obligation de la part du bailleur, dont le caractère est impératif.

Les dispositions contraires que contiendraient le contrat de bail ou ses avenants sont nulles.

Les charges doivent être réelles

Les frais et charges imposés au preneur doivent correspondre à des dépenses réelles.

Le montant des frais mis à charge du preneur devra donc toujours correspondre à la réalité, le bailleur ne pouvant imputer au preneur que ce qu'il débourse lui-même en fait.

Les charges doivent être mentionnées dans un compte distinct

Il faut que le preneur puisse aisément distinguer ce qui lui est réclamé à titre de charge.

Il en sera ainsi dès lors que figure dans le décompte fourni au preneur une description de la dépense portée en compte, de la quantité ou la proportion mise à charge du preneur, ainsi qu'une imputation précise des provisions versées.

Le bailleur doit fournir des documents justificatifs des sommes réclamées

Le bailleur doit fournir en copie les documents justifiant les sommes qu'il réclame.

Dans le cas qui nous occupe, la production de documents justificatifs sera aisée, les modalités de remboursement de l'emprunt par le bailleur étant connues et communiquées au preneur dès la conclusion de l'avenant au contrat.

Avenant au bail relatif aux charges

Contenu de l'avenant

Dès lors que le bailleur et le preneur acceptent que le bailleur finance des travaux en PEB dans les lieux faisant l'objet du bail, à charge pour le preneur de payer une partie ou la totalité du remboursement de

l'emprunt souscrit à cet effet par le propriétaire au titre de charge locative, il est indispensable que les parties rédigent un avenant au contrat de bail réglant les points suivants :

Nature, étendue et prix des travaux en PEB

Il est utile de décrire de manière aussi explicite que possible les travaux décrits en joignant cahier de charge, devis, ...

Il est conseillé d'indiquer les travaux réalisés ont objectif de réduire les charges locatives exposées pour la consommation d'énergie et de joindre le cas échéant l'audit énergétique permettant d'évaluer les travaux en PEB et leur conséquence en termes d'économie d'énergie.

Il est également recommandé de préciser dans la convention le coût approximatif des travaux, et d'indiquer un délai approximatif dans lequel les travaux doivent prendre cours.

Il convient enfin que le bailleur s'engage à produire au preneur, dès réception des travaux, le décompte final du coût de ceux-ci.

Type de financement souscrit par le bailleur

Il convient de décrire au mieux dans la convention les modalités de l'emprunt souscrit par le bailleur en vue de réaliser les travaux PEB (somme empruntée, taux, durée de remboursement, ...).

Pour ce faire, il est nécessaire que le bailleur ait préalablement obtenu une offre de prêt déterminée auprès d'un établissement de crédit ou un dispensateur de crédit.

La convention peut prévoir qu'elle prendra ses effets sous condition suspensive de l'obtention effective par le bailleur de l'emprunt dont elle énonce les modalités.

Charge à supporter par le preneur

La convention doit bien entendu définir quelle est la proportion du coût des travaux qui sera supportée par le preneur au titre de charge locative.

Il est conseillé de fixer cette part de remboursement en fonction des économies d'énergies évaluées dans l'audit (exemple : anciennes charges = 100 économie d'énergie évaluée à 10, donc les charges sont fixées entre 1 et 9).

Il convient également de préciser la périodicité du versement de cette charge.

Production des comptes

Il convient de fixer dans le contrat la périodicité de la production de documents justificatifs par le bailleur.

Formalisme de l'avenant

Les observations formulées plus haut, relatives aux exigences que la loi impose aux actes sous seing privé et à l'enregistrement du bail, sont entièrement transposables ici.

A nouveau, suite à l'enregistrement d'un avenant au bail faisant état de travaux en PEB réalisés dans le bâtiment, le propriétaire du bien s'expose au risque de voir le revenu cadastral de celui-ci révisé.

Bail commercial

➤ Conditions requises pour l'application de la loi sur les baux commerciaux

Pour que le régime particulier du bail commercial prévu par la loi s'applique, il doit s'agir d'un bail portant sur un immeuble ou une partie d'immeuble, dont l'affectation est fixée dès l'entrée en jouissance ou en cours de bail par le preneur ou un sous locataire à l'exercice d'un commerce de détail ou à l'activité d'un artisan directement en contact avec le public.

Certains bâtiments du groupe cible « tertiaire privé » seront donc susceptibles de faire l'objet d'un contrat de bail commercial.

Il convient de garder à l'esprit que ces baux commerciaux seront soumis au régime général des baux énoncé plus haut, sauf si une disposition particulière de la loi sur les baux commerciaux y déroge.

➤ Réglementation particulière impérative

Durée du bail

La durée du bail commercial ne peut être inférieure à neuf années, les parties n'ayant pas la faculté de déroger à cette règle.

Le preneur a par ailleurs le droit d'obtenir, par préférence à toute autre personne, le renouvellement de son bail pour la continuation du même commerce, soit à l'expiration de celui-ci, soit à l'expiration du premier ou du deuxième renouvellement, pour une durée de neuf années (sauf accord des parties constaté par un acte authentique ou par une déclaration faite devant le juge). Ce droit est limité à trois renouvellements.

La loi reconnaît toutefois de manière impérative le droit du preneur de mettre fin au bail commercial tous les trois ans, moyennant un préavis de six mois au moins. Ce droit s'applique nonobstant toute clause contraire.

A l'opposé, le droit de résiliation du bailleur n'existe que s'il est expressément prévu conventionnellement. Celui-ci ne peut alors s'exercer que pour le seul motif limitativement indiqué par la loi, à savoir l'exercice d'un commerce, et un préavis d'un an minimum doit alors être donné.

L'avenant au contrat relatif aux travaux PEB réalisés par le preneur ou le bailleur devra donc tenir compte de ces deux points. (Modalités de fin du bail et contrepartie éventuelle du bailleur).

Révision du loyer

La durée minimale de neuf ans résultant de la loi sur les baux commerciaux implique le risque que les parties soient confrontées à des circonstances qu'elles ne pouvaient raisonnablement prévoir lors de la conclusion du bail initial.

La loi prévoit dès lors de manière impérative une faculté de révision triennale du loyer, pour autant que toutes les conditions qu'elle prévoit soient cumulativement remplies.

Outre les conditions de forme et de délai, la révision triennale n'est possible qu'en cas de circonstances nouvelles modifiant la valeur locative normale d'au moins 15% par rapport au loyer en vigueur.

Cette faveur est reconnue aux deux parties, et le caractère impératif de cette faculté s'attache au principe de la révision et aux modalités de celle-ci prévues par la loi.

Les travaux que le preneur a effectués à l'immeuble pour son propre compte pendant le contrat de bail commercial ne constituent toutefois pas des faits nouveaux susceptibles de justifier une révision du loyer à l'expiration d'une période triennale du bail⁵¹.

La plus-value résultant des travaux PEB réalisés par le preneur ne pourra donc pas être prise en compte lors de la détermination du loyer de renouvellement.

➤ Exécution de travaux en PEB par le locataire

Dispositions particulières de la loi

Droit du preneur d'aménager les lieux loués

En vertu des dispositions spéciales de la loi sur le bail commercial (Articles 7 et 8 de la Loi), le preneur peut effectuer dans les lieux loués toute transformation utile à son entreprise, dès lors que le coût des travaux effectués ne dépasse pas trois années de loyer.

51 Civ. Bruxelles (33^{ème} ch.) 14 fév. 2003, *R.W.*, 2005-06, liv.25, p.988 ; J.P. Brux., (3^{ème} canton) , 25 janv. 1963, *J.T.* 1963, p. 285.

Il résulte des travaux préparatoires de la loi que les circonstances nouvelles doivent être indépendantes tant de la volonté du bailleur que de celle du preneur. Pour ce dernier, la loi le détermine expressément : « Le juge... n'a pas égard au rendement favorable ou défavorable résultant du seul fait du preneur. ».

Il bénéficie donc d'un droit plus étendu que celui qui existe dans le régime de droit commun.

La loi impose toutefois au preneur le respect de certaines conditions de fond et de forme (que nous ne développerons pas ici) : il doit en aviser le bailleur, qui dispose d'un droit d'opposition pour de justes motifs, le différend éventuel étant tranché par le juge.

La violation de ces dispositions légales entraîne le droit pour le bailleur de faire arrêter les travaux, et peut justifier le cas échéant la résolution du bail aux torts du locataire.

Le bailleur peut alors exiger la remise des locaux dans leur état antérieur, réclamer des dommages et intérêts et conserver les aménagements tout en étant dispensé de devoir une indemnité de ce chef au locataire.

Par ailleurs, en cas d'exécution des travaux, la loi reconnaît au propriétaire et au bailleur (en cas de sous-location) un droit de contrôle et un droit d'exiger que le preneur fasse couvrir les responsabilités par une assurance.

Ces dispositions particulières peuvent donc être mises en œuvre par le preneur qui souhaiterait réaliser certains travaux en PEB, dans la mesure où ceux-ci sont utiles dans la perspective de l'exploitation commerciale et que ce dernier respecte les conditions de forme et de fond précitées.

Le bailleur et le preneur demeurent bien entendu libres de convenir que le preneur réalisera des travaux en PEB dans les lieux loués, et de modaliser comme bon leur semble l'accord du bailleur, l'étendue de son droit de contrôle, la nature et l'étendue des travaux autorisés et le financement des travaux.

