

# Le lising de chaudière



## **Institut de Conseil et d'Études en Développement Durable asbl**

Boulevard Frère Orban 4  
B-5000 NAMUR  
00 32 81 25 04 80  
[www.icedd.be](http://www.icedd.be)  
[icedd@icedd.be](mailto:icedd@icedd.be)

N° registre de commerce : sans objet  
N° TVA : BE0407.573.214  
Représenté par : Gauthier Keutgen, Secrétaire Général  
N° de compte bancaire : BE59 5230 4208 3426 / BIC TRIOBEBB

## 1. Le leasing de chaudière

En avril 2019, un important fournisseur d'énergie annonçait le lancement, au travers de plusieurs de ses filiales, d'une offre de « leasing de chaudières ». L'annonce semblait suffisamment importante pour que la presse -et même la télévision- en fasse largement écho.

En réalité, la location ou le leasing de chaudière est un marché -certes, relativement confidentiel- qui existe depuis de nombreuses années déjà et recouvre, comme on le verra ci-dessous, des réalités assez divergentes. Cet article se propose de faire le point sur cette réalité multiforme et d'en présenter les bénéfices, mais aussi les freins.

Si les chiffres du secteur tertiaire demeurent largement méconnus, au niveau du résidentiel, l'ATTB <sup>1</sup> estime le taux de remplacement annuel des chaudières autour de 4 à 5% (soit environ 200.000 chaudières remplacées annuellement sur un parc de plus de 4 millions d'unités résidentielles). *Le belge tient donc environ 20 ans avec son installation de chauffage*<sup>2</sup>, avec une moyenne supérieure au niveau du mazout (24 ans) par rapport au gaz (15 ans).

De nombreuses études démontrent pourtant la pertinence, du point de vue du gain en efficacité énergétique, d'un remplacement autour d'une quinzaine d'années. Selon le secrétaire de l'ATTB, *remplacer une chaudière de 15 ans d'âge, c'est faire 25% d'économies*. Mais le coût important de l'opération demeure un frein. Le leasing de chaudière est-il la solution à ce frein ?

L'apparition de ces nouvelles formules de leasing pour des petites puissances intervient en réalité dans un marché en pleine mutation. On y voit, d'une part, les constructeurs eux-mêmes prendre de plus en plus la main dans le suivi et l'entretien de chaudières toujours plus complexes, au détriment des installateurs parfois dépassés par cette technicité croissante. D'autre part, dans un souci de diversification, on voit également les fournisseurs d'énergie proposer des formules *all-inclusive* comprenant, en plus de la fourniture énergétique, la mise à disposition et le suivi des équipements de production.

## 2. Leasing ou location ?

Avant toute chose, il paraît important de préciser ce qu'on entend par *leasing* et comment cette formule se distingue de la simple *location*, dont il semble être le frère jumeau : dans les deux cas, un *locataire*, sur base d'un contrat mensuel, bénéficie de la jouissance d'un bien pour une durée établie. Dans les deux cas également, le propriétaire juridique du bien demeure le loueur et ce, jusqu'au terme du contrat. Deux différences majeures s'imposent néanmoins : d'une part, dans le cas du leasing, la propriété *économique* du bien revient, elle, au locataire (ce qui a des effets comptables réels, tels que l'augmentation de la dette de ce locataire) et les factures mensuelles sont en réalité des remboursements de capital avec intérêt. D'autre part, le leasing prévoit généralement, au terme du contrat, une option d'achat, avec transfert de propriété pleine vers le locataire (maximum 15% de la valeur du bien). Notons, pour être complet, qu'il existe certaines formules de *location financière*, qui

---

<sup>1</sup> Association pour les Techniques Thermiques en Belgique, qui regroupe les fabricants de chaudières, notamment

<sup>2</sup> *Le leasing de chaudières, une idée à double tranchant*, Philippe Bodeux, *Le Soir*, 14/07/2016.

prévoient également ce principe d'option d'achat (avec cette fois un minimum de 16% de la valeur du bien).

Ces précisions sont utiles car, on le voit, elles ont un impact sur le taux d'endettement du locataire, ce qui ne sera pas sans conséquence, par exemple en termes de marchés publics pour un leasing de chaudière. Nous y reviendrons.

