

# VALEUR AJOUTÉE 2.0 DU GROUPE VANHOUT

## LES SERVICES DEVIENNENT AUSSI IMPORTANTES QUE LA CONSTRUCTION

Le maître d'ouvrage de demain exigera de plus en plus de valeur ajoutée, tout au long de la durée de vie d'un bâtiment. C'est une évolution qui oblige les entrepreneurs à penser la construction de manière complètement différente. Le groupe Vanhout est déjà très enthousiaste à l'idée de ce défi. Avec la nouvelle filiale ComTIS Energy, le groupe se présente comme une entreprise ESCo et un fournisseur d'Energy as a Service. Le nouveau quartier résidentiel De Tuilerie à Diest sera le premier à appliquer ce concept innovant à grande échelle.



'De Tuilerie' à Diest est le premier projet qui appliquera la formule 'Energy as a Service' de ComTIS Energy.

Le groupe Vanhout a dépassé le statut d'entrepreneur depuis un certain temps. Grâce à l'intégration de différentes entreprises, cet acteur du marché peut aborder un projet de construction de manière multidisciplinaire. Au-delà de l'entreprise générale, l'accent est mis depuis plusieurs années sur les solutions pour l'énergie d'une part et la maintenance/gestion d'autre part. La famille ComTIS au sein du groupe (abréviation en néerlandais pour 'Installations Techniques et Services Complets') se compose désormais de quatre sociétés, chacune avec sa propre expertise technique. En collaboration avec la société sœur Energieconcepten (spécialiste de l'énergie durable), cette branche offre une gamme intégrée de techniques, de la conception à l'installation, la gestion et la maintenance. ComTIS Energy, qui a été fondée en 2020, est l'ESCo ('Energy Service Company' ou société de services énergétiques) et joue un rôle central dans le parcours d'innovation que le groupe Vanhout a entamé. « Le choix non seulement de construire, mais de se diversifier davantage, repose sur la conviction que la création de valeur ajoutée est cruciale pour consolider notre position sur le marché », explique Geert Vermeyen, directeur de la nouvelle filiale. « C'est pourquoi la direction du groupe investit délibérément dans le développement des activités de service. Dans un premier temps, l'accent était mis sur les services connus, tels que la maintenance et l'entretien du bâtiment et de ses installations. Avec





Les sondes géothermiques du champ BTES sont introduites dans le sol à l'aide d'une foreuse.

## LES DONNÉES OFFRENT DES OPPORTUNITÉS

La transition énergétique ne se fait pas qu'au niveau du bâtiment. Par conséquent, l'optimisation énergétique des complexes résidentiels et commerciaux n'est qu'une première étape importante. « À l'avenir, les bâtiments devront également pouvoir échanger de l'énergie entre eux et adapter leur consommation aux tarifs énergétiques actuels », explique Geert Vermeyen. « Cela nécessite des systèmes intelligents capables de contrôler de manière optimale les flux d'énergie sur la base de données en temps réel. En Belgique, nous n'en sommes qu'aux prémices du 'smart building'. Lorsque le niveau d'intelligence d'un bâtiment augmente et que l'interaction avec d'autres bâtiments s'accroît, les coûts énergétiques peuvent être réduits encore davantage. » « La combinaison de systèmes de gestion des installations et de surveillance de l'énergie en temps réel ouvre la porte à l'ESCo et nous permet de développer un service solide », précise Tim Ketelslegers. « Le modèle économique repose en effet sur une bonne connaissance du bâtiment, de ses utilisateurs et des installations techniques. De la surveillance découlent des connaissances qui permettent d'ajuster et d'optimiser, ce qui se traduira par une diminution de la consommation d'énergie. Ce sont précisément ces gains qui aident à rembourser l'investissement. De plus, les don-

nées générées peuvent être utilisées à des fins d'analyse comparative, ce qui nous permettra de faire des prévisions plus fiables. »