Sort des travaux en fin de bail

La loi sur le bail commercial met en place un régime spécifique supplétif qui s'applique à toute transformation effectuée par le preneur « avec l'accord express ou tacite du bailleur ou en vertu d'une décision de justice ».

Cette disposition vise tous les travaux de transformation, et pas uniquement les travaux de transformation utiles exécutés dans les conditions des Articles 7 et 8 de la Loi.

Selon ce régime, le bailleur ne peut exiger la suppression des travaux au départ du preneur.

En revanche, il peut s'opposer à ce que le preneur exerce son droit d'enlèvement des travaux, et ce droit doit être exprimé le plus rapidement possible.

Le preneur dont les transformations sont maintenues après son départ a droit à une indemnité.

L'indemnité a pour objet de rembourser au locataire tout ou partie de l'investissement qu'il a effectué et qui va dorénavant profiter au bailleur.

Cette indemnité consiste, au choix du bailleur :

- Soit dans le remboursement de la valeur des matériaux et du coût de la main d'œuvre ;
- Soit dans le paiement d'une somme égale à la plus-value dont l'immeuble bénéficie du fait de ces travaux.

Rien n'interdit toutefois aux parties de convenir autrement sur ce point et d'aménager le sort des travaux selon la liberté des conventions.

Avenant au bail commercial

Contenu de l'avenant

Au vu de ce qui a été dit plus haut, l'avenant au bail commercial modalisant l'accord entre bailleur et le preneur afin que ce dernier réalise à ses frais des travaux en PEB dans les lieux faisant l'objet du bail peut être rédigé en suivant le canevas applicable en droit général.

En raison des dispositions particulières de la loi sur les baux commerciaux, Il conviendra toutefois d'être attentif aux points suivants lors de la rédaction de l'avenant :

Droit du preneur de mettre fin au bail tous les trois ans

Cette disposition est impérative et ne peut être modalisée par les parties. Celles-ci devront donc en tenir compte lors de la conclusion de la convention, notamment en vue de déterminer la contrepartie ou les indemnités éventuelles ;

Sort des travaux en fin de bail : droit du preneur à une indemnité ou contrepartie dans le chef du bailleur

Lorsqu'il s'agit d'un bail commercial, le droit pour le bailleur de donner congé n'existe que s'il est expressément prévu dans le contrat. Ce n'est donc que si ce droit est conventionnellement prévu que son renoncement constitue une contrepartie de sa part.

Formalisme

Le régime particulier du bail commercial ne déroge pas au régime général du bail sur ce point. Les observations formulées quant aux exigences que la loi impose aux actes sous seing privé et quant à l'intérêt et les conséquences de enregistrement sont transposables ici.

➤ Exécution de travaux en PEB par le propriétaire et impact sur les charges imputées au locataire

Le régime particulier du bail commercial ne déroge pas au régime général du bail à cet égard.

On se référera donc à ce qui a été souligné à cet égard dans le chapitre relatif au régime général du bail en ce qui concerne le contenu de l'avenant et le formalisme à respecter.

Bail de résidence principale

➤ Conditions requises pour l'application de la loi sur les baux relatifs à la résidence du preneur

Le régime spécifique du bail de résidence principale s'applique aux baux portant sur le logement que le preneur, avec l'accord exprès ou tacite du bailleur, affecte dès l'entrée en jouissance à sa résidence principale.

➤ Réglementation particulière du bail de résidence principale

Durée du bail

Le bail de résidence principale est réputé conclu pour une durée de neuf années.

Dans ce cas, la loi reconnaît de manière impérative le droit du preneur de mettre fin à tout moment au bail moyennant un congé de trois mois, éventuellement assorti d'une indemnité.

Le bailleur a quant à lui le droit impératif de mettre fin à tout moment au bail, moyennant un congé de six mois, pour le motif limitativement déterminé d'occupation du lieu par lui-même ou ses parents.

Celui-ci peut également mettre fin au bail à l'expiration du premier et du second triennat en donnant congé six mois à l'avance s'il a l'intention de rénover le bâtiment, ou encore sans motifs, mais à charge alors pour lui de verser une indemnité équivalente à neuf ou six mois de loyer au preneur.

Les parties ont toutefois la faculté de déroger à cette règle en concluant un bail par écrit pour une durée inférieure ou égale à trois ans, qui ne pourra être prorogé qu'une fois, et seulement par écrit, moyennant les mêmes conditions.

Etat du bien loué

En vertu des dispositions particulières de la loi (Article 2), le bien loué doit répondre aux exigences élémentaires de sécurité, salubrité et d'habitabilité, qui sont précisées par arrêté royal.

A défaut, le preneur peut exiger l'exécution des travaux nécessaires pour mettre le bien en conformité ou demander la résiliation du contrat avec dommages et intérêts.

Disposition particulière de la loi relative au bail à rénovation
Coexistence du régime du « bail à rénovation » et du régime général du droit du bail

Le législateur n'a pas porté atteinte à la validité des conventions par lesquelles le preneur s'engage, avec l'accord du bailleur, à exécuter certains travaux de remise en état ou de rénovation du bien loué, moyennant la réduction ou la suppression du loyer pendant un certain temps.

Il a dès lors précisé les modalités de ce qu'il a qualifié de « bail à rénovation » dans les règles particulières aux baux relatifs à la résidence principale du preneur et permet aux parties, dans ce cas uniquement, de déroger aux deux dispositions impératives précitées :

- Le bien ne doit pas nécessairement satisfaire aux exigences de salubrité, de sécurité ou d'habitabilité ;
- Le bailleur peut renoncer à son droit de mettre fin à tout moment au bail pour occupation personnelle.

La loi n'impose donc pas au partie de prévoir ces dérogations (la convention étant alors soumise au régime général du bail), mais les autorise à en faire usage dans le cadre strict qu'elle définit.

Principe

Dans le cadre du «bail à rénovation», la loi prévoit que les parties peuvent convenir par écrit à tout moment que le locataire s'engage à effectuer à ses frais certains travaux qui incombent normalement au bailleur (nous renvoyons le lecteur à notre note précédente à ce sujet). Les parties sont alors tenues de fixer le délai dans lequel les travaux doivent être effectués.

Conditions pour déroger aux exigences relatives au bien loué

Afin de pouvoir déroger à la règle qui impose le respect des exigences élémentaires en matière de sécurité, de salubrité et d'habitabilité, il convient de respecter cinq conditions cumulatives :

- Les travaux envisagés doivent au moins viser à remédier aux insuffisances du bien loué ;
- Les travaux de rénovation doivent être décrits avec précision ;
- Le début des travaux doit être fixé dans un délai raisonnable ;
- Aucun loyer ne peut être réclamé pendant le délai convenu pour la réalisation des travaux ;
- Le délai doit être raisonnablement suffisant pour effectuer ces travaux.

Nécessité d'une contrepartie dans le chef du bailleur

Au sens de la loi sur la résidence principale, le bail à rénovation est donc celui dans lequel, en contrepartie de l'engagement du preneur d'effectuer certains travaux, le bailleur concède un avantage qui peut consister :

- Soit en une diminution ou en une remise du montant du loyer ;
- Soit dans la renonciation du bailleur à ne pas demander une révision du loyer,
 Le bailleur satisfait à cette obligation s'il s'engage à ne pas réclamer une révision du loyer à l'expiration du premier triennat. Il faut toutefois déduire d'un tel engagement, sous peine qu'il soit purement potestatif, que le bail doit être maintenu pendant toute la période visée, c'est-à-dire le second triennat ;
- Soit dans l'engagement de sa part à renoncer à donner le congé pendant une période déterminée (pour quelque cause que ce soit, y compris pour occupation personnelle).

Si le bailleur se contente d'autoriser le preneur à effectuer certains travaux sans prendre aucun des engagements ci-dessus, il n'y a pas « bail à rénovation » au sens de la loi.

Réception contradictoire des travaux

Le régime spécifique du « bail à rénovation » prévoit enfin qu'il soit procédé à la réception contradictoire des travaux à la demande de la partie la plus diligente.

➤ Exécution de travaux en PEB par le locataire en accord avec le bailleur

Avenant au contrat de bail de résidence principale

Contenu de l'avenant

Au vu de ce qui a été dit plus haut, l'avenant au bail de résidence principale modalisant l'accord entre bailleur et le preneur afin que ce dernier réalise à ses frais des travaux en PEB dans les lieux faisant l'objet du bail, peut être rédigé en suivant le canevas applicable en droit général.

Toutefois, si les parties souhaitent déroger aux dispositions impératives relatives au bail de résidence principale (en prévoyant que le bien ne doit pas nécessairement satisfaire aux exigences de salubrité, de sécurité ou d'habitabilité ou que le bailleur renonce à son droit de mettre fin à tout moment au bail pour occupation personnelle), il conviendra que l'avenant précise :

a) Modalités des travaux

Le cas échéant, l'avenant doit indiquer que les travaux envisagés visent à remédier aux insuffisances de l'immeuble loué, décrire ceux-ci avec précision, fixer le début des travaux dans un délai raisonnable, prévoir un délai raisonnablement suffisant pour effectuer ces travaux et prévoir qu'aucun loyer ne peut être réclamé pendant ce délai convenu.

b) Contrepartie nécessaire dans le chef du bailleur

Si l'on souhaite tomber sous l'application du bail à rénovation tel qu'aménagé par la loi sur le bail de résidence principale, il conviendra que l'avenant à la convention de bail prévoie une contrepartie dans le chef du bailleur telle que décrite au point 1.4.2.2.

