



Centrales Villageoises

Compte rendu de la séance de travail du 3 juin 2014

Témoign Invité : Dominique Jacques RhonAlpÉnergie Environnement (RAEE)

Organisation : Matthieu Caron (chargé de mission CCPB) - Matthieu Camps (chargé de mission transition énergétique au PNRL) et Serge Marty (adjoint au Directeur du PNRL)

Animation : Barbara Blin Barrois

EN SYNTHÈSE

13 habitants du territoire se sont réunis à Banon pour une première séance de travail commune sur les centrales villageoises.

Les participants : Eric Pierron (Revest des Brousses), Daniel Le Cornec (Vachères), Sergio Ilovaisky (Vachères), Arnold Achard (Redortiers), Jacqueline Blanc (L'Hospitalet), Max Gallardo (Vachères), Patrick Martin (Montsalier), Gilles Rider (Simiane la Rotonde), Henri Duyn (Simiane la Rotonde), Claude Pellissier (La Rochegiron/ Communauté de Communes), Michel Jubin (Haute Provence Info – Redortiers), Philippe Beux (Viens), Philippe Logeay (Banon).

Excusés : Rémi Dessaud (Banon), Gilles Martinez (Revest du Bion), Jean-Michel Grès (Forcalquier)

Plusieurs personnes ont indiqué ne pas être disponibles à cette date et rejoindront une prochaine séance de travail.

Après un rappel du principe général des Centrales Villageoises et le témoignage de ce qui se met en place en Rhône Alpes, chacun a choisi un groupe de discussion pour relever des points d'interrogation et livrer une première analyse succincte sur l'un ou l'autre volet à explorer :

- **technique / toiture/ paysage**
- **économico juridique**
- **participation /animation / mobilisation /**

retenez dès à présent le lundi 30 juin 2014 à 18h

à Banon, complexe culturel et sportif (étage)

Si vous avez assisté à l'une des présentations et que vous souhaitez maintenant entrer plus dans les détails, nous vous proposons une séance de travail :

> PROJET TECHNIQUE / RECHERCHE TOITURES

Même si vous n'avez pas pu vous libérer pour la réunion du 3 juin (compte-rendu ci-après), vous êtes bien entendu bienvenu(e) à cette prochaine séance !



Groupe mobilisation/animation/participation :



Pour mener ce projet, sur quel noyau dur de motivés, à partir de combien de personnes peut-on s'assurer que le projet va se conduire ?

- Intéresser les jeunes et susciter l'intérêt de leurs parents
- S'engager dans la durée pour le noyau qui mène le projet : se déclarer volontaire
- Une association de préfiguration peut être installée par quelques piliers pour donner corps à la démarche
- Régulièrement envoyer un communiqué de presse aux médias
- Echanger les mails entre ceux qui se déclarent intéressés pour que des contacts informels puissent se nouer
- Trouver une forme de réunion conviviale
- Communiquer sur les arguments économiques et le modèle démocratique 1 homme = 1 voix

Le regard de Dominique Jacques : *j'ai apprécié votre dynamique de discussion. Vous pouvez être plus ferme pour créer cet outil, dites clairement : « on a besoin de 10/12 personnes, qui vient ? » puis d'autres viendront à leur rythme. Une dizaine/douzaine de personnes motivées doivent constituer le groupe de départ, le nombre peut fluctuer au cours de la vie du projet, puis il s'élargit lorsque l'on cherche des sociétaires (40 à 100 par société locale en Rhône Alpes). Dans ce deuxième temps, lorsque l'on cherchera des sociétaires qui achètent des parts, entamez une tournée de réunions type « TuperWatt » !*

Groupe économie et juridique :



Modèle économique

Les questions sont difficiles à poser tant que le projet n'est pas encore défini !

- Avons nous un modèle existant une référence une centrale qui fonctionne / ex : le Pilat
- A partir de quel nombre de participants ?
- A partir de quel coût ?
- Pourquoi ne pas tout autofinancer ? => parce qu'il ne faut pas user la capacité d'épargne locale. Banque à l'esprit Solidaire ? la NEF (4,15 % sur 15 ans) + bagarre avec Crédit Coopératif.
- Délai entre le moment de produire et le moment de la première recette (18 mois environ)

Le regard de Dominique Jacques : pour 1 projet de 100 kW, le coût est de 200 à 250 000 euros, il faut donc environ 70 000 euros de fonds propres (par exemple proposer 700 parts à 100 euros) et le reste se trouve en financement. Si on a la caution des collectivités, c'est plus facile d'être suivi par les banques. Les banques aiment les projets où la rentabilité est garantie sur vingt ans !