## SOUTIEN DU GOUVERNEMENT NÉCESSAIRE

Aujourd'hui, de nombreuses entreprises explorent les possibilités de modèles commerciaux innovants tels que les contrats de performance énergétique. Néanmoins, son déploiement effectif en Belgique est encore loin d'atteindre sa vitesse de croisière. « Jusqu'à récemment, le chauffage à base de combustibles fossiles était, dans presque toutes les situations, moins cher que celui à base d'électricité », selon Geert Vermeyen. « Ce n'est que lorsque le gouvernement commencera à taxer l'énergie différemment que les solutions sans combustible fossile deviendront plus attrayantes financièrement. Un rapport plus favorable entre les prix du gaz et de l'électricité peut accélérer la transition énergétique dans les bâtiments. Dans le même temps, le financement ESCo peut servir de véritable levier. Aujourd'hui, cela peut couvrir environ la moitié des coûts supplémentaires liés à la durabilité, mais à l'avenir, cette part ne fera qu'augmenter. Le gouvernement a fait bouger pas mal de choses ces derniers mois. Les nouveaux lotissements ne seront plus raccordés au gaz, le tarif capacitaire pour l'électricité sera introduit et de nouveaux tarifs pour les émissions de CO2 s'appliqueront. La vitesse à laquelle la transition énergétique se poursuivra dépendra en tout cas fortement d'un large éventail de mesures et d'initiatives prises par le gouvernement ainsi que par les entreprises et les coopératives citoyennes. »

## NOUVEAU SERVICE À L'ESSAI

Le développeur CORES Development est le premier à adopter la formule 'Energy as a Service' de ComTIS Energy. Cela se passe à De Tuilerie, un projet résidentiel dans le premier quartier sans gaz de Diest. Environ 130 appartements (répartis sur quatre blocs) seront chauffés et refroidis au moyen de pompes à chaleur reliées à un champ BTES (stockage géothermique par puits de forage), qui sont financées par ComTIS Energy. « Concrètement, 'Energy as a Service' signifie que nous fournirons au client de la chaleur et du froid de manière fiable pour créer un environnement agréable, et ce sur toute la

durée du contrat », explique Geert Vermeyen. « Pendant quinze ans, nous garantissons aux résidents un confort optimal grâce à une formule d'abonnement. Dans ce cas précis, nous comptons une centaine d'euros par appartement et par mois. Ce montant comprend la consommation, les frais d'entretien et de remplacement éventuel, ainsi que l'amortissement de l'investissement. De plus en plus d'acheteurs potentiels sont prêts à payer pour une solution écologique qui les décharge complètement de tout souci. De plus, ils considèrent comme un atout de savoir où ils en sont financièrement pour le refroidissement et le chauffage de leur logement, et ce pour les quinze prochaines années. Après la durée du contrat de performance énergétique, les droits de propriété du champ BTES sont transférés aux résidents. À ce moment-là, s'ils le souhaitent, ils peuvent souscrire un nouvel abonnement, mais uniquement pour une poursuite de l'exploitation et de la maintenance. En effet, l'installation est alors amortie et l'association des copropriétaires est devenue propriétaire de l'installation. »

### CRÉER DE LA CONFIANCE RÉCIPROQUE

La crédibilité du financement ESCo réside dans le fait que tant le propriétaire du bâtiment que l'ESCO ont intérêt à atteindre les mêmes objectifs. L'ESCO ne peut récupérer son financement qu'en réalisant effectivement la réduction estimée des coûts d'exploitation. « Sur demande, les résultats attendus sont consignés contractuellement et un système de bonus-malus est mis en place », précise Tim Ketelslegers. « L'engagement de l'ESCO à atteindre le résultat escompté profite également au maître d'ouvrage ou au propriétaire. En effet, à la fin de la durée du contrat, il hérite d'une installation technique avec un rendement optimal, et en parfait état. Néanmoins, ce modèle, dans lequel les parties signent un plan de financement qui court sur une quinzaine d'années, repose sur la confiance mutuelle. Nous essayons de l'établir au cours de toutes les discussions préalables. L'élaboration d'un modèle ESCo optimal n'est possible que grâce à de nombreuses interactions entre les parties concernées. Cela

doit être une situation gagnant-gagnant pour tout le monde. Ce n'est qu'alors que vous obtiendrez une installation optimale avec le coût d'exploitation le plus bas. » Geert Vermeyen poursuit : « Chez ComTIS Energy, nous élaborons le modèle ESCo à partir des idées du client. Nous n'imposons pas une solution, mais expliquons clairement pourquoi une certaine solution optimise plus ou moins le modèle et quelles en sont les conséquences financières. Nous sommes en outre fortement attachés à la transparence de notre offre ESCo. Cela est nécessaire pour faire en sorte que la confiance repose sur une base solide. Dans un modèle ESCo, l'optimisation réside donc non seulement dans la technologie ou le financement, mais aussi dans la collaboration entre les parties impliquées. »