Formalisme

Le régime particulier du bail de résidence principale ne déroge pas au droit commun sur ce point. Les observations quant aux exigences que la loi impose aux actes sous seing privé et quant à l'intérêt et les conséquences de enregistrement sont transposables ici.

➤ Exécution de travaux en PEB par le propriétaire et impact sur les charges imputées au locataire

Dispositions particulières de la loi

Lorsqu'il s'agit d'un bail de résidence principale, chacune des parties peut demander à tout moment la révision des frais et charges forfaitaires et leur conversion en frais et charges réels.

Hormis l'interdiction particulière de mettre le précompte immobilier à charge du preneur, les parties conviennent toutefois librement des charges qui seront imputées au preneur.

Avenant au contrat

Le régime particulier du bail de résidence principale ne déroge pas au régime général du bail à cet égard.

On se référera donc au chapitre relatif au régime général du bail en ce qui concerne le contenu de l'avenant et le formalisme.

Avenant au contrat de bail

Avantages : permet au locataire de donner l'impulsion pour la réalisation des travaux PEB

Remarque préliminaire : il s'agit d'avenant type qui doivent impérativement être adaptés et complétés par les parties en fonctions des circonstances et de leurs objectifs.

➤ Régime général du bail et bail commercial

Objet de l'avenant

Le preneur s'engage, ce que le bailleur accepte, à effectuer les travaux suivants, repris à l'annexe du présent avenant :

- (travaux définis de manière aussi explicite que possible, en annexant à l'avenant devis, descriptif, cahier des charges, l'audit énergétique éventuellement réalisé, ...)
- le coût de ces travaux est évalué, sous toutes réserves, à ... €
- les travaux seront exécutés dans un délai approximatif de ... mois, prenant cours le ...

Contrepartie du bailleur (facultatif- Choisir 2-A ou/et 2-B)

2) A Engagement relatif au financement des travaux

(Cet article trouvera à s'appliquer lorsque les parties entendent subordonner la réalisation des travaux PEB par le preneur à l'engagement du bailleur de se porter garant du remboursement de l'emprunt souscrit par le preneur et/ou à l'engagement du bailleur de reprendre à sa charge le solde du remboursement de l'emprunt au terme du bail.

Pour ce faire, préalablement à la conclusion du présent avenant, il convient que les parties aient convenu, avec un établissement ou dispensateur de crédit de leur choix, qui leur aura remis une offre en ce sens, des différentes modalités relatives :

- à l'emprunt en tant que tel (montant, taux d'intérêt, périodicité des remboursements).
- à la portée et aux modalités d'actionnement de la garantie donnée par le bailleur le cas échéant ;
- aux modalités et conditions de la reprise du remboursement de l'emprunt par le bailleur à l'échéance du bail ;
- aux conséquences d'une résolution anticipée du bail sur le remboursement de l'emprunt et les engagements pris par le bailleur.).

Le preneur s'engage, en vue de financer les travaux, à souscrire un emprunt de ... € auprès de l'établissement /le dispensateur de crédit ... aux termes et conditions (taux d'intérêts, mensualités) mentionnés dans l'offre émanant de cet établissement annexé au présent avenant.

Le bailleur s'engage quant à lui :

- à se porter garant du remboursement de l'emprunt que le preneur s'engage à souscrire auprès de l'établissement/du dispensateur de crédit ..., aux termes et conditions (modalités de l'appel à garantie, subsidiarité) précisées dans l'offre émanant de cet établissement annexé au présent avenant ;

- à se substituer au preneur pour le paiement des mensualités relatives au remboursement du prêt qui seront à échoir à dater du ... , (date correspondant à la date d'échéance du bail), à défaut pour les parties d'avoir préalablement convenu d'une reconduction de celui-ci.

(Possibilité d'opter pour l'une ou l'autre option, ou de prévoir les deux)

2) B Réduction de loyer ou engagement à ne pas donner le congé

En contrepartie de la bonne et entière exécution des travaux, le bailleur renonce à :

- Résilier le bail, pour quelque motif ou dans quelque condition que ce soit, avant le ... ; il pourra donc, au plus tôt, donner congé à partir du ... Cet engagement ne fait pas obstacle au droit du bailleur de demander la résolution judiciaire du bail aux torts du preneur en cas de manquement de celui-ci.

(Cette proposition n'a d'intérêt que si le bail prévoit la faculté pour le bailleur de résilier le bail avant l'arrivée du terme convenu)

- demander la révision du loyer à (aux) l'échéance(s) du (des) prochain(s) triennat(s) ;

(Cette proposition n'a d'intérêt que si le bail prévoit la faculté pour le bailleur de demander une telle révision)

- Consentir une réduction de ... € non Indexée sur le loyer mensuel pendant ... mois à dater du premier mois suivant le commencement effectif des travaux, soit au total ... €.

Bonne exécution des travaux

Le preneur s'engage à ne confier les travaux qu'à des professionnels compétents et satisfaisants à toutes les obligations légales, et notamment à l'enregistrement des entrepreneurs, conformément au devis annexé au présent avenant.

Il veillera au respect des règlements d'urbanisme et sollicitera les autorisations requises. Le cas échéant, le bailleur lui apportera sa collaboration.

Suivant l'avancement des travaux, le preneur permettra au bailleur ou à son délégué de constater la bonne exécution et l'avancement des travaux au moins une fois par semaine.

Il l'avertira de tout élément de nature à concerner ses intérêts ou à modifier les prévisions des parties telles qu'elles résultent de la présente convention.

A l'achèvement entier des travaux, ceux-ci feront l'objet d'une réception entre le bailleur, le preneur et les entrepreneurs.

Le preneur veillera à ce que les contrats d'entreprise et d'architecture contiennent une stipulation permettant au bailleur d'exercer tout recours contre les professionnels intervenus au cours des travaux.

Ces stipulations n'impliquent aucun abandon du droit du bailleur à agir contra le preneur.

En cas de mauvaise exécution des travaux, le bailleur pourra exercer à l'encontre du preneur et des entrepreneurs les recours habituels de droit commun, et disposera de la faculté de refuser les travaux en cas de malfaçons et manquements importants.

Les documents constatant l'achèvement vaudront avenant à l'état des lieux d'entrée, à moins que les parties ne préfèrent établir de commun accord un état des lieux dans les conditions et délais de l'Article 1730 du Code Civil.

Sort des travaux en fin de bail

En fin de bail, les travaux resteront acquis au bailleur, qui ne pourra en demander l'enlèvement.

Ces travaux lui seront acquis :

- Sans indemnité ;
- Moyennant une indemnité correspondant à ... € (*cette solution peut être adoptée par les parties lorsqu'elles n'ont pas prévu d'autre contrepartie dans le chef du bailleur, mais rien ne les y oblige*).

Dissolution anticipée du bail

- 5) A Résolution pour inexécution fautive d'une des parties (Choisir 5) A 1 ou 5) A 2)

Si le bail prend fin avant que chaque partie ait rempli la totalité de ses obligations, la partie aux torts de laquelle la résolution judiciaire du bail est prononcée devra indemniser l'autre pour le préjudice qu'elle subit.

- 5) A 1 Préjudice des parties lorsqu'il n'existe pas d'engagement du bailleur relatif au financement des travaux PEB

Le préjudice consiste, pour le bailleur, dans le coût (en ce compris l'indisponibilité des lieux) nécessaire à l'achèvement des travaux.

Si les travaux réellement exécutés par le preneur au moment de dissolution anticipée du bail ne dépassent pas le tiers des travaux envisagés, le bailleur pourra opter pour la remise des lieux dans leur état initial, auquel cas il sera intégralement indemnisé de son dommage pour un montant couvrant le coût d'enlèvement desdits travaux et de remise des lieux dans leur pristin état, en ce compris l'indisponibilité.

Le dommage du preneur consistera dans le coût des travaux réellement exécutés au moment de la Dissolution anticipée du bail, sous déduction des éventuelles réductions de loyer consenties.

5) A 2 Préjudice des parties lorsqu'il existe un engagement du bailleur relatif au financement des travaux

Le préjudice consiste, pour le bailleur, dans le coût (en ce compris l'indisponibilité des lieux) nécessaire à l'achèvement des travaux.

Si les travaux réellement exécutés par le preneur au moment de dissolution anticipée du bail ne dépassent pas le tiers des travaux envisagés, le bailleur pourra opter pour la remise des lieux dans leur état initial, auquel cas il sera intégralement indemnisé de son dommage pour un montant couvrant le coût d'enlèvement desdits travaux et de remise des lieux dans leur pristin état, en ce compris l'indisponibilité.

Le dommage du preneur consistera dans le coût des travaux réellement exécutés au moment de la dissolution anticipée du bail, sous déduction des éventuelles réductions de loyer consenties et des montants que le bailleur a le cas échéant versés à l'établissement/au dispensateur de crédit au titre de garantie des obligations du preneur relatives au remboursement de l'emprunt visé à l'article 2 du présent avenant.