### 3. Quelques exemples

Comment cette réalité multiple, sur le plan comptable et technique, s'incarne-t-elle dans la réalité ? Prenons quelques exemples

1. Le leasing financier dans le résidentiel : longtemps la législation ne permettait pas à un particulier de louer une chaudière (notamment pour des questions de transfert de propriété en cas de revente du bien immobilier) et il fallait se tourner vers l'étranger (notamment les Pays-Bas où la formule faisait florès) pour en trouver des exemples. Cette barrière juridique désormais levée, on trouve désormais dans notre pays des formules de leasing de chaudières à destination des particuliers, principalement pour des chaudières murales au gaz. Moyennant un loyer d'une cinquantaine d'euros, le locataire bénéficie d'un contrat *all in*, qui inclut les entretiens et les réparations durant 10 ans. Au terme de cette période, il devient propriétaire de l'équipement.
2. La location de chaudières : principalement destinée au B2B<sup>3</sup>, cette formule, proposée, rien qu'en Belgique, par une dizaine de sociétés, met à disposition des chaudières électriques pour un appoint ou un événement circonscrit dans le temps. L'avantage d'une telle formule est sa grande mobilité (les chaudières sont souvent montées sur charriot) et sa disponibilité immédiate. La limite tient bien entendu dans la puissance de l'équipement (autour de 40 kW) et sa relative simplicité (régulation très basique).



Figure 1: Chaudière électrique (source : [www.andrewssykes.be](http://www.andrewssykes.be))

3. La location de chaufferies : toujours dans le monde professionnel, on trouve désormais des chaufferies complètes à louer. Ces équipements sont conditionnés dans des containers et dotés de l'ensemble des composants d'une chaufferie *in situ* : pompes, filtres, vannes, régulation, tableau électrique, équipement antigel, cheminée, etc. Elles existent en formule gaz, mazout, voire même biomasse<sup>4</sup>. Les puissances installées peuvent grimper jusque 2500 kW. Plus pérennes que les simples chaudières électriques décrites ci-dessus, ils sont destinés à deux usages. Des formules de type *plug and play*, disponibles rapidement en différentes puissances mais non optimisées pour le bâtiment-



Figure 2: container - chaufferie

<sup>3</sup> B2B ou Business to business désigne le commerce ou dans l'exemple plutôt les services entre entreprises.

<sup>4</sup> La chaudière peut être dotée d'une cuve à mazout, d'un réservoir de gaz ou d'un compartiment pour la biomasse.

hôte, peuvent se connecter au circuit existant, via des flexibles, par exemple pour palier à une panne, faire l'appoint pendant un chantier ou comme solution provisoire avant une rénovation d'une chaufferie défaillante. Ces chaudières sont généralement au mazout mais existent également au gaz. C'est par définition une solution transitoire et donc non optimisée. La formule existe aussi dans une perspective de plus long terme avec des contrats de services pour plusieurs années. Il ne s'agit donc pas d'une solution de dépannage et l'équipement est ici dimensionné au plus près des besoins du bâtiment. Une société wallonne propose une formule en containers pour ses chaudières bois, dans le cadre de contrat de services pour 10 années<sup>5</sup>. Cette approche tient davantage du *tiers-investissement*, avec une ambition environnementale et sociale réelle.



Figure 3: chaufferie au bois - contrat long terme (source:wordpress.com)

4. Le *leasing* de chaufferies dans le cadre d'un Contrat de Performance énergétique (CPE). Ces contrats, par essence établis sur le long terme, conjuguent la mise à disposition, par un fournisseur, d'équipements et de services (par exemple la rénovation de l'enveloppe ou la rénovation complète ou partielle d'une chaufferie) et la définition d'un niveau de performance sur le plan énergétique contractualisé. Pour le dire autrement, le fournisseur s'engage à un niveau de performance (et/ou de consommation) et met en place, pour y parvenir, les équipements qu'il estime les plus appropriés. Il y a des exemples notamment de sociétés immobilières de service public, qui ont conclu avec des fournisseurs d'énergie ou d'autres sociétés de services énergétiques (ESCO), un CPE qui a permis la rénovation de toute une série de chaufferies. La formule adoptée est bien celle du *leasing*, qui s'apparente ici à un préfinancement des équipements par l'ESCO, dans le cadre du Tiers Investissement. Cette formule vise de préférence un ensemble de travaux (isolation, photovoltaïque ou intégration de cogénérateurs, ...) et dans ce cas la chaudière n'est qu'un des éléments du contrat, l'objectif étant de combiner des améliorations assez rapidement rentables (cogénération) avec des mesures peu rentables (isolation de façades) et des mesures moyennement rentables (remplacement de chaudière). Mais elle existe également pour une « simple » rénovation de chaufferie.

On le voit, le leasing ou la location de chaudière peut répondre à de nombreux besoins, avec des contraintes spécifiques :

---

<sup>5</sup> Coopeos a par exemple installé une chaufferie bois dans la maison de repos *Les Buissonnets* dans la région de Liège.

