

CHAUFFAGE COLLECTIF

Quatre clauses à insérer dans le contrat

La complexité des **contrats de maintenance** ne facilite pas le contrôle du **poste de chauffage**. La mise en place de **clauses spécifiques** vous aiderait pourtant à inciter le chauffagiste à faire des économies et à assurer un meilleur confort aux occupants. Apprenez à les déchiffrer.

JORGE CARASSO

Opaques, les contrats des chauffagistes ? Sans aucun doute. Ces conventions, rarement négociées par le syndicat, laissent souvent les entreprises conduire les installations comme elles l'entendent. Parfois aux dépens de la maîtrise des consommations. « *Beaucoup d'exploitants arrivent avec des contrats-types qui tirent parti de la méconnaissance des copropriétaires. Ces documents peuvent être corrigés de façon que l'entreprise prenne des engagements et s'y tienne* », estime Bastien Willet, chargé de mission à l'Association des responsables de copropriété (ARC). L'enjeu est de taille. La consommation de chauffage pèse pour près d'un tiers des dépenses en copropriété. Or, un entretien correct des installations permet non seulement de faire baisser la consommation, mais aussi de limiter les frais imprévus liés à une usure prématurée des équipements.

Pensez aux clauses spécifiques

C'est dès le contrat que tout se joue. La mise en place de clauses spécifiques – intérêt, transparence, pénalités... – est généralement négociée pour les contrats les plus

onéreux : les « P3 », garantissant le matériel, moyennant le paiement d'une redevance, ou les « P1 », qui confient la fourniture d'énergie à l'exploitant. Cependant, il est possible d'insérer de telles clauses dans un contrat de maintenance classique « P2 », obligatoire pour chaque immeuble chauffé collectivement. Ces ajouts sont plus faciles à négocier pour les copropriétés d'une certaine taille, au-delà de 100 lots par exemple. Mais dès lors qu'un prestataire souhaite emporter le marché, il consent à faire certains efforts. Reste que les petits contrats intéresseront peu les gros prestataires comme Cofely ou Dalkia, mais plutôt des PME locales.

Peu de contrats existants contiennent aujourd'hui des clauses réellement favorables aux copropriétaires. La dernière étude d'ampleur réalisée sur le sujet par l'Ademe date de 2012. Elle faisait état d'une moitié

En l'absence de compétence à l'intérieur du conseil syndical, se faire aider par un bureau d'études peut s'avérer précieux.





(53 %) de copropriétés ayant inséré des dispositions spécifiques dans leurs contrats et de moins d'un tiers (29 %) ayant ajouté une clause d'intéressement. Des chiffres faibles qui s'expliquent sans doute par une méconnaissance générale du sujet. Ce n'est pas une fatalité. En l'absence de compétence à l'intérieur du conseil syndical, se faire épauler par un tiers, bureau d'études ou ingénieur conseil, pour renégocier son contrat ou surveiller l'exploitation peut s'avérer précieux. Le coût – de 3 000 à 5 000 € – semble parfois rédhibitoire pour les plus petits ensembles, mais il se révèle souvent payant. À défaut, la mise en œuvre d'un suivi continu de ce poste par le syndicat est indispensable. « On peut insérer toutes les contraintes du monde, sans suivi d'exploitation, le chauffagiste fera ce qu'il voudra », rappelle Pierre-Manuel Patry, directeur général du bureau d'études Senova.

Si vous vous apprêtez à renégocier votre contrat avec l'entreprise en charge de la maintenance de votre chaudière, voici ce que vous devriez, a minima, connaître des clauses susceptibles de vous faire réaliser des économies.

1 UN BONUS-MALUS INCITATIF

Afin d'encourager le chauffagiste à maintenir les installations en bon état de fonctionnement, il peut être pertinent de lui fixer des objectifs de consommation annuelle, via une clause dite d'intéressement. Celle-ci prend la forme d'une gratification pour le chauffagiste si les productions de chaleur se situent en dessous des plafonds fixés (exprimés en MW/h). À l'inverse, le chauffagiste devra mettre la main à la poche si la fourniture d'énergie dépasse ce seuil. La clause d'intéressement est incontournable lorsque le syndicat a souscrit un contrat P1, car alors c'est le chauffagiste qui négocie le combustible pour le compte de la copropriété. Et « en l'absence de cette limitation, l'exploitant gagne plus si les occupants consomment plus », souligne Jean-François Eon, directeur du courtier en syndic Syneval. Avec la déréglementation des tarifs de l'énergie et la possibilité offerte aux particuliers de les négocier eux-mêmes, les P1 ont quelque peu perdu de l'intérêt. Mais pas la clause d'intéressement. « Celle-ci peut très bien être appliquée à un contrat classique, moyennant des aménagements », estime Pierre-Manuel Patry. Elle doit être sévèrement bordée. Car un exploitant livré à lui-même aura tendance à choisir un objectif de consommation facile à atteindre, ou à sous-chauffer, voire à modifier certains paramètres en cours d'année. L'aide d'un ingénieur ou d'un bureau d'études est, à ce titre, primordiale. Il faut que le contrat précise tous les paramètres de calcul – au moins une dizaine – qui entrent en compte dans l'évaluation de la consommation. Mission impossible pour un copropriétaire non averti. Afin qu'elle fonctionne correctement, cette clause doit en outre être couplée avec une renégociation automatique de la consommation ●●●