Le preneur et le bailleur conviennent que les conséquences d'une résolution anticipée du bail sur les droits et obligations de ceux-ci relativement à l'emprunt souscrit se règlement conformément aux dispositions figurant dans l'offre de l'établissement de crédit/ le dispensateur de crédit ci-annexée.

5) B Dissolution anticipée du bail suite au décès du preneur

Suite au décès du preneur, le bailleur et les ayants droit du preneur devront chacun indemniser l'autre pour le préjudice subi.

5) B 1 Préjudice des parties lorsqu'il n'existe pas d'engagement du bailleur relatif au financement des travaux PEB

Le préjudice consiste, pour le bailleur, dans le coût (en ce compris l'indisponibilité des lieux) nécessaire à l'achèvement des travaux.

Si les travaux réellement exécutés par le preneur au moment de dissolution anticipée du bail ne dépassent pas le tiers des travaux envisagés, le bailleur pourra opter pour la remise des lieux dans leur état initial, auquel cas il sera intégralement indemnisé de son dommage pour un montant couvrant le coût d'enlèvement desdits travaux et de remise des lieux dans leur pristin état, en ce compris l'indisponibilité.

Le dommage du preneur consistera dans le coût des travaux réellement exécutés au moment de la dissolution anticipée du bail, sous déduction des éventuelles réductions de loyer consenties.

5) B 2 Préjudice des parties lorsqu'il existe un engagement du bailleur relatif au financement des travaux

Le préjudice consiste, pour le bailleur, dans le coût (en ce compris l'indisponibilité des lieux) nécessaire à l'achèvement des travaux.

Si les travaux réellement exécutés par le preneur au moment de dissolution anticipée du bail ne dépassent pas le tiers des travaux envisagés, le bailleur pourra opter pour la remise des lieux dans leur état initial, auquel cas il sera intégralement indemnisé de son dommage pour un montant couvrant le coût d'enlèvement desdits travaux et de remise des lieux dans leur pristin état, en ce compris l'indisponibilité.

Le dommage des ayants droits du preneur consistera dans le coût des travaux réellement exécutés au moment de la dissolution anticipée du bail, sous déduction des éventuelles réductions de loyer consenties et des montants qu'il a le cas échéant versés à l'établissement/au dispensateur de crédit au titre de garantie des obligations du preneur relatives au remboursement de l'emprunt visé à l'article 2 du présent avenant.

Le preneur et le bailleur conviennent que les conséquences d'une résolution anticipée du bail sur les droits et obligations de ceux-ci relativement à l'emprunt souscrit se règlement conformément aux dispositions figurant dans l'offre de l'établissement de crédit/ le dispensateur de crédit ci-annexée.

5) C Dissolution anticipée du bail en raison de la perte de la chose louée

En cas de perte de la chose louée, le dommage du preneur consistera dans le coût des travaux réellement exécutés au moment de la dissolution anticipée du bail, sous déduction des éventuelles réductions de loyer consenties et des montants que le bailleur a le cas échéant versés à l'établissement/au dispensateur de crédit au titre de garantie des obligations du preneur relatives au remboursement de l'emprunt visé à l'article 2 du présent avenant.

Assurances

Le preneur souscrira toutes les assurances requises avant le début des travaux.

Ces assurances couvriront sa responsabilité et celle du bailleur pendant toute la durée des travaux.

Il veillera également à ce que ceux-ci n'occasionnent pas de troubles aux voisins et éventuels colocataires.

Responsabilité

Les travaux sont entrepris sous la responsabilité du preneur, qui supportera seul les conséquences de tout évènement qui pourrait en perturber le bon déroulement (faillite de l'entreprise, ...).

➤ « Bail de résidence principale »

1) Contrepartie

En contrepartie de la bonne et entière exécution des travaux, En contrepartie de la bonne et entière exécution des travaux et conformément à l'article 8 de la loi sur les baux de résidence principale, le bailleur renonce à :

- résilier le bail, pour quelque motif ou dans quelque condition que ce soit, avant le ... ; il pourra donc, au plus tôt, donner congé à partir du ... Cet engagement ne fait pas obstacle au droit du bailleur de demander la résolution judiciaire du bail aux torts du preneur en cas de manquement de celui-ci.
- demander la révision du loyer à (aux) l'échéance(s) du (des) prochain(s) triennat(s) ;
- Consentir une réduction de ... € non indexée sur le loyer mensuel pendant ... mois à dater du premier mois suivant le commencement effectif des travaux, soit au total ... €.

(Biffer les mentions inutiles)

2) Changement d'affectation

Toutes les dispositions du présent avenant restent d'application, même si les lieux ne sont plus affectés à la résidence du preneur.

Travaux en PEB supportés par le propriétaire : avenant au contrat de bail relatif aux charges

Avantages :

- responsabilise le locataire vis-à-vis de sa consommation d'énergie (celui-ci ne réalisera d'économie d'énergie que s'il adopte un comportement de consommation identique ou plus économe à celui pris en compte dans l'audit) ;
 - allège la part de remboursement du propriétaire.
- Régime général du bail, baux commerciaux et baux de résidence principale

1) Objet de l'avenant

En vue d'améliorer la performance énergétique du bâtiment faisant l'objet du bail, le bailleur s'engage, en accord avec le preneur, à effectuer les travaux suivants, repris à l'annexe du présent avenant :

- (*travaux définis de manière aussi explicite que possible, en annexant à l'avenant devis, descriptif, cahier des charges, l'audit énergétique éventuellement réalisé ...*)
- le coût de ces travaux est évalué, sous toutes réserves, à ... €
- les travaux seront exécutés dans un délai approximatif de ... mois, prenant cours le ...

Les travaux réalisés ont pour objectif de réduire les charges locatives exposées par le preneur pour sa consommation d'énergie, conformément à l'audit énergétique ci-joint (*biffer la référence à l'audit le cas échéant*).

2) Financement (*facultatif*)

En vue de financer les travaux mentionnés à l'article 1 du présent avenant, le bailleur s'engage à souscrire un emprunt de ... € auprès de l'établissement /du dispensateur de crédit ... aux termes et conditions (taux d'intérêts, mensualités) mentionnés dans l'offre émanant de cet établissement annexé au présent avenant, qui sont les suivantes :

- Montant emprunté : ... €
- Durée du prêt : ...
- Taux d'intérêt : ...
- Montant des remboursements effectués par le bailleur et périodicité : ...

3) Bonne exécution des travaux

Le bailleur s'engage à ne confier les travaux qu'à des professionnels compétents et satisfaisants à toutes les obligations légales, et notamment à l'enregistrement des entrepreneurs, conformément au devis annexé à la présente.

Il veillera au respect des règlements d'urbanisme et sollicitera les autorisations requises.

Suivant l'avancement des travaux, le preneur permettra au bailleur ou à son délégué de constater la bonne exécution et l'avancement des travaux au moins une fois par semaine.

Il l'avertira de tout élément de nature à concerner ses intérêts ou à modifier les prévisions des parties telles qu'elles résultent de la présente convention.

A l'achèvement entier des travaux, ceux-ci feront l'objet d'une réception entre le bailleur, le preneur et les entrepreneurs.

Les documents constatant l'achèvement vaudront avenant à l'état des lieux d'entrée, à moins que les parties ne préfèrent établir de commun accord un état des lieux dans les conditions et délais de l'article 1730 du Code Civil.

4) Charges

Moyennant bonne et entière exécution des travaux, le preneur accepte de payer mensuellement, au titre de charge locative, la somme de ... €, et ce jusqu'au ..., au titre de participation au coût des travaux réalisés en vue de permettre une diminution de ses dépenses énergétiques.

Le premier versement de ces charges n'interviendra qu'une fois l'achèvement entier des travaux constaté conformément aux dispositions de l'article 3 du présent avenant.

7.3. Applicabilité du bail à rénovation selon les acteurs impliqués dans l'attribution du logement au locataire

7.3.1. Relation entre le locataire et le bailleur propriétaire du bien

Les parties peuvent conclure un contrat de bail à rénovation préalablement à l'entrée du locataire dans les lieux loués, ou encore en cours de bail de résidence principale.

Les travaux incombant légalement au bailleur sont ceux auxquels il est tenu en vertu de son obligation de délivrance d'une chose en bon état de réparations de toutes espèces. Il doit y faire, pendant la durée du bail, toutes les réparations qui peuvent devenir nécessaires, autres que les locatives (Articles 1719 et 1720 du Code Civil).

Le bailleur doit donc entretenir le bien loué en état de service à l'usage pour lequel il a été loué. Cette obligation est constante et englobe la charge des grosses réparations et de gros entretien. Toute réparation qui s'avère nécessaire pour éviter de troubler l'occupation du locataire sera toujours à charge du bailleur.

Si le bailleur est indubitablement tenu du remplacement des installations non conformes inutilisables par vétusté, il n'a par contre aucune obligation de remplacer les installations défectueuses par des installations plus performantes sur le plan EE que les installations standard.

Il n'a de plus aucune obligation de procéder au remplacement d'une installation gourmande d'énergie dès lors que celle-ci fonctionne correctement.

Le locataire n'est tenu quant à lui que des réparations dites « locatives » ou de « menu entretien », qui sont celles qui résultent des dégradations ou pertes qui se manifestent pendant l'occupation.

