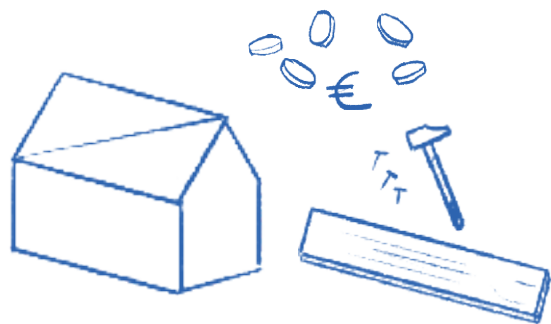


TIERS- PAYANT ARTISAN

**...ou comment faciliter le financement
des projets de rénovation énergétique !**



EN QUELQUES MOTS

Le tiers-payant de la rénovation est un dispositif d'avance des aides publiques pour les travaux de rénovation énergétique. L'objectif est de sécuriser le parcours de particuliers parfois peu enclins à s'inscrire dans les aides publiques existantes à cause des délais incompressibles de déblocage des subventions.

LES OBJECTIFS

- Participer à la lutte contre le mal-logement et la précarité énergétique en facilitant le financement des travaux d'amélioration de l'habitat par la solvabilisation des ménages (préfinancement).
- Développer un modèle adapté pour préfinancer les travaux de lutte contre la précarité énergétique.
- Co-construire une offre de « tiers de confiance » en lien avec des artisans locaux.

POURQUOI C'EST UN BON PROJET

Car ce projet :

- met l'artisan au cœur du repérage et apporte une solution concrète à ses clients.
- crée plus de liens avec les entreprises et les incite à aller plus loin dans la rénovation globale et performante (se former ou former ses salariés, intégrer un groupement...).
- renforce l'ancrage territorial des dispositifs d'aides locaux (ex : CEE du Grand Nancy)
- anticipe la transformation du CITE pour regrouper, à terme, 2 aides consécutives en une seule fois.
- étudie les possibilités d'évolution vers une solution de type tiers investissement ou tiers financement (en lien avec une structure à développer : SCIC, SEM...)

MOYENS HUMAINS



Compétences administratives, gestion financière, connaissances parfaites des aides financières, réglementations diverses...

MOYENS MATÉRIELS



Logiciel de suivi comptable

MODE DE FINANCEMENT



- Apport avec droit de reprise ou avance remboursable des collectivités locales
- Subventions et dotations d'acteurs privés (Fondations d'entreprise, Fonds de dotation, caisses de retraite...)
- Fonds propres ou quasi fonds propres (ex : France Active)
- Financement du projet par la mairie à travers le préfinancement des études

PAS À PAS :

1.

Faire le tour des acteurs territoriaux

pour aborder l'idée et préparer le terrain :
PROCIVIS, organismes de tiers-financement,
EPCI, région, département

2.

**Définir le porteur du projet, son rôle
dans la démarche et ses missions :**

Collectivité locale ? SACICAP ?
Opérateur Anah ? ALEC ?

3.

**Trouver un ou plusieurs organismes en
capacité de réserver des fonds propres pour
le dispositif (SACICAP, département, région,
organismes bancaires...)**

→ définir avec précision le type de financement
à mobiliser (avance, apports...)

→ dimensionner avec détail le nombres
d'opérations pouvant être financées (montant
moyen d'aides à préfinancer, fonds de
roulement nécessaires...)



4.

Cadrer précisément le circuit de

financement à proposer aux maîtres
d'ouvrages et entreprises (procurations,
quittance subrogative, etc...) et anticiper tous
les risques

5.

**Associer des entreprises locales à la
réflexion sur le modèle de financement :**

que pensent-elle de l'idée ? sont-elles
prêtes à jouer le jeu ?

→ éventuellement, expérimenter le circuit de
financement sur quelques dossiers-tests

6.

**Mettre en place un conventionnement avec
les différents organismes** (éventuellement

complémentaire avec une opération en cours
ou à venir : PIG, OPAH, partenariat CEE...)





- Utiliser les modèles juridiques et économiques conçus par les experts juridiques et économiques lors des ExpÉRÉNOs.
- Rencontrer les référents PROCIVIS (si présents à l'échelle locale).
- Mobiliser les collectivités bien en amont et les convaincre d'adhérer au principe.



- Une activité relativement chronophage : s'assurer d'avoir les moyens humains et financiers.
- Ne pas être pressé car le temps d'échange avec les partenaires est long et les allers-retours sont nombreux (sans garantie de résultat) avant de réussir à obtenir quelque chose d'opérationnel.
- Indispensable d'associer les régions, futurs chefs de fil du SPEEH et des futurs SEM de tiers-financement (offre de préfinancement déjà intégrée) = éviter les concurrences de dispositifs

Si vous souhaitez monter un projet similaire, n'hésitez pas à contacter le/les porteur(s) de projet de cette expérimentation, et à utiliser les outils disponibles. Vous retrouverez toutes les infos, des vidéos et d'autres notices sur la page www.ademe.fr/expertises/batiment/passer-a-laction/experenos

Contacts

Guillaume THIRIET / ALEC Nancy Grands Territoires

guillaume.thiriet@alec-nancy.fr
03 83 37 25 87

Thomas FORMENTIN / Association CAMEL

t.formentin@association-camel.fr
09 86 80 55 65

Outils disponibles

- Note juridique : cadre juridique de l'opération de préfinancement et solutions d'abondement des structures porteuses du projet