

QUAND LE SOLAIRE VOIT SON AVENIR EN ROSE...

Beaucoup de professionnels de l'installation de centrales solaires de tous horizons, s'intéressent à la prise en location par bail emphytéotique, de toitures de bâtiments : les propriétaires doivent donc redoubler de vigilance.

Les nouveaux projets d'installation de panneaux photovoltaïques vont se multiplier dans un pays comme la France, qui va devenir un marché très convoité en raison de son retard pris au cours de cette dernière décennie : le gouvernement est à la recherche de tous les leviers de création de millions de m² en surfaces photovoltaïques, avec l'objectif de **multiplier par dix la production d'électricité d'origine solaire dans les 2 prochaines décennies.**

Les professionnels se frottent les mains à tel point que de petits opérateurs-installateurs photovoltaïques « ne veulent plus installer des centrales » mais se transforment subitement en producteur d'électricité, « ***beaucoup plus rentable qu'une simple installation photovoltaïque pour le compte d'un propriétaire*** » disent-ils...

LE SOLAIRE LOCATIF VOIT SON AVENIR EN ROSE, ...MAIS ATTENTION AUX EPINES !

Le développement de la filière de la production d'électricité/tiers-financeur, avec des acteurs qui vont se multiplier, peut présenter désormais un nouveau risque particulier, notamment en matière de solidité financière, qui engendrerait de potentielles catastrophes : que deviendra en effet un propriétaire de toiture qui aurait loué, sur une durée de 20 ou 30 ans, à un professionnel producteur d'électricité qui mettrait la clé sous la porte au bout de quelques années ? Un repreneur de l'installation remettrait en cause, à coup sûr, le bail initial pour proposer un loyer en baisse de 20, 30 à 40 % ? Voici quelques mois **un producteur d'électricité, situé dans nord de la France, laissait ainsi**

sur le tapis quelques 400 centrales solaires louées à des propriétaires de toitures...

LOUER A UN PRODUCTEUR D'ELECTRICITE FINANCIEREMENT SOLIDE : UN PREALABLE ABSOLU

. **S'assurer que les conditions financières annoncées sont bien fiables** au regard de la rentabilité intrinsèque du projet : se laisser bercer d'illusions avec un loyer élevé n'a aucun sens, s'il ne correspond pas à la réalité du marché, au coût d'installation de la centrale et de ratios de rentabilité (le capex) normaux ; pour juger du sérieux de l'offre, cela demande une double expertise : en technologie et productivité photovoltaïque et mathématiques financières.

. **Bien regarder qui propose la signature du bail emphytéotique** : un locataire au capital social de quelques dizaines ou centaines de milliers d'euros pour un engagement sur très longue durée (20 à 30 ans, voire plus) n'offre absolument pas les mêmes gages de sécurité qu'un professionnel au capital social de quelques millions ou dizaines de millions d'€ ;

Le cabinet de courtage et conseils en solutions solaires EXCELNERGY-PARTNER est évidemment particulièrement vigilant sur ces différents sujets : ainsi les appels d'offres à concurrence qui leur sont confiés conduisent à ne consulter et mettre en concurrence que les **producteurs d'électricité qui ont pignon sur rue depuis plusieurs années, dotés d'un capital social d'envergure européenne, mais aussi en parfaite adéquation avec l'importance de votre projet à réaliser.**

RENCONTRER LE PRODUCTEUR D'ELECTRICITE QUI SOIT EN HARMONIE AVEC VOTRE PROJET

. **rechercher (et trouver) le producteur d'électricité « qui vous convient » en fonction de l'importance de « son » projet** ; en effet ces professionnels reconnus ont tous leurs spécificités au travers de leur créneau ou cible de superficies à traiter : selon leurs spécialisations, certains de ceux-ci seront performants dans leurs offres locatives pour des superficies de 600 à 1 200 m², d'autres sur les créneaux 1 200 m² à 2 500 m² ou encore 2 500 à 5 000 m² et d'autres

enfin sur des superficies supérieures à 5 000 m². Il n'est pas rare en effet de constater des **écarts de loyers (ou soultes) proposés qui peuvent varier de 1 à 6 selon certains critères propres à chaque professionnel** : versants « Nord/Sud/Est/Ouest », puissance installée en kWc, ensoleillement, distance du projet par rapport au transformateur Enedis, type et rendement des panneaux photovoltaïques installés par rapport à la nature de la toiture existante ou de l'activité exercée dans le bâtiment, durée du bail, et bien sûr rentabilité visée par le producteur d'électricité. Il peut y avoir aussi nécessité de soumettre le projet à un appel d'offre C.R.E. avec les différentes contraintes liées à la réglementation : certains opérateurs sont bien plus performants que d'autres dans les appels d'offres. Vient s'ajouter enfin la hausse des taux de refinancement des projets auprès des banques ; il est clair que selon la puissance et les garanties financières du producteur d'électricité (capital social, antériorité, importance du parc photovoltaïque déjà géré...) les taux d'intérêt pratiqués par les banques peuvent varier sensiblement.

Il y aura ensuite à rester vigilant sur le process proposé au jour de la signature de la promesse de bail... jusqu'à la signature du bail définitif : **qui fait quoi ? qui s'engage sur quoi ? qui paie quoi ? Les réserves ? Les clauses suspensives** : s'il y en a qui restent normales ou rituelles, ces dernières peuvent cacher des pièges à gogos ; il n'est pas rare que le cabinet EXCELNERGY-PARTNER soit amené à reprendre des projets auprès de propriétaires de toitures qui se sont laissés attraper par une clause malicieuse, remettant fondamentalement en cause la rentabilité attendue de la location, mais faisant aussi perdre beaucoup de temps, et donc d'argent...