Rien n'interdit toutefois à ce dernier d'investir dans des travaux de rénovation PEB⁵² dans le bien loué.

Dans ce cas, il est vivement conseillé d'obtenir l'accord écrit du bailleur pour la réalisation des travaux et de convenir à cette occasion des modalités de rétribution en fin de bail de la plus value apportée au bien grâce aux travaux réalisés.

A défaut, les règles de droit commun suivantes trouveront à s'appliquer en fin de bail :

Lorsque les améliorations résultant des travaux effectués sont susceptibles d'enlèvement, et que le preneur ne procède pas à l'enlèvement de ceux-ci le bailleur peut :

- Soit requérir la remise des lieux dans leur pristin état, aux frais du preneur,
- Soit choisir de conserver les améliorations, le preneur ayant alors droit à une indemnité égale à la plus-value apportée à l'immeuble⁵³.

Lorsque les améliorations ne sont pas susceptibles d'enlèvement (ce qui sera généralement le cas des améliorations résultant des travaux en PEB), le preneur aura droit à une indemnité égale⁵⁴ :

- Au coût des travaux et des matériaux s'il s'agit de travaux sans lesquels le bien de l'enrichi eût péri ou se fût détérioré gravement⁵⁵,

52 Pour rappel, les travaux en PEB pour le groupe cible des particuliers sont les suivants : isolation du bâtiment, vitrage à haute performance, étanchéité à l'air et contrôle de la ventilation, éclairage, chauffage classique performant et chauffe-eau solaire

53 Principe général du droit relatif à l'enrichissement sans cause

54 Principe général du droit relatif aux impenses

55 On parle alors d'impenses nécessaires

- A la plus-value résultant de ces travaux si ceux-ci étaient simplement utiles,
- A rien du tout si les améliorations ont été effectuées pour le seul agrément du locataire⁵⁶.

Lorsque cette situation se présente, le caractère nécessaire, utile ou voluptuaire des travaux est apprécié par le juge de paix qui statuera également, le cas échéant, sur le montant de plus value apportée au bien.

Par contre, si le preneur et le bailleur concluent ensemble un contrat de bail à rénovation relatif aux travaux en PEB, le bailleur ne pourra exiger l'enlèvement des travaux exécutés puisqu'il les a acceptés⁵⁷ et le preneur ne pourra procéder à l'enlèvement ou réclamer une indemnité puisqu'il a obtenu une contrepartie de la part du bailleur⁵⁸.

7.3.2. Intervention d'une société immobilière de service public (SISP)

Les Sociétés Immobilières de Service Public (SISP) ont pour mission principale de gérer l'ensemble des logements sociaux d'une commune déterminée dont elles sont propriétaires.

L'arrêté du gouvernement de la région de Bruxelles Capitale⁵⁹ qui organise la location des habitations gérées par les SISP prévoit que celles-ci peuvent accorder une déduction de loyer eu égard aux investissements que le locataire a lui-même consentis pour son logement après qu'ils aient fait l'objet d'une approbation.

Cet arrêté prévoit également que l'admission à la location d'un logement social est subordonnée à l'engagement du candidat locataire à souscrire à un contrat type de bail ou de bail à réhabilitation visés aux annexes de celui-ci⁶⁰.

Le contrat-type de bail à réhabilitation annexé à l'arrêté⁶¹ prévoit que le locataire s'engage à exécuter, selon les modalités et les délais prévus, des travaux de réhabilitation repris à l'annexe du contrat.

En contrepartie de la réalisation des travaux par le locataire, une déduction est opérée sur le loyer réel à concurrence de la valeur des travaux, qui a préalablement été estimée par un organisme d'assistance technique.

⁵⁶ On parle alors d'impenses somptuaires ou voluptuaires (peuvent être considérés comme tels l'installation d'un système de conditionnement d'air, d'un éclairage d'ambiance,...)

⁵⁷ Ceci sous réserve de l'exécution conforme des travaux

⁵⁸ La contrepartie réside dans l'engagement du bailleur à ne pas donner son renom pour une période déterminée ou à réduire le loyer.

⁵⁹ Article 16, § 1, de l'arrêté du Gouvernement de la Région de Bruxelles Capitale du 26 septembre 1996 organisant la location des habitations gérées par la Société du Logement de la Région bruxelloise ou par les sociétés immobilières de service public.

⁶⁰ Art 4§3 de l'arrêté précité.

⁶¹ Moniteur Belge du 14.11.1996 p.28990, disponible uniquement en version papier.

Seul deux SISP⁶² sur 33 ont toutefois recours au bail à réhabilitation. Celle-ci n'utilisent pas le contrat-type de bail à réhabilitation annexé à l'arrêté, mais ont chacune élaboré un contrat-type propre.

Les travaux visés que le locataire s'engage à (faire) effectuer ne portent toutefois jamais (et c'est délibéré) sur des installations nécessitant l'utilisation de techniques spécifiques.

Une des préoccupations des SISP est en effet de mettre en place des installations identiques (chauffage, boiler, électricité, ...) dans tous les logements en vue de faciliter le contrôle de la conformité et du bon fonctionnement de celles-ci à la fin du bail⁶³.

7.3.3. Intervention d'une agence immobilière sociale (AIS)

Les agences immobilières sociales sont organisées par l'Arrêté du Gouvernement de la Région de Bruxelles Capitale du 19 novembre 1998.

L'objectif des AIS est de prendre en gestion des logements du secteur privé, moyennant paiement d'un loyer au propriétaire, et de les louer aux personnes qui répondent aux conditions d'accès d'un logement social.

Les AIS prennent en charge la recherche d'un nouvel occupant à chaque départ des locataires, la rédaction du bail, la rédaction de l'état des lieux (à l'entrée et à la sortie), le contrôle de l'usage du bien par un technicien en bâtiment, une aide pour le choix des entreprises si des travaux sont nécessaires, la supervision des travaux.

Les AIS garantissent par ailleurs au propriétaire le paiement régulier du loyer même si le locataire ne paie pas ou lors d'un vide locatif, la remise en état du logement en fin de mandat ou de contrat (compte tenu de l'usure locative normale), l'obligation pour les locataires de souscrire à un contrat d'assurance incendie et le paiement des primes à temps.

Le propriétaire bailleur qui confie la gestion locative d'un logement à une AIS peut bénéficier d'une prime à la rénovation offerte par la Région Bruxelloise, pour autant que le logement ait été construit avant 1945.

La prime correspond à un pourcentage de 80% du montant⁶⁴ des travaux acceptés. Elle est calculée par logement.

Parmi la liste des travaux subsidiés figurent un bon nombre de travaux qui peuvent être réalisés en PEB⁶⁵.

62 La SCL «GERMINAL» Avenue C. Permeke 83, 1140 Bruxelles (Tél. : 02/726.69.09) et la SA « FOYER ANDERLECHTOIS » Chée de Mons 595, 1070 Bruxelles (Tél. : 02/556.77.30).

63 Entretien téléphonique avec Monsieur Thierry Neyts, de la SISP «LES FOYERS COLLECTIFS» SCL Rue de Sévigné 16 1070 Bruxelles Tél. : 02/521.55.40.

64 Ce montant ne correspond pas forcément au montant réel des travaux car il tient compte de prix unitaires fixés par la Région auxquels la prime est « plafonnée » et non du montant des travaux repris dans les devis.

65 Voir la liste des travaux subsidiés sur http://www.curbain.be/download/primereno_listetravaux.pdf

L'arrêté organisant les AIS prévoit un contrat-type de sous-location entre l'AIS et la personne qui répond aux conditions d'accès d'un logement social.

Dans ce contrat, il est précisé que les travaux, embellissements, améliorations et transformations du bien loué ne pourront être effectués que de l'accord du bailleur.

Moyennant l'accord de principe du propriétaire sur les travaux à effectuer, un bail à rénovation pourrait théoriquement être conclu entre l'AIS et le sous-locataire.

Cette solution semble toutefois complexe en raison de la qualité de mandataire de l'AIS et de la relation tripartite existante.

7.4. Conclusion

Nous avons vu plus haut que moyennant l'ajout de précisions contractuelles, le contrat de bail à rénovation peut constituer un outil applicable aux travaux en PEB réalisés par le locataire lorsque le bailleur est une personne (physique ou morale) privée.

Afin que les propriétaires et/ou les locataires souhaitent recourir à un tel bail, il est toutefois indispensable que ces deux parties y trouvent chacune un intérêt.

Le coût de l'investissement en PEB étant à charge du locataire, la mise en œuvre d'un mécanisme de financement de type micro crédit sera sans nul doute un incitant qui viendra utilement s'ajouter à la contrepartie offerte par le bailleur (réduction de loyer ou engagement à ne pas donner le renom pendant une durée déterminée).

De plus, l'intérêt du locataire sera encore accru si le mécanisme de financement proposé lui permet de bénéficier d'une réduction de ses charges globales liée aux économies d'énergie générées par l'investissement en PEB, et ce, malgré l'existence de la charge supplémentaire de remboursement de l'emprunt qui lui incombe.

8. ANALYSE ET RECOMMANDATION DES MESURES A PRENDRE POUR CHAQUE GROUPE CIBLE

Ce chapitre analyse au travers des tableaux qui suivent les techniques et les méthodes de financement possibles et souhaitables pour des mesures d'efficacité énergétique dans les bâtiments pour chacun des quatre groupes ciblés. Pour chaque groupe, des méthodes de financement et des mesures d'accompagnement sont recommandées.

