

Investissement PV : dossier de prêt bancaire et d'assurance



Quels objectifs ?

- financer son projet
- sécuriser son investissement contre tout risque de perte

Quelles sont les étapes à respecter ?

- Etape 1 : un dossier technique solide
- Etape 2 : une proposition d'assurance complète
- Etape 3 : un plan de financement cohérent

Quelles sont les pièces à fournir au banquier et à l'assurance pour réussir son financement PV ?

- Pour le courtier en banque
- Pour le courtier en assurances

1. Les Objectifs du dossier

Soyons clairs, mettre en place une installation PV c'est aller dans le sens d'un investissement responsable en faveur des énergies renouvelables, de la planète et des mesures décidées par le Grenelle de l'environnement. Néanmoins, l'investissement PV de plusieurs centaines de milliers voire de millions d'euros n'est pas une œuvre caritative.

S'investir pour lutter contre l'effet de serre est un devoir d'homme, étudier la manière la plus rentable et économique d'y parvenir est un devoir de chef d'entreprise. Les deux objectifs ne sont pas antinomiques, bien au contraire.



Investissement PV : dossier de prêt bancaire et d'assurance

Ainsi, monter un dossier de prêt pour son installation PV c'est poursuivre deux objectifs :

Obtenir du financement :

On peut-être tenté de payer comptant son installation si l'on dispose du cash nécessaire. Or, c'est un mauvais choix. En effet le rachat par EDF conjugué aux différentes aides (défiscalisation et subventions) permettent un autofinancement de l'investissement. Dès lors il est préférable de placer le cash sur des supports financiers rentables et sécuritaires, mobilisables pour des dépenses exceptionnelles.

Sécuriser son investissement :

Un accident est vite arrivé, le risque zéro n'existe pas. L'assurance est le meilleur moyen d'éviter le pire. Les investisseurs sont des trapézistes qui se lancent sans hésiter en espérant bien récupérer les fruits de leur audace ; les bons investisseurs ne se lancent jamais sans le filet que constitue l'assurance !

2. Les trois étapes du projet de financement

Etape 1 : un dossier technique solide

L'énergie solaire est une technologie très ancienne qui est entrée dans une phase d'industrialisation depuis peu de temps. Cet engouement a été rendu possible et nécessaire du fait d'une prise de conscience au niveau mondial des enjeux et des risques écologiques.

Renforcé par des mesures législatives au niveau national, le développement des énergies renouvelables et plus particulièrement du photovoltaïque s'accompagne d'une série de mesures d'incitations fiscales, d'aides ou subventions locales et bien sûr de la garantie d'achat à prix fixe de la part d'EDF.

Tout concourt aujourd'hui à installer des panneaux dans l'urgence et la précipitation compte tenu du prix de rachat qui ne serait pas maintenu au-delà du 1^{er} Janvier 2010. Veiller à la cohérence du projet technique devient donc très important si l'on ne veut pas récupérer dans quelques années des litiges en série en défaut de conseil ou de malfaçons.

Le dossier technique doit permettre de mesurer la cohérence dans le choix des matériaux, du support, des techniques de pose et des entreprises sélectionnées pour les travaux, le suivi et la maintenance : les assureurs comme les banquiers limiteront ou déclineront leur offre en présence de dossiers techniques mal montés.

Le demandeur doit être en mesure de rendre un dossier technique détaillé : c'est le rôle d'un conseiller expérimenté en énergies renouvelables de remettre ce type de document



Investissement PV : dossier de prêt bancaire et d'assurance

qui permettra aux assureurs et banquier de juger de l'opportunité des solutions techniques.

Etape 2 : une proposition d'assurances complète

Quelle que soit la cohérence du dossier technique, il est indispensable de prévoir le pire : l'incendie du bâtiment, l'incendie d'origine électrique (surchauffe sous toiture, onduleurs défaillants, ...), l'affaissement ou l'effondrement de la structure du bâtiment, le « coup de vent local dévastateur » (tempête), les catastrophes naturelles, le choc des éléments extérieurs sur la toiture (arbre, aéronefs,...), grêles dépassant les seuils de tests du fabricant, choc de la foudre, poids de la neige sur toiture, bris internes des onduleurs, défaillance technique interne des panneaux, incendie d'un immeuble ou d'une forêt voisine, pollution atmosphérique (pluies acides, fumées chimiques rendant inopérant les composants électroniques, ...), pertes de recettes EDF consécutives aux dommages sur les panneaux, ...

L'indisponibilité de l'installation pendant plusieurs mois conduit à un déséquilibre inévitable du plan de financement : le rachat d'EDF est garanti à une seule condition : produire ! Sans production pas de revenu. Cette entrée de fonds qui permet de financer le crédit oblige l'exploitant à puiser dans ses fonds propres. Or précisément, l'entreprise d'exploitation est souvent une société ad hoc qui ne tire aucun autre revenu que celui de la vente de son électricité à EDF.