●●● contractuelle. Si celle-ci diminue, le seuil de référence doit, lui aussi, baisser.

2 DES PÉNALITÉS EN CAS DE FAUTE

Après la carotte, le bâton. Pour s'assurer du respect des prestations contractuelles, rien de tel que les sanctions financières. Ces clauses dites de pénalités sont liées au contrat de maintenance P2. Elles sont mises en œuvre en cas d'interruption de chauffage, de non-respect des délais d'intervention (par exemple six heures en jours ouvrés, douze heures autrement). Là encore, mieux vaut se faire épauler par un spécialiste. Attention, la clause peut être rédigée de façon que le chauffagiste ne risque pas grand-chose. « *Certains contrats prévoient des sanctions en cas de non-respect des températures dans les logements, mais rien sur les moyens de contrôle* », constate Fabrice Borocco, directeur métier au cabinet de syndic Safar. Les pénalités sont soit calculées en tarif jour (coût annuel de la maintenance/365 jours), soit libellées en euros – par exemple 50 € par manquement constaté : absence de nettoyage, non-réalisation des analyses demandées. L'ARC préconise même des amendes pour défaut de production de certains documents, tel le livret de chaufferie.

3 UNE EXIGENCE DE TRANSPARENCE

Difficile d'être au fait des interventions accomplies sur les équipements. Sauf à l'imposer par contrat. La clause dite de transparence, absolument nécessaire lorsque la copropriété a souscrit un contrat P3, prend la forme d'un rapport d'exploitation annuel remis par le chauffagiste. Ce document très balisé permet d'effectuer un suivi des actions menées, des réparations... « *C'est indispensable dans un P3, car les copropriétaires payent une redevance annuelle, quelles que soient les interventions du chauffagiste* », rappelle Jean-François Eon. Le P3 peut être assimilé à une rente par l'exploitant et le pousser à limiter au maximum son engagement. Un accompagnement extérieur est souvent profi-

table, car le syndicat est rarement compétent pour lire le rapport d'exploitation. La même exigence de transparence peut s'appliquer dans le cadre d'un P2 classique. La copropriété a la capacité, par exemple, d'exiger l'analyse régulière de différents indicateurs. Et de demander à l'entreprise que les actions menées soient relatées dans un bilan annuel. Le carnet de chaufferie, obligatoire pour les chaudières de plus de 400 watts (environ 80 lots) ne s'avère pas toujours précis. Il est possible de solliciter un bureau d'études pour effectuer un suivi d'exploitation (contrôle de la maintenance et du rapport annuel). Celui-ci est quasi systématique au-delà de 200 lots.

4 RÉPARTIR LES GAINS ET LES PERTES

C'est la clause la plus conflictuelle du contrat P3, de garantie totale, qui concerne un bon tiers des copropriétés dotées d'un chauffage collectif. Elle instaure les règles présidant au bilan réalisé en fin de contrat – souvent de dix à douze ans pour un P3. À cette échéance, le chauffagiste doit récapituler ce qu'il a effectué durant ses années de gestion – réparations, achat de matériel, coûts de main-d'œuvre –, pour solde de tout compte. Deux possibilités : primo, ses frais ont été supérieurs à la redevance encaissée – habituellement de 10000 à 15000 € annuels. Dans ce cas, selon ce qui a été convenu dans le contrat, l'écart reste à la charge de l'exploitant ou est partagé avec la résidence. Deuzio, ses dépenses ont été inférieures au débours du syndicat, et alors il faudra négocier avec le chauffagiste l'utilisation du surplus ou sa rétrocession en tout ou partie à la copropriété. « *C'est le motif n° 1 de sollicitations chez nous* », remarque Bastien Willet. Mais renégocier la répartition des gains et des pertes en fin de contrat est tardif. « *Il est compliqué de se battre quand on hérite d'un contrat rédigé par le chauffagiste et pour lequel on n'a aucun contrôle sur ce qui a réellement été réalisé pendant les dix années de gestion* », complète Pierre-Manuel Patry. Cette clause doit donc être couplée avec l'obligation faite au chauffagiste de produire un rapport annuel. ●