8.1. Groupe cible : résidentiel privé (*)

	Coûts unitaires indicatifs (€/m ² , €/kcal, ...) (**)	Coûts indicatifs d'un projet	Temps de retour simple indicatif	Applicabilité aux sous-groupes cibles		
				Immeubles neufs	Immeubles à rénover	
Mesures E.E. réalisables	Isolation du bâtiment	15 €/m ² (*2)		10 - 15 ans	Oui	Oui
	Vitrage à haute performance	250 €/m ²		20 ans	Oui	Oui
	Etanchéité à l'air et contrôle de la ventilation				Oui	Oui
	Eclairage	2 €/W installé		5 - 10 ans	Possible	Possible
	Chauffage performant	140 €/W installé (*4)		6 - 8 ans	Oui	Oui
	Pompes à chaleur				Possible	Possible
	Récupération de chaleur sur HVAC				Possible	Possible
	Cogénération	1,000 à 2,000 €/kWe installé		3 - 7 an (*1)	Possible	Possible
	Chauffe-eau sanitaire performant				Oui	Oui
	Chauffe-eau solaire	700 à 1,100 €/m ² installé (*5)		30 ans	Oui	Oui
	Comptabilité énergétique		10,000 € (*3)		Oui	Oui
Application des techniques d'URE en exploitation et maintenance des installations				Oui	Oui	

(*) Les immeubles du ressort des AIS inclus

(**) Les coûts indiqués sont valables pour des immeubles à rénover

(*1) Hors subsides sur investissement mais y compris valorisation des certificats verts pour une CHP dans la fourchette de 70 à 800 kWe. Sans valorisation des certificats verts, le TRS est à multiplier par +/- 2

(*2) Pour isolation de toiture. Le prix est exprimé en m² de toiture

(*3) Pour placement et « data logging » de 4 compteurs

(*4) Prix pour chaudière et régulation seulement (pas la tuyauterie ni les radiateurs)

(*5) Fourchette pour 4 à 60 m² et 4 à 60 utilisateurs

Principales formules actuelles de financement		Avantages	Inconvénients
	Tiers Investisseur	Applicable aux immeubles à logements multiples. Présente plus d'intérêt pour les personnes morales	Concept relativement complexe. TI privé inapplicable sous le seuil de +/- 10.000 € par projet
	Financement sur fonds propres	Pas d'endettement	Mobilisation de capital non utilisable à d'autres fins
	Financement sur emprunt auprès d'un établissement de crédit	Moyen bien connu. Constitution aisée des garanties lorsque l'emprunteur est propriétaire	La faisabilité est jugée sur la qualité de l'emprunteur et non sur celle du projet d'E.E.
	Crédit-bail (leasing)	Engagement financement peu contraignant. Formule souple en théorie	Applicable seulement à certains types d'équipements et peu usuel

Incitants existants	<ul style="list-style-type: none"> - Primes énergies - Déductions fiscales possibles - Prêts à taux réduits octroyés dans le future par le FRCGE
---------------------	---

		Avantages et inconvénients	
financement	spécifique	Microcrédit	Coût
			Fixé conventionnement avec l'opérateur (par exemple pour son crédit social, Crédal bénéficie d'aides de la Région Wallonne au travers de 4 postes de travail subsidiés à concurrence de 134.175 € ainsi que d'un subside pour l'activité conseil à concurrence de 17.500 €)

faciliter l'accès au	Mécanisme	Sélection d'un opérateur de microcrédit qui instruit et suit le dossier de prêt	Compatibilité légale	OK
			Facilité administrative	Pas de problème particulier
		Octroi du prêt par une banque partenaire avec la garantie de la Région Création d'un guichet unique dont l'action peut être multiple :	Coût	Dépend de la disponibilité du travail nécessaire pour réaliser l'information et la gestion des dossiers
mettre en œuvre pour	généralistes	- Diffusion de l'information	Compatibilité légale	Forme légale du guichet à préciser
		- Implémentation des projets d'économie d'énergie		
		- Offre de modèles de financement "clés sur porte" avec contrats-types		
		- Centralisation des demandes de prêt		
		- Instruction des demandes de prêt garantis ou subsidiés par la Région		

que la Région de Bruxelles-capitale pourrait	Mécanismes	<p>Subsides qui peut prendre deux formes :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Prise en charge progressive des coûts des audits énergétiques (par exemple 50% lors de la réalisation de l'audit et le solde lorsque tout ou partie des mesures préconisées par l'audit sont implémentées) - Prise en charge partielle du taux d'intérêt pratiqué par la banque grâce aux primes existantes ou à un subside complémentaire 	Facilité administrative	Permet de centraliser toutes les informations sur le sujet et de traiter toutes les demandes (éventuellement aussi les demandes de prêt à taux réduit du FRCGE pour la région de Bruxelles)
		Garantie	Coût	Varie selon le nombre/niveau de garantie octroyée. Mais engagement subsidiaire
		Garantie partielle ou totale de la Région des prêts bancaires moyennant promesse d'hypothèque du propriétaire	Compatibilité légale	OK
			Facilité administrative	Accrue par l'instauration d'un guichet unique
		Octroi de prêts à taux réduits via une structure dépendant de la Région	Coût	Varie selon le nombre/montant des prêts. N.B. est à priori plus élevé que celui des autres options
			Compatibilité légale	Problèmes de concurrence déloyale
			Facilité administrative	Nécessite l'obtention d'un agrément

Mécanismes		Incitants fiscaux	Coût	Varie selon les déductions accordées
		Possibilité de déductibilité fiscale accrue dans un cadre légal clairement défini (par exemple en cas de TI)	Compatibilité légale	A vérifier
			Facilité administrative	A vérifier

		Financement par le propriétaire bailleur	Financement par le locataire
		mécanismes	immeubles mis en location
soutenir les	PEB dans des	Avantages : responsabilise le locataire vis-à-vis de sa consommation d'énergie (celui-ci ne réalisera d'économie d'énergie que s'il adopte un comportement de consommation identique ou plus économe à celui pris en compte dans l'audit). Allège la part de remboursement du propriétaire	Avantages : permet au locataire de donner l'impulsion pour la réalisation des travaux PEB

Mesures annexes	pour	Conditions : le remboursement de l'emprunt à charge du locataire est fixé en fonction des économies d'énergies évaluées dans l'audit (exemple : anciennes charges = 100, économie d'énergie évaluée à 10, donc charges fixées entre 1 et 9)	Conditions : engagement du propriétaire à ne pas donner son renom pendant une période déterminée et solidarité du propriétaire bailleur et la reprise de l'emprunt par celui-ci si le bail prend fin avant son remboursement complet
	d'investissement	En vue d'éviter que le locataire ne puisse solliciter la révision des frais et charges forfaitaires ou leur conversion en frais et charges réels devant le juge de paix ⁶⁶ , il convient qu'en contrepartie de la participation du locataire au remboursement de l'emprunt, le bailleur s'engage à ne pas donner son renom pendant une période déterminée	
de financement			

66 Application de l'article 7 de la loi du 13,04,1997 lorsqu'il s'agit d'un bail portant sur la résidence principale du preneur

	Existants	A créer (classement sur base d'une mise en œuvre à court/long terme)	Avantage(s)
	Tiers Investisseur		Pour les personens morales, le poids des dettes n'augmente pas et il n'y a pas d'incidence négative sur la trésorerie
	Prêt à taux réduit octroyé par les banques		Intérêt facile à saisir pour les personnes physiques propriétaires

Mécanisme(s) de financement recommandé(s)		1. Guichet unique (définition de sa structure, de son rôle et de son fonctionnement et mise en place)	Permet le regroupement et la diffusion de l'information, le centralisation des demandes de financement et la gestion des dossiers garantis ou subsidiés dans une même structure
		2. Subsidés Prise en charge partielle ou complète du coût de réalisation de l'audit énergétique et/ou prise en charge partielle du taux d'intérêt pratiqué par la/les banque(s) partenaires	Accroît l'intérêt de l'investisseur potentiel
		3. Garantie de la Région Octroi de la garantie de la Région sur la totalité ou une partie de l'encours du prêt	Permettrait de toucher le plus grand nombre d'utilisateurs et le plus grand nombre de projets d'E.E. sans limite financière basse. Il s'agit d'un engagement subsidiaire garanti par une promesse d'hypothèque
		3bis. Micro crédit	A défaut de voir le point 3 réalisé, les ménages à faible revenus qui ne peuvent pas bénéficier de conditions adaptées à leur situation (garantie, taux d'intérêts, ...) n'auront pas accès au financement. Dans ce cas, la mise en œuvre d'un mécanisme permet de palier cette carence

Type(s) de financement(s) recommandé(s)	Cadre légal adapté		Intérêt pour le propriétaire	Intérêt pour l'occupant
	Oui	Non		
Tiers Investisseur	X (*)		Oui	Pas nécessairement
Micro-TI / Bail à rénovation	X		Oui	Oui
Prêt à taux réduits	X		Pas nécessairement	Pas nécessairement