### POURQUOI CHOISIR UNE FORMULE ESCO ?

Les installations de production de chaleur à base de combustibles fossiles seront de plus en plus taxées dans un avenir proche. Opter pour des systèmes sans combustible fossile devient de plus en plus incontournable. Si le coût d'investissement plus élevé est un



Le fait que de nouveaux lotissements ne seront plus raccordés au gaz favorisera la percée réelle des solutions sans combustibles fossiles.

obstacle, une ESCo peut être la solution pour soutenir le financement. Geert Vermeyen : « Faire le bon choix en matière d'énergie est devenu une affaire complexe. En effet, les aspects techniques, juridiques et financiers doivent être pris en compte en même temps. Parce que l'ESCO prend un engagement de résultat et est donc responsable de l'ensemble, elle harmonisera autant que possible les différents aspects. L'ESCO assume le rôle de consultant en énergie pendant tout le cycle de vie d'un bâtiment et assistera et soulagera le maître d'ouvrage/propriétaire dans ce sens. L'obligation de résultat garantit également que le maître d'ouvrage ne doit communiquer qu'avec une seule partie pendant l'exploitation. Il n'a donc pas à choisir entre les avis divergents des différents sous-traitants sur des sujets sur lesquels il a souvent peu d'expertise. En laissant l'exploitation et le suivi des performances techniques de son bâtiment à l'ESCO, le client peut se concentrer pleinement sur ses tâches principales. »

## LA FORCE DE LA COLLABORATION

Les acteurs critiques du secteur de la construction remettront sans aucun doute en question la viabilité économique de telles initiatives. « Dans une ESCo, le modèle économique s'articule autour des économies d'énergie et de la réduction des coûts d'exploitation », explique Geert Vermeyen. « Plus nous pouvons tout optimiser, plus le levier de financement est important. Le fait que nous proposons aujourd'hui l'Energy as a Service avec Vanhout est en grande partie dû à

la force de la collaboration au sein du groupe. Chaque société sœur a son expertise spécifique, mais ensemble, nous travaillons vers le même objectif : exceller dans les solutions durables. Pour le groupe ComTIS, cela signifie associer la qualité et la durabilité des bâtiments à leur accessibilité financière sur l'ensemble de leur cycle de vie. L'Energy as a Service ne représente certainement pas une fin en soi pour notre groupe. Le 'Comfort as a Service' et le 'Living as a Service' sont également des idées sur lesquelles nous travaillerons à l'avenir. On ne réalise plus des projets de construction de manière contemporaine en calculant simplement combien de mètres cubes de béton sont nécessaires pour un projet. Innover avec une équipe interdisciplinaire est plus que jamais une nécessité pour écrire les chapitres suivants. »



### À RETENIR :

- Des solutions telles que le financement ESCo permettent au propriétaire d'un bâtiment de rendre ce dernier économe en énergie et durable sans avoir à faire de gros investissements initiaux.
- Le principe du TCO ('Total Cost of Ownership') le plus bas est crucial pour que la formule soit fructueuse. Cette vision doit être prise en compte dès la phase de conception. L'optimisation du dimensionnement, de la gestion et de la maintenance des installations en est un facteur important à ce sujet.
- Une ESCo offre bien plus qu'une solution de financement : elle assume le rôle de consultant en énergie pendant tout le cycle de vie d'un bâtiment et assistera et soulagera le maître d'ouvrage/propriétaire.

Lieu :	Diest
Type de bâtiment :	Appartements (quartier résidentiel)
Maître d'ouvrage :	CORES Development
Architecte :	De Architecten
Entrepreneur principal :	Vanhout







Environ 130 appartements du projet résidentiel 'De Tuilerie' seront chauffés et refroidis au moyen de pompes à chaleur reliées à un champ BTES.