Un contrat d'assurance qui prend en charge les deux étapes du projet PV est la solution conseillée :

- Phase chantier :

depuis l'arrivée des panneaux sur le chantier avec l'équipe de montage (couvreur, électricien, maître d'œuvre) jusqu'à la réception de l'installation les risques précités sont possibles voir amplifiés : en effet, viennent s'ajouter aux périls précités les risques d'accident de travail grave provoquant l'arrêt administratif du chantier (enquête de police, remise en cause du projet par les autorités administratives,...), les dommages corporels aux tiers au chantier (chute de panneaux sur une personne, électrocution d'un tiers sur une installation en cours de sécurisation, effondrement d'une structure (charpente présentant un vice caché ou une zone infestée par des insectes xylophages, début d'incendie à la suite d'opération de découpe/oxycoupage, chocs de véhicules avec les matériaux entreposés, vol ou vandalisme sur le chantier pendant les périodes chômés,...).

L'arrêt brutal du chantier à la suite du sinistre pose plusieurs questions : qui est responsable ? Le responsable est-il solvable ? Est-il assuré pour les activités correspondant à la mission qui a été confiée ? Qui va prendre en charge les frais de remise en état de l'existant, des matériaux détruits, des surcoûts générés par les commandes urgentes de nouveaux matériaux ? Le retard de la réception va-t-il impacter le financement attendu ? Peut-on décaler le crédit consenti par le banquier ? Qui va assumer les intérêts intercalaires à la suite de la suspension du crédit ? Et si le projet n'est plus réalisable (destruction complète du bâtiment



Investissement PV : dossier de prêt bancaire et d'assurance

support avec impossibilité de reconstruire au même endroit, ou impossibilité administrative de reconstruire,...) qui va assumer les pertes ?

C'est le contrat d'assurance Tous Risques Chantier Montage-essais qui va permettre de solutionner toutes ces questions par la prise en charge des dégâts et des responsabilités ; allant jusqu'à l'indemnisation des pertes de recettes anticipées.

- Phase exploitation :

à compter de la réception du projet et pendant les 20 ans de l'exploitation de l'installation les périls qui ont été précités et bien d'autres encore dont certains ne sont pas encore connus en l'état des connaissances actuelles (risques de type amiante ou ondes toxiques,...) peuvent arrêter brutalement la production d'énergie.

Que ce soit en phase exploitation comme en phase chantier, il est indispensable de récupérer les attestations d'assurances RC professionnelles + RC Décennales des artisans ou entreprises de pose prévoyant expressément l'extension photovoltaïque (attention, très peu d'entreprises sont en mesure de délivrer ce document : cela peut expliquer grandement les différences de devis !)

Quoiqu' il en soit, il est indispensable d'avoir souscrit un contrat d'assurance Multirisques sous la forme « Tous risques » et non « périls dénommés ».

Nota :

- en général, les deux phases sont assurées pas deux contrats séparés, mais il est tout-à-fait envisageable de faire un contre « tout-en-un »
- pour l'instant, les assureurs ne s'engagent pas sur des contrats de durée et reste sur le principe d'un contrat d'un an avec tacite reconduction sauf dénonciation à l'échéance moyennant un délai de préavis de deux ou trois mois : là aussi il est tout-à fait envisageable de mettre en place des contrats de durée avec une clause de sortie en cas de sinistralité trop importante. Ce risque existe mais il peut sans problème être minimisé par la mise en place d'un plan de prévention et de protection solide à la suite du premier sinistre. Enfin, il est du rôle du courtier de placer sur le marché des assurances les dossiers résiliés par l'assureur tenant.

Etape 3 : un plan de financement cohérent

L'investissement sera financé par les fonds propres de l'entreprise, les subventions locales, un crédit d'impôt pour les particuliers et le crédit proprement dit (via réseau bancaire ou autre).

Le revenu de l'exploitation sera constitué uniquement par la revente à EDF selon un prix d'achat convenu (jusqu'à 0,60 euros/Kwh).

La rentabilité du projet est fonction du rendement des panneaux.



Investissement PV : dossier de prêt bancaire et d'assurance

Le rendement du panneau est fonction de l'ensoleillement : de ce point de vue il est important que l'on tienne compte de la zone où est situé le bâtiment, de l'orientation de la toiture et des panneaux, de l'adéquation dans le choix des panneaux par rapport au type d'ensoleillement (direct ou diffus), des obstacles à la lumière possible (ce serait dommage d'investir dans un projet PV et de voir fleurir quelques temps plus tard une barre d'immeubles située sud-est !)...