Mesures de sensibilisation / d'information / opération / gestion recommandées	Création d'un Guichet Unique pour toutes les questions d'E.E. en région de Bruxelles-Capitale. La mission de ce guichet devrait couvrir selon le principe d'un accompagnement opératoire toutes les missions depuis la sensibilisation jusqu'à l'implémentation des projets d'E.E. L'ADEME ou le modèle du réseau RARE (Réseau des Agences Régionales pour l'Energie) en France pourrait servir de guide
---	--

Commentaires éventuels	Les logements mis en location concernent 56% des logements à Bruxelles (-10, 1% de personnes qui vivent dans un logement donné en location par une société de logement social 8,3% ou un autre société publique (CPAS, Commune, ...) 1,8%) 82,3% des bailleurs de logements sont des personnes physiques 75% des logements locatifs appartiennent à des individus qui détiennent 1 à 5 logements, 60% à des personnes qui détiennent de 1 à 5 logements. Le nombre de travaux en E.E. réalisables indépendamment par les propriétaires et les locataires sera plus restreint dans le cas d'immeubles à appartements en copropriété (besoin de coordination par le syndic pour tous travaux touchant aux communs ou nécessitant une harmonisation) L'augmentation éventuelle du précompte immobilier du fait des mesures PEB réalisées pourrait constituer un frein (*) Les dispositions fiscales gagneraient à être plus claires
------------------------	---

8.2. Groupe cible : sociétés de logement (*)

	Coûts unitaires indicatifs (€/m ² , €/kcal, ...) (**)	Coûts indicatifs d'un projet	Temps de retour simple indicatif	Applicabilité aux sous-groupes cibles		
				Immeubles neufs	Immeubles à rénover	
Mesures E.E. réalisables	Isolation du bâtiment	15 €/m ² (*2)		10 - 15 ans	Oui	Oui
	Vitrage à haute performance	250 €/m ²		20 ans	Oui	Oui
	Étanchéité à l'air et contrôle de la				Oui	Oui
	Eclairage	2 €/W installé		5 - 10 ans	Possible	Possible
	Chauffage performant	140 €/W installé (*4)		6 - 8 ans	Oui	Oui
	Pompes à chaleur				Possible	Possible
	Récupération de chaleur sur HVAC				Possible	Possible
	Cogénération	1,000 à 2,000 €/kWe installé		3 - 7 an (*1)	Possible	Possible
	Chauffe-eau sanitaire performant				Oui	Oui
	Chauffe-eau solaire	700 à 1,100 €/m ² installé (*5)		30 ans	Oui	Oui
	Comptabilité énergétique		10,000 € (*3)		Oui	Oui
Application des techniques d'URE en exploitation et maintenance des installations				Oui	Oui	

(*) Les immeubles du ressort des AIS inclus

(**) Les coûts indiqués sont valables pour des immeubles à rénover

(*1) Hors subsides sur investissement mais y compris valorisation des certificats verts pour une CHP dans la fourchette de 70 à 800 kWe. Sans valorisation des certificats verts, le TRS est à multiplier par +/- 2

(*2) Pour isolation de toiture. Le prix est exprimé en m² de toiture

(*3) Pour placement et « data logging » de 4 compteurs

(*4) Prix pour chaudière et régulation seulement (pas la tuyauterie ni les radiateurs)

(*5) Fourchette pour 4 à 60 m² et 4 à 60 utilisateurs

Types de financement possible		Avantages	Inconvénients
	Tiers Investisseur	Applicable aux immeubles à logements multiples voire à des groupes d'immeubles	Concept relativement complexe. TI privé inapplicable sous le seuil de +/- 10.000 € par projet
	Microcrédit	N.A.	N.A.
	Bail à rénovation adapté	N.A.	N.A.
	Financement sur fonds propres		Peu probable dans le cas des sociétés de logement
	Financement sur emprunt		La faisabilité est jugée sur la qualité de l'emprunteur et non sur celle du projet d'E.E.
	Crédit-bail (leasing)	Engagement financement peu contraignant. Formule souple en théorie	Applicable seulement à certains types d'équipements

Incitants existants	<ul style="list-style-type: none"> - Déductions fiscales - Subventions BRUREBA - Primes à l'investissement
----------------------------	---

Incitants complémentaires souhaitables	<p>Possibilité d'accès à un fonds d'investissement permettant un effet de levier pour réduire le coût financier</p> <p>Prise en charge progressive des coûts des audits énergétiques (par exemple 50% lors de la réalisation de l'audit et le solde lorsque tout ou partie des mesures préconisées par l'audit sont implémentées)</p>
---	---

Mécanisme(s) de financement recommandé(s)	Existants	A créer	Avantage(s)
	Tiers Investisseur		Pour les personnes morales, le poids des dettes n'augmente pas et il n'y a pas d'incidence négative sur la trésorerie
		Fonds de garantie et prêt subordonné	Flexibilité + si les économies d'énergie ne sont pas atteintes >>> intervention du fonds

Type(s) de financement(s) recommandé(s)	Cadre légal adapté		Intérêt pour le propriétaire	Intérêt pour l'occupant
	Oui	Non		
	Tiers Investisseur	X (*)		Oui
Fonds de garantie et prêt subordonné	X		Oui	Pas nécessairement

mesures de sensibilisation / d'information / opération / gestion recommandées
Création d'un Guichet Unique pour toutes les questions d'E.E. en région de Bruxelles-Capitale. La mission de ce guichet devrait couvrir selon le principe d'un accompagnement opératoire toutes les missions depuis la sensibilisation jusqu'à l'implémentation des projets d'E.E. L'ADEME ou le modèle du réseau RARE (Réseau des Agences Régionales pour l'Energie) en France pourrait servir de guide

Commentaires éventuels	<p>Les logements mis en location concernent 56% des logements à Bruxelles (-10, 1% de personnes qui vivent dans un logement donné en location par une société de logement social 8,3% ou un autre société publique (CPAS, Commune, ...) 1,8%)</p> <p style="text-align: center;">(*) Les dispositions fiscales gagneraient à être plus claires</p>
-------------------------------	--

8.3. Groupe cible : tertiaire privé (*)

	Coûts unitaires indicatifs (€/m ² , €/kcal, ...) (**)	Coûts indicatifs d'un projet	Temps de retour simple indicatif	Applicabilité aux sous-groupes cibles					
				Bureaux	Commerces (y compris grandes surfaces)	Hôtels	Hôpitaux	Home ou crèches et écoles libres	
Mesures E.E. réalisables	Isolation du bâtiment	15 €/m ² (*2)		10 - 15 ans	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui
	Vitrage à haute performance	250 €/m ²		20 ans	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui
	Etanchéité à l'air et contrôle de la				Oui	Oui	Oui	Oui	Oui
	Eclairage	2 €/W installé		5 - 10 ans	Oui	Oui (surtout grandes surfaces)	Oui	Oui	Oui
	Chauffage eprformant	140 €/W installé (*4)		6 - 8 ans	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui
	Pompes à chaleur				Possible	Oui	Possible	Possible	Possible
	Récupération de chaleur sur HVAC				Possible	Possible	Possible	Possible	
	Cogénération	1,000 à 2,000 €/kWe installé		3 - 7 an (*1)	Possible		Possible	Oui	Possible
	Chauffe-eau sanitaire performant				Oui	Oui	Oui	Oui	Oui
	Chauffe-eau solaire	700 à 1,100 €/m ² installé (*5)		30 ans	Possible	Possible	Possible	Possible	Possible
	Comptabilité énergétique		10,000 € (*3)		Oui	Oui	Oui	Oui	Oui
Application des techniques d'URE en exploitation et maintenance des installations				Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	

(*) Les immeubles du ressort des AIS inclus

(**) Les coûts indiqués sont valables pour des immeubles à rénover

(*1) Hors subsides sur investissement mais y compris valorisation des certificats verts pour une CHP dans la fourchette de 70 à 800 kWe. Sans valorisation des certificats verts, le TRS est à multiplier par +/- 2

(*2) Pour isolation de toiture. Le prix est exprimé en m² de toiture

(*3) Pour placement et « data logging » de 4 compteurs

(*4) Prix pour chaudière et régulation seulement (pas la tuyauterie ni les radiateurs)

(*5) Fourchette pour 4 à 60 m² et 4 à 60 utilisateurs

		Avantages	Inconvénients
Types de financement possible	Tiers Investisseur	Un seul interlocuteur. Le donneur d'ordre peut se concentrer sur son "core business"	Concept relativement complexe. TI privé inapplicable sous le seuil de +/- 10.000 € par projet
	Microcrédit	N.A.	N.A.
	Bail à rénovation adapté	La durée des baux commerciaux pourrait permettre son utilisation dans les petits commerces	Un pan important du petit commerce en région de Bruxelles-Capitale est constitué par l'HORECA où la stabilité est faible
	Financement sur fonds propres	Pas d'endettement	Mobilisation de capital non utilisable à d'autres fins
	Financement sur emprunt	Moyen bien connu. Constitution aisée des garanties	La faisabilité est jugée sur la qualité de l'emprunteur et non sur celle du projet d'E.E.
	Crédit-bail (leasing)	Engagement financement peu contraignant. Formule souple en théorie	Applicable seulement à certains types d'équipements et peu usuel en matière d'E.E.
	Incitants existants	<ul style="list-style-type: none"> - Déductions fiscales - Subventions BRUREBA - Primes à l'investissement 	

