



« Les communes wallonnes s'engagent pour le climat »

## FICHE BONNE PRATIQUE POLLEC

Renov'Energie - Gembloux

Mettre en place une plateforme locale de rénovation  
énergétique

Dans cette fiche vous trouverez :

- ✓ Un exemple de montage juridique
- ✓ Un calendrier de mise en œuvre
- ✓ Les conditions pour reproduire l'expérience
- ✓ Les moyens humains, techniques et financiers à prévoir
- ✓ Les partenaires potentiels à mobiliser
- ✓ Des exemples d'indicateurs pour le suivi de l'action
- ✓ Des recommandations juridiques, techniques
- ✓ Des recommandations pour accompagner le changement
- ✓ Les coordonnées de la commune qui a tenté l'expérience

Avec le soutien de :





## REFERENCES PAED :

- ⚙ **Technologie** : Rénovation énergétique (URE et production d'ER)
- ⚙ **Action** : Création d'une plateforme de rénovation énergétique
- ⚙ **Secteur(s) ciblé(s)** : Bâtiments
- ⚙ **Objectif ciblé** : Sélectionner une grappe d'environ 15 entreprises URE et ER et accompagner la rénovation de bâtiments résidentiels et tertiaires en visant 50% d'économie d'énergie
- ⚙ **Domaines d'interventions** : Bâtiments résidentiels et tertiaires – Action intégrée



## CONTEXTE ET ENJEUX

**Le bâtiment est le principal poste de consommation d'énergie en Wallonie** avec, en tête, le chauffage des logements qui représente la principale source de gaspillage énergétique et d'émission de gaz à effet de serre. Malgré un large consensus pour amorcer un plan de rénovation de masse des logements, on constate malheureusement que l'ampleur des réalisations n'est pas à la hauteur des ambitions, aussi bien du point de vue quantitatif que qualitatif.

Alors que la mise en place de l'Ecopack en Wallonie a permis l'instauration d'un guichet unique pour le financement des travaux à taux 0% et les primes régionales, de nombreux freins empêchent encore le déploiement d'une rénovation à grande échelle :

- ⚙ Le manque de **moyens financiers** des propriétaires ;
- ⚙ Le manque d'information par rapport **aux systèmes de financement publics** ;
- ⚙ Le manque de visibilité sur la **rentabilité des projets** de rénovation thermique et sur leur mode de financement ;
- ⚙ Le manque de prise de conscience citoyenne ;
- ⚙ Le manque d'organisation des professionnels locaux pour proposer aux particuliers une solution de rénovation énergétique « clés en main » non seulement claire, performante et cohérente, mais aussi attractive d'un point de vue économique.



## LE PROJET

Le projet de plateforme de rénovation développé par la Ville de Gembloux en s'inspirant de modèles français<sup>1</sup> apporte une réponse à ces enjeux par une action simultanée sur deux fronts.

D'une part, la plateforme a pour objectif de mettre en place, accompagner et suivre une grappe d'entreprises locales destinée à proposer une offre globale de rénovation énergétique en visant une rénovation de niveau minimum basse énergie, y compris la rénovation des systèmes de chauffage et d'éclairage des bâtiments, ceci pour les bâtiments privés (résidentiels, commerces, entreprises). Les techniques abordées sont l'isolation thermique, le remplacement des fenêtres et portes, le remplacement des systèmes de chauffage par des chaudières à condensation, l'installation de chaudières ou poêles biomasse, de pompes à chaleur, de systèmes photovoltaïques, de ventilations, de chauffe-eau solaires thermiques, d'équipements électriques basse consommation, etc.

D'autre part, elle mobilise et conseille des candidats-rénovateurs en vue de rassembler et structurer une demande de travaux à ce groupement d'entreprises. L'accompagnement des candidats-rénovateurs consiste à définir les investissements nécessaires, à évaluer les économies d'énergie attendues, à analyser les devis des entreprises, à sélectionner les offres les plus intéressantes, à élaborer un plan de financement tenant compte de la réglementation, des prêts Ecopack/Rénopack, des primes, des économies d'énergie envisageables et des prêts accessibles via le secteur bancaire, ainsi qu'à suivre la mise en œuvre des chantiers et participer à leur réception finale.