Bref, le calcul de rendement doit-être fait par des spécialistes si possible par un bureau d'étude indépendant et non pas celui du marchand de panneaux ou de l'installateur.

Celui qui s'engage sur l'étude du rendement de l'installation doit-être correctement assuré par une police d'assurance RC Professionnelle pour cette activité : ne jamais signer un marché dont la conception (maître d'œuvre, architecte, contrôleur technique,...) n'est pas en mesure de délivrer une attestation d'assurance conforme et en vigueur au jour du début du chantier ! Cette règle est intangible en matière de construction.

A partir du moment où les calculs de rendement permettent de déterminer un revenu EDF cohérent, il convient de s'engager financièrement avec le banquier.

Comme pour tout emprunt, le banquier fera une étude précise de votre capacité d'autofinancement du projet : un investissement 100% financé par la banque ou par un crédit-bailleur n'est pas souhaitable. Prendre un minimum de risques sur ses fonds propres reste la règle pour être crédible aux yeux du banquier.

S'investir un minimum sur ses fonds propres sans hypothéquer ses biens propres ou ceux de l'entreprise, tel est le juste équilibre qu'il faut trouver.

Quel est le bon ratio endettement/fonds propres pour séduire la banque ? Pas de réponse à cette question, mais du simple bon sens, une mise en concurrence saine, et un dossier « béton » sur les étapes 1 et 2 qui précèdent.

3. Les pièces à fournir pour le dossier de financement et d'assurance

La liste qui suit ne saurait-être complète et sans doute sera-t-elle exagérément exhaustive pour les « petits » projets de financement.

Nous avons essayé de la rendre la plus complète en partant du principe suivant : « plus vous serez capable de donner de détails, plus le banquier et l'assureurs seront rassurés sur le sérieux du dossier ».

Puisqu'il est forcément conseillé de faire jouer la concurrence entre les différents établissements bancaires, réseaux d'investissements et compagnies d'assurances afin d'obtenir la proposition la plus compétitive qui mieux qu'un intermédiaire peut remplir cette mission ?



Investissement PV : dossier de prêt bancaire et d'assurance

Les marchés financiers et d'assurances dédiés à l'entreprise sont des marchés spécialisés où les non initiés risquent de perdre beaucoup de temps à frapper aux mauvaises portes : les courtiers en banque et d'assurances qui travaillent sur le segment des entreprises connaissent parfaitement ces marchés et sont rompus à la négociation.

Mandater un courtier en banque et un courtier d'assurance pour finaliser un contrat d'assurance et un contrat de prêt est de loin la méthode la plus rapide d'arriver à ses fins.

Voici donc ce que ces deux courtiers seront amenés à vous demander pour préparer leur dossier.

Pour le courtier en banque :

Documents	O/N	Observations
statuts de la SCI propriétaire du bâtiment		
bilan de cette SCI		
bilan de la société d'exploitation		
bilan de la société d'exploitation		
statut de la société d'exploitation		
bail commercial liant cette société d'exploitation à la SCI		
présentation du projet		
prévisionnel sur 20 ans		
étude de rentabilité EDF		
plan de masse du bâtiment		
devis détaillé avec marque des principaux composants		
garantie décennale que vous avez		
permis de construire		
étude de rentabilité		
contrat EDF		
Aides ou subventions possibles		

Pour le courtier en assurances :

Documents	O/N	Observations
Factures ou devis détaillés de l'installation		
Descriptif technique de l'installation photovoltaïque		
Contrats et conventions passés entre		



Investissement PV : dossier de prêt bancaire et d'assurance

propriétaires et exploitants		
Copie du contrat de vente d'énergie		
Copie du contrat de maintenance		
Copie du contrat de surveillance à distance		
Rapport du contrôleur technique - Type L (solidité des ouvrages)		
Rapport du contrôleur technique - Type E (intervention sur les existants)		
Etude de sol (bâtiment neuf ou extension)		
Autres rapports de bureaux d'études (étude de charge, d'arrachement)		
Descriptif des bâtiments + plans		
Descriptif des activités exercées dans les bâtiments		
Certificats de conformité des installations électriques (Q18)		
Certificats concernant les moyens de protection contre l'incendie		
Attestation RC Pro + décennale Activité couverture avec option PV		
Attestation RC Pro + décennale Activité électricité avec option PV		
Attestation RC Pro mentionnant l'activité de conseil en PV pour le maître d'œuvre/bureau d'étude en PV		
Attestation d'assurance du bâtiment (police multirisques)		
Garantie contractuelle du fabricant de panneaux		
Garantie contractuelle du fabricant d'onduleur		
Emplacement et protections des onduleurs		
Référence		
Autres (à préciser)		

© Loïc TOTH- Kern Assurances - Juin 2009