Pour la prise de participation on a en général des parts de 100€ pour réunir un capital de 60 à 80 000 €. On peut limiter le nombre de part d'un associé par exemple pas plus de 20% des parts pour ne pas mettre en péril la structure en cas de retrait de celui-ci.

Vous verrez ensemble si vous redistribuez les quelques bénéfices ou si vous les réinvestissez sur de nouvelles opérations.

Autres Remarques

Importance de l'apport personnel pour le travail collectif. Le plus important c'est que cela fonctionne, que cela marche. Comment peut-on faire évoluer le lobby EDF avec ces moyens ? => c'est en créant à court terme un mouvement suffisamment reconnu que l'on fera bouger les choses pour l'avenir.

Modèle Juridique

- Quels problèmes rencontrés, quel type de société, quel type de contrats ?
- Quelles sont les véritables charges ? un avocat est-il nécessaire ?
- pourquoi pas une fondation plutôt que des sociétés financières, avec un investissement à amortir ?
- Pour y voir clair, il faudrait le déroulé et le fil conducteur complet des étapes avec les questions- clefs à résoudre avantages et inconvénients d'une mise en société

Le regard de Dominique Jacques : *Les deux modèles qui ont été validés pour les Centrales villageoises par les études approfondies menées par des experts en Rhône Alpes sont la SAS et la Scic (voir compte-rendu précédents). Dans le Diois il y a une SEM locale, mais ce n'est pas un projet de Centrale villageoise, c'est un projet de la collectivité sur des bâtiments publics.*

Décision

=> les modèles de baux et statuts vont être transmis aux participants intéressés pour s'approprier ce formalisme.

Groupe technique / toitures / paysage :



- Disposer d'un recensement, de photos aériennes, correctes et surtout actualisées
- Sites d'installation qui soient pratiques et pas fragiles ou classés (hangars agricoles et artisanaux) à l'écart des villages.
- Pourquoi Toiture ? parce que si au sol on nous rachète l'électricité beaucoup moins chère.
- Autoconsommation partielle ? impact sur le réseau ? (accord cadre avec ERDF pour les études de renforcement ou non du réseau sur les Centrales Villageoises)
- Possibilité d'un mix énergétique avec un peu d'éolien ?
- Et aussi ... on a évité de se lancer dans une discussion sur le lobby EDF... ☺



Le regard de Dominique Jacques :

Au bout de vingt ans : Le propriétaire du toit devient propriétaire de l'installation : or les toitures louées peuvent produire trente ou quarante ans. Les loyers et baux étant faiblement rémunérés pour ne pas fragiliser la rentabilité, les toitures à disposition/ pourront être louées après 20 ans plus cher, ce qui peut être motivant pour le propriétaire du toit. En plus ici, votre rentabilité sera plus forte qu'en Savoie (20 à 30%) ! Est-ce que cette location est une servitude qui s'impose à l'acquéreur ? est-ce porteur d'une plus ou moins value ? cela dépend vraiment des points de vue de l'acheteur ou du vendeur, ...

En matière d'assurance nous avons un accord cadre avec MMA. Nous n'avons pas mis en place de dommage ouvrage (trop onéreux), mais avons mis en place une caution solidaire entre centrales villageoises.

Au début, choisissez 2 ou 3 villages (se concentrer sur un village en fait ça casse la dynamique intercommunale ...), il faut aussi que ces toitures soient visibles pour communiquer sur votre démarche

- **Objectif : chercher 65 m2 dégagés (pas de velux ou de cheminée) orientés entre le sud-est et le sud-ouest. Il y aura d'autres critères. Par exemple sur la toiture proposée par l'un des participants et qui sert de stockage à fourrage, il y a une question d'assurance responsabilité civile à résoudre.**

En conclusion

Les trois groupes ont relevé la nécessité de mobiliser, un noyau de personnes-moteur à long terme. Les sociétaires potentiels sont plus dispersés (40 à 160 selon les centrales en Rhône Alpes) et seront moins dans la nécessité d'aboutir, elles rejoindront le projet à leur rythme. En Rhône-Alpes, il y a déjà des gens en train de rechercher des toitures pour une deuxième opération.

Vous lancez une dynamique, vous ferez des compromis entre vous, ce qui doit asseoir la vie de cette société. Chacun va s'investir à son niveau et par engrenage chacun se mobilisera sur le sujet qui l'intéresse ou sur lequel il peut apporter sa compétence.

Décision

- > **les participants décident de se communiquer leurs mails afin de pouvoir se recontacter et commencer à tisser des échanges entre eux sans forcément attendre une prochaine réunion plus formelle.**