Ces deux axes de travail sont menés par un coordinateur extérieur désigné via un marché public de service. Le financement du service est assuré par un partenariat public-privé. En effet, la Ville et les entreprises partenaires contribuent à ce financement en attribuant au coordinateur un pourcentage de commission sur les travaux réalisés.

Lancé en octobre 2016, le marché public de services a été attribué à un consultant pour une mission d'un an.

---

<sup>1</sup> DOREMI – SAVECOM - OKTAVE

## L'intervention financière de la Ville se fait à deux niveaux :

- ⚙ Pour la campagne de sensibilisation, le financement communal intervient à concurrence de 50% des dépenses et est plafonné à 2.300 € TVAC, payable sur base de justificatifs des dépenses.
- ⚙ Pour la coordination et le suivi des chantiers, l'intervention communale est faite à concurrence de 3% du coût des travaux, payable sur base de justificatifs des factures d'acompte et finales établies par les entrepreneurs au nom des clients privés.

**L'intervention communale totale est très limitée** puisqu'elle est plafonnée à 15.000 € TVAC pour l'ensemble de l'opération (un an). L'investissement global des travaux de rénovation visé est de l'ordre de 420.000 €.

Dans le cadre du projet, les **entreprises partenaires** se sont quant à elles engagées à participer financièrement au projet à travers :

- ⚙ Une participation de 400 € (500 € proposé pour le futur) de sponsoring pour la campagne de promotion
- ⚙ Une rétribution de 2% (3% proposé pour le futur) de commission sur les travaux réalisés (à la signature des devis). L'implication de la commune dans la constitution de la grappe d'entreprises et l'élaboration des conventions de partenariat devra notamment permettre d'éviter d'éventuelles dérives en matière de marges commerciales.

Une convention permettant de cadrer ces engagements respectifs a été signée entre chaque entreprise et le bureau Energie & Développement Local.

La Ville n'est donc pas partie prenante de ces conventions.





**Conseils :** L'expérience de Gembloux montre que, pour aboutir à des résultats probants et assurer un service de qualité dans le temps, la durée minimale conseillée pour une telle opération est de 3 ans. Il est dès lors conseillé de prévoir à travers le marché public une durée de mission de 1 an reconductible 2X, après évaluation des résultats chaque année.



## ETAPES DE MISE EN ŒUVRE ET MOYENS NECESSAIRES

Les moyens humains nécessaires au niveau des services communaux concernent normalement uniquement le suivi administratif du marché de services. L'ensemble des actions décrites ci-dessous sont menées par le coordinateur externe. Durant la première année, il sera néanmoins certainement nécessaire que la commune suive de près le travail du prestataire afin que les quelques ajustements éventuellement nécessaires soient réalisés.

### **Etape 1 : Sélection des entrepreneurs (+/- 1 mois)**

A Gembloux, l'objectif de cette sélection était d'établir une grappe d'environ 15 entreprises réparties de manière équilibrée entre les activités suivantes : rénovation toiture, isolation, placement de châssis de fenêtres, chauffage, solaire photovoltaïque, pompe-à-chaleur et solaire thermique.

45 entreprises ont été identifiées et listées par l'opérateur externe (le bureau Energie & Développement Local) en concertation avec la Ville sur base de critères prédéfinis tels que le lieu d'implantation de la société (rayon maximum de 35 km), les références clients et le type de matériaux proposés (exigences de matériaux naturels ou « biosourcés » pour l'isolation).

Parmi les 25 entreprises ayant répondu positivement à cette présélection, 18 ont finalement été retenues pour participer au projet. Les critères de sélection utilisés étaient le rapport qualité/prix, les garanties offertes, les éléments techniques de la proposition et l'assise financière.