Incitants complémentaires souhaitables	<p>Possibilité d'accès à un fonds d'investissement permettant un effet de levier pour réduire le coût financier</p> <p>Possibilité d'accès à un fonds de garantie pour les entreprises pour lesquelles le recours au mécanisme de Tiers Investisseur n'est pas envisageable (définition de critères de taille de l'entreprise ou du montant de l'investissement à réaliser)</p> <p>Prise en charge progressive des coûts des audits énergétiques (par exemple 50% lors de la réalisation de l'audit et le solde lorsque tout ou partie des mesures préconisées par l'audit sont implémentées)</p>
---	---

Mécanisme(s) de financement recommandé(s)	Existants	A créer	Avantage(s)
Mécanisme(s) de financement recommandé(s)	Tiers Investisseur		Pour les personnes morales, le poids des dettes n'augmente pas et il n'y a pas d'incidence négative sur la trésorerie
Mécanisme(s) de financement recommandé(s)	Crédit-bail (leasing)		Passe entièrement en charges
Mécanisme(s) de financement recommandé(s)		Fonds de garantie et prêt subordonné. Octroi de la garantie de la Région sur la totalité ou une partie de l'encours du prêt	Permettrait aux entreprises dont le montant des investissements PEB ne permet pas le recours au Tiers Investisseur d'obtenir un accès au financement à un taux plus avantageux. Flexibilité + si les économies d'énergie ne sont pas atteintes >>> intervention du fonds
Mécanisme(s) de financement recommandé(s)		Accès à un fonds d'investissement	Permettrait aux entreprises ayant difficulté à accéder aux sources traditionnelles d'obtenir un accès au financement

Type(s) de financement(s) recommandé(s)	Cadre légal adapté		Intérêt pour le propriétaire	Intérêt pour l'occupant
	Oui	Non		
Tiers Investisseur	X (*)		Oui	Pas nécessairement
Fonds de garantie et prêt subordonné	X		Oui	Pas nécessairement
Fonds d'investissement	Voir si	possible	Oui	Pas nécessairement

Mesures de sensibilisation / d'information / opération / gestion recommandées	Création d'un Guichet Unique pour toutes les questions d'E.E. en région de Bruxelles-Capitale. La mission de ce guichet devrait couvrir selon le principe d'un accompagnement opératoire toutes les missions depuis la sensibilisation jusqu'à l'implémentation. L'ADEME ou le modèle du réseau RARE (Réseau des Agences Régionales pour l'Energie) en France pourrait servir de guide
---	--

Commentaires éventuels	Le bain à rénovation adapté aux mesures d'E.E. pourrait être appliqué aux baux commerciaux dont la durée est par essence plus longue que ceux du logement. Il pourrait alors même être appliqué aux immeubles de bureaux mais dans ce cas ne négligeant pas le taux de rotation élevé existant dans le secteur (*) Les dispositions fiscales gagneraient à être plus claires
------------------------	---

8.4. Groupe cible : tertiaire public(*)

		Coûts unitaires indicatifs (€/m ² , €/kcal, ...) (**)	Coûts indicatifs d'un projet	Temps de retour simple indicatif	Applicabilité aux sous-groupes cibles					
					Piscines	Bâtiments des régies communales	Bureaux	Ecoles	Hôpitaux	Homes ou crèches
Mesures E.E. réalisables	Isolation du bâtiment	15 €/m ² (*2)		10 - 15 ans	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui
	Vitrage à haute performance	250 €/m ²		20 ans	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui
	Etanchéité à l'air et contrôle de la				Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui
	Eclairage	2 €/W installé		5 - 10 ans	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui
	Chauffage eprformant	140 €/W installé (*4)		6 - 8 ans	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui
	Pompes à chaleur				Oui		Possible	Possible	Possible	Possible
	Récupération de chaleur sur HVAC				Possible	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui
	Cogénération	1,000 à 2,000 €/kWe installé		3 - 7 an (*1)			Possible	Possible si partie d'un ensemble	Possible	Possible si partie d'un ensemble
	Chauffe-eau sanitaire performant					Oui	Oui	Oui	Oui	Oui
	Chauffe-eau solaire	700 à 1,100 €/m ² installé (*5)		30 ans	Possible	Oui	Possible	Possible	Possible	Possible
	Comptabilité énergétique		10,000 € (*3)		Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui
Application des techniques d'URE en exploitation et maintenance des installations					Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui

(*) Les immeubles du ressort des AIS inclus

(**) Les coûts indiqués sont valables pour des immeubles à rénover

(*1) Hors subsides sur investissement mais y compris valorisation des certificats verts pour une CHP dans la fourchette de 70 à 800 kWe. Sans valorisation des certificats verts, le TRS est à multiplier par +/- 2

(*2) Pour isolation de toiture. Le prix est exprimé en m² de toiture

(*3) Pour placement et « data logging » de 4 compteurs

(*4) Prix pour chaudière et régulation seulement (pas la tuyauterie ni les radiateurs)

(*5) Fourchette pour 4 à 60 m² et 4 à 60 utilisateurs

Types de financement possible		Avantages	Inconvénients
	Tiers Investisseur	Un seul interlocuteur. Le donneur d'ordre peut se concentrer sur son "core business"	Concept relativement complexe. TI privé inapplicable sous le seuil de +/- 10.000 € par projet
	Microcrédit	N.A.	N.A.
	Bail à rénovation adapté	N.A.	N.A.
	Financement sur fonds propres	N.A.	N.A.
	Financement sur emprunt	N.A.	N.A.
	Crédit-bail (leasing)	Engagement financement peu contraignant. Formule souple en théorie	Applicable seulement à certains types d'équipements et peu usuel en matière d'E.E.

Incitants existants	<ul style="list-style-type: none"> - Subventions BRUREBA - Primes (municipalités) - Programme PLAGE (municipalités)
---------------------	--

Incitants complémentaires souhaitables	<p>Mise en place d'un processus évitant la réduction des budgets alloués dès lors où des économies d'énergie sont générées. Les économies réalisées pourraient alimenter un fonds d'investissement en mesures d'E.E.</p>
--	--

Mécanisme(s) de financement recommandé(s)	Existants	A créer	Avantage(s)
	Tiers Investisseur		
		Fonds de garantie et prêt subordonné	Flexibilité + si les économies d'énergie ne sont pas atteintes >>> intervention du fonds

Type(s) de financement(s) recommandé(s)		Cadre légal adapté		Intérêt pour le propriétaire	Intérêt pour l'occupant
		Oui	Non		
	Tiers Investisseur	X (*)		Oui	Oui
Fonds de garantie et prêt subordonné	X		Oui	Oui	

Mesures de sensibilisation / d'information / opération / gestion recommandées	Campagnes de sensibilisation, information et formation permanentes des directeurs d'établissements et du personnel technique chargé entre autres de l'entretien. Dans la mesure du possible, création de la fonction d'Energy Manager
---	---

**Commentaires
éventuels**

La procédure d'attribution des marchés profitant à l'offre la moins élevée devrait être revue en intégrant les coûts d'utilisation et d'entretien pendant une période donnée

9. **CONCLUSIONS GENERALES**

On peut résumer les mesures recommandées comme suit :

Pour tous les groupes ciblés

- Accès à des audits subsidiés, avec subside majoré en cas d'investissement ;
- Offre d'informations pratiques (service de « facilitateur ») sur la rentabilité et le financement des investissements PEB ;
- Incitants directs de la RBC en faveur des modes de financement des investissements PEB (fonds de garantie,...).

Pour les personnes physiques et morales privées

- Création d'un « Guichet Unique » ou « Service de Facilitateur » ayant rôle d'information et d'accompagnement ;
- Adaptation du système des primes Energie dès 2007 pour subsidier de façon adéquate les audits énergétiques ;
- Création d'un fonds de garantie de la RBC :
 - pour des prêts accordés à des groupes cibles défavorisés ou,
 - pour des prêts accordés à tous les particuliers ou,
 - pour des prêts accordés aux locataires ou,
 - pour des ESCo ou,
 - pour tout projet d'investissement en PEB.

Pour les municipalités

- Création d'un service de facilitateur « tiers-investisseur » ayant entre autres pour mission de mettre à disposition un cahier des charges et un contrat de tiers-investisseur types, des informations relatives aux implications des formules de financement sur la gestion budgétaire, sur les modes de passation de marchés publics les plus indiqués, ...
- Adaptation du système de primes Energie dès 2007 pour subsidier de façon adéquate les audits énergétiques ;
- Constitution d'un Fonds d'investissement permettant entre autres le recours à des ESCo privées. Ce fonds pourrait être placé dans le giron de SIBELGA et pourrait être alimenté grâce à une partie des plus-values réalisées par la vente des actions ELECTRABEL.

Pour le tertiaire privé/public et les sociétés de logement collectif

- Création d'un « Guichet Unique » ou « Service de Facilitateur » ayant rôle d'information et d'accompagnement ;
- Adaptation du système de primes Energie dès 2007 pour subsidier de façon adéquate les audits énergétiques ;
- Création d'un fonds de garantie de la RBC destiné à palier les déficiences éventuelles des ESCo et/ou bureaux d'études et/ou fournisseurs d'équipements, en cas de non atteinte des niveaux d'économie d'énergie promis par ceux-ci.