### Conseils :

- Il est conseillé de ne pas cadenasser les critères de sélection des entreprises dans le cahier des charges afin de permettre aux soumissionnaires de proposer leur approche.
- Afin de garantir la qualité et l'impartialité de la sélection des entreprises, il est conseillé de constituer un jury de sélection composé de l'expert externe et de structures indépendantes. Afin d'éviter tout risque juridique dans le cadre de la réglementation sur les marchés publics, le rôle de la commune dans ce jury de sélection ne peut être que consultatif.
- Afin de faciliter l'analyse des candidatures, il est suggéré de demander d'y intégrer une offre type pour une maison témoin.

## Etape 2 : Campagne de sensibilisation et de promotion (+/- 1 mois)

A Gembloux, la campagne de promotion de l'opération auprès des citoyens, entreprises et commerces s'est articulée autour de la diffusion d'un dépliant toutes-boîtes, de la réalisation d'un clip vidéo diffusé à 140 reprises sur la télévision locale, d'articles de presse dans les quotidiens et d'une soirée d'information publique. Le coût global de cette campagne est de l'ordre de 10.000 €. Suite à un sondage réalisé auprès des participants, la promotion sur la télévision locale semble être le canal de communication qui a eu le plus d'impact.



### Conseils :

- L'expérience de Gembloux démontre que, pour atteindre une masse critique tout en garantissant un service de proximité, l'opération doit couvrir un territoire d'environ 25.000 habitants. Les communes de plus petite taille auront donc intérêt à se regrouper tandis que les communes de plus grande taille devront opérer, pour la promotion, un découpage de leur territoire par zone de +/- 25.000 habitants.
- Le contenu de la campagne de promotion doit être créatif et adapté au territoire. La qualité de la proposition des soumissionnaires constituera dès lors un critère de sélection important.
- Il est conseillé d'assurer l'engagement des candidats-rénovateurs par le paiement d'un droit d'inscription modique remboursé dès la signature des devis ainsi que par la signature d'un engagement à passer commande uniquement aux entreprises partenaires.

### Etape 3 : Elaboration des plans d'investissement (+/- 2-3 mois)

Cette étape consiste tout d'abord à réaliser sur le bâtiment de chaque candidat-rénovateur un diagnostic énergétique permettant de déterminer les priorités d'intervention et le choix des travaux à réaliser, mais dans une perspective de rénovation la plus globale possible. Sur base de devis des entreprises partenaires, il s'agit alors d'accompagner le candidat-rénovateur dans l'élaboration d'un plan d'investissement.

A Gembloux, cet accompagnement a été complété par l'organisation de 5 séances d'information technique propre à chaque filière organisées par la Ville.



**Conseil :** Mener les candidats-rénovateurs jusqu'à l'investissement nécessite souvent une bonne dose de vulgarisation, une bonne compréhension des particularités de leur projet et l'établissement d'une relation de confiance avec le coordinateur. C'est pourquoi il est conseillé de rencontrer les candidats rénovateurs chez eux. L'ampleur de l'implication du coordinateur externe dans cette étape constitue un critère primordial de sélection.

### Etape 4 : Signature des devis et suivi des chantiers (7 mois)

Cette étape consiste à faciliter les relations entre le candidats-rénovateur et les entreprises à travers une mission de médiation au moment de la sélection des entrepreneurs et de la signature des devis ainsi que durant les travaux (coordination des corps de métier), jusqu'à la réception finale.



### Etape 5 : Bilan de l'opération (1 mois)

Cette étape consiste à fournir à la Commune un bilan détaillé de l'opération afin notamment de lui permettre d'évaluer son impact, à la fois en termes d'investissements financiers, d'économies d'énergie et réductions des émissions de CO<sub>2</sub> escomptées. Ce bilan pourra également reprendre une évaluation des entreprises partenaires, un retour sur les perceptions et réactions des candidats rénovateurs, ainsi que des propositions d'améliorations pour les éditions suivantes de l'opération.

## Etape 6 : Dissémination (1 mois)

Afin d'amplifier le nombre de rénovations et de mobiliser davantage de citoyens, les chantiers en cours vont être médiatisés au travers de photos, vidéos et témoignages. Les économies d'énergie et financières associées, réalisées par les citoyens, ainsi que les réductions des émissions de gaz à effet de serre seront mises en évidence.

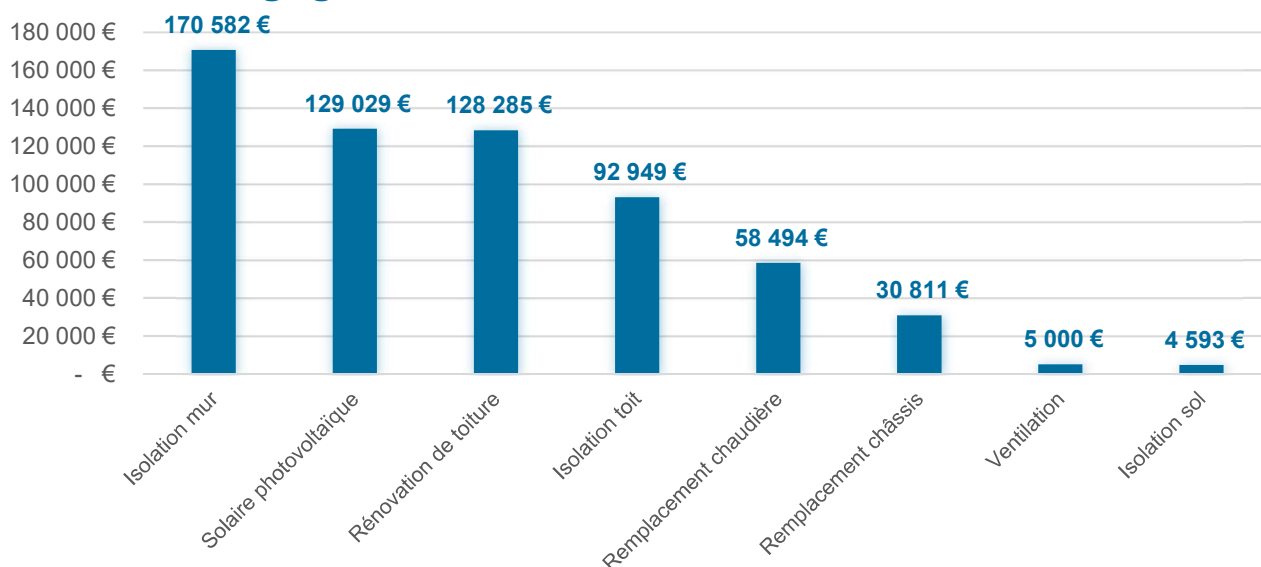
## RESULTATS ATTENDUS ET INDICATEURS

Parmi les 100 personnes présentes lors de la soirée d'information du 6 mars 2017, 62 candidats rénovateurs ont rempli une déclaration d'intérêt.

Fin octobre 2017, après 53 réunions d'aide à la décision menées avec 46 candidats rénovateurs, 11 rencontres et de nombreux échanges téléphoniques avec les entreprises, le montant des travaux engagés (pour environ la moitié des participants de départ) s'élevait à 620.000 € pour un objectif initial de 420.000 €. Cela signifie que le plafond d'intervention initialement déterminé par la Ville est largement atteint. Le montant moyen engagé par ménage est de l'ordre de 20.000 €.

L'opération a permis de toucher uniquement des logements occupés par leur propriétaire. Elle a néanmoins mobilisé des catégories sociales très variées. Ainsi, grâce aux économies sur la facture énergétique et au recours à l'Ecopack, des ménages à revenus modestes ont dégagé un budget de 300 € par mois pour réaliser les travaux.

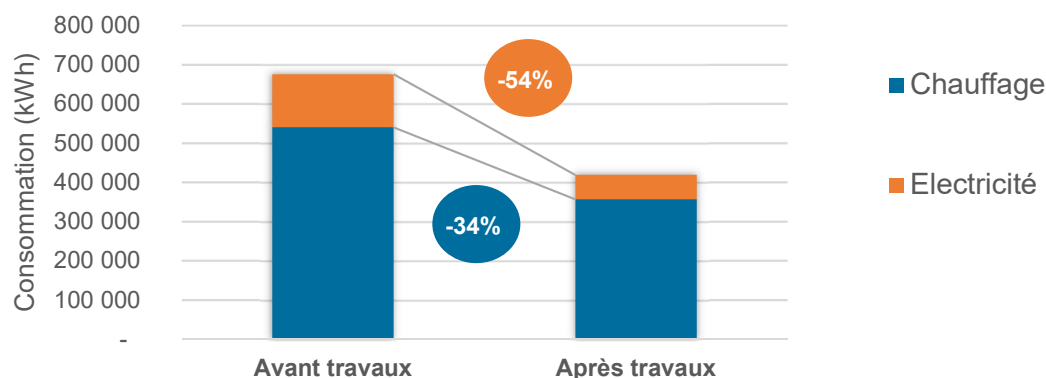
### Rénov'Energie Gembloux - 30 ménages Montants engagés





Pour les 30 bâtiments concernés, l'économie globale d'énergie est évaluée à 257.000 kWh, soit 38%, l'objectif initial étant d'approcher les 50%. Notons également qu'à ce rythme de 30 rénovations par an, l'opération permettrait de réduire les émissions du secteur logement sur le territoire communal de l'ordre de 2% à l'horizon 2030 pour 420 bâtiments rénovés.

## Rénov'Energie Gembloux - 30 ménages Impact des travaux - Economie globale = 38%



Fort de ces résultats encourageants et de son expérience, la Ville a décidé de relancer un marché pour 2 ans avec un budget communal annuel de 20.000 €, un montant plus adapté pour le projet. L'objectif est ensuite que le service soit pérennisé en dehors de tout soutien financier communal et permette progressivement de toucher un public le plus diversifié possible.

## TEMOIGNAGES

### Daniel Comblin – Conseiller en énergie – Ville de Gembloux

[daniel.Comblin@gembloux.be](mailto:daniel.Comblin@gembloux.be) - 0470/072.935

« Ce projet a permis à la Ville de Gembloux d'obtenir des résultats concrets et mesurables au regard de l'objectif essentiel de son PAED, la rénovation des bâtiments. De plus, avec un rapport global de 40€ investis par les participants par euro dépensé par la Ville, le projet montre toute son efficacité en termes d'utilisation des deniers publics. »

### Thierry Laureys – Energie & Développement Local

[thierry.laureys@endevlocal.be](mailto:thierry.laureys@endevlocal.be) – 0472/34.36.52

« Ce type de mission demande un subtil équilibre entre relations humaines et compétences techniques. J'ai été très frappé par les particularités propres à chaque habitation. Il est vraiment

primordial d'aller sur place et de prendre le temps de discuter avec les candidats-rénovateurs pour appréhender au mieux ces particularités et intégrer leur projet dans un projet de rénovation globale de leur habitation ».



## PISTES D'AMELIORATION ET POINTS D'ATTENTION POUR LA REDACTION DU CAHIER DES CHARGES

- Prévoir une mission de minimum 3 ans dès le départ pour un budget total à charge de la commune de l'ordre de 60.000 € maximum
- Donner des orientations méthodologiques pour le développement de la plateforme de rénovation (exemple : critères de sélection des entreprises, sélection sur base d'une offre sur bâtiment type, canaux obligatoires pour la campagne de mobilisation, etc.) tout en incitant les soumissionnaires à faire preuve de créativité.
- Exiger des compétences techniques de la part des prestataires. La qualité technique de l'accompagnement des candidats rénovateurs apparaît en effet comme primordiale. Pour permettre au prestataire d'assurer cette qualité, il se peut qu'une augmentation de sa rétribution soit nécessaire (certaines voix parlent d'une commission totale de 10%).
- Ne pas cadénasser les critères de sélection des entreprises dans le cahier des charges afin de permettre aux soumissionnaires de proposer leur approche.
- Réfléchir à la mise en place d'une offre de services avec garantie de performance telle que celle proposée par la [coopérative Savecom](#)
- Réfléchir à l'accès des ménages à revenus modestes ainsi qu'aux bailleurs à ce type de mécanisme. Les leviers d'actions pour intégrer ces publics passent certainement notamment par l'allongement des durées de prêts bancaires et/ou le recours à un financement citoyen.