- Solution temporaire en cas de panne, d'entretien, ...
- Renfort des puissances installées pour un besoin ponctuel (cadre événementiel notamment)
- Solution de moyen terme pour palier à l'arrêt d'équipements durant et/ou pendant la phase de préparation d'un chantier
- Formule all in à long terme incluant les entretiens et réparations
- Partie prenante d'un plus vaste projet dans le cadre d'un contrat de performance énergétique

#### 4. Le leasing de chaudières : quels bénéfices ?

On l'a vu au travers des exemples ci-dessus, la réalité est multiforme ; les bénéfices retirés varieront donc d'une formule à l'autre.

Si, en première approche, la simple location de chaudière d'appoint (notre exemple 2 ci-dessus) présente surtout des vertus en termes de facilité, de souplesse et de dépannage, le véritable leasing, qu'il soit conclu par un particulier ou dans le cadre d'un CPE, recèle de nombreux avantages :

- Le premier intérêt que l'on entrevoit est probablement financier : le leasing permet d'étaler le risque financier dans le temps, de conserver sa capacité d'emprunt et de ne pas déforcer ses réserves de cash
- De ceci découle également la possibilité de choisir des équipements de meilleure qualité
- Comme solution temporaire, le leasing permet de ne pas devoir décider dans l'urgence au risque d'opter pour de mauvaises solutions. Imaginons par exemple une école qui, au cœur de la saison de chauffe se trouve face à une panne de chaudière nécessitant le remplacement de celle-ci. En passant par un leasing provisoire, l'on s'assure un délai pour évaluer les besoins, analyser le marché, envisager différentes alternatives et in fine prendre la décision la plus argumentée possible.
- De même, dans le cadre d'un vaste chantier de rénovation, le recours à un leasing provisoire permet de travailler au niveau global en prenant en compte toutes les composantes de la problématique énergétique : isolation de l'enveloppe du bâtiment, production d'ECS, ventilation, intégration d'énergies renouvelables, etc...
- Ceci permet d'éviter l'écueil classique du surdimensionnement des équipements de chauffe
- Par rapport à une solution de crédit classique, le leasing offre une solution *tout-en-un* (entretiens et réparations comprises), confortable et rassurante pour le locataire et qui lui permet de se concentrer sur son core business

#### 5. Leasing et économie de la fonctionnalité

Si l'on pousse le raisonnement plus loin que la simple « location d'un bien », le leasing de chaudières peut être partie intégrante de ce qu'on appelle *l'économie de la fonctionnalité* : ce que l'on vend (ou loue), ce n'est plus le bien en lui-même, mais le service qu'il rend. En économie de la fonctionnalité, la facturation repose dès lors sur l'usage, et non plus sur la propriété du bien.

Concernant le leasing de chaudières, il ne s'agirait plus de louer une chaudière de X kW, mais bien de la chaleur, des kWh, voire un certain niveau de confort ou de performance. On est ici, bien entendu, sur un rapport contractuel bien différent que la simple location de machines, avec un engagement beaucoup plus fort de la part du loueur.

Les contrats de performance énergétique, par certains aspects, s'apparentent à de l'économie de la fonctionnalité dès lors qu'ils contractualisent l'atteinte d'un certain niveau de performance, mesuré par une consommation énergétique (tout en prenant compte une série de paramètres susceptibles d'influencer celle-ci <sup>6</sup>). Toutefois, bien que le soumissionnaire ait une certaine latitude dans le choix des équipements qu'il propose, c'est encore bien souvent ceux-ci qui font l'objet du contrat, et non la chaleur produite. Par ailleurs, la performance porte généralement sur un ensemble d'équipements (chaudières, boilers, cogénérations, régulation, énergies renouvelables) et ne repose donc pas uniquement sur le seul leasing de la chaudière. On pourrait toutefois envisager, en prévoyant les moyens de comptage et de contrôle ad-hoc, de contractualiser la production de chaleur elle-même !

### Pourquoi est-il intéressant d'envisager ce modèle ?

L'évolution vers l'économie circulaire (dont l'économie de la fonctionnalité est une des composantes<sup>7</sup>) porte en elle toute une série de promesses (environnementales et sociales) dont le leasing de chaudières peut constituer un premier pas.

Ainsi, au-delà des avantages que l'on a cités ci-dessus, le fait d'axer davantage le contrat vers l'usage de la chaudière...

- ... va davantage responsabiliser le loueur dans le bon entretien du matériel
- ... va inciter ce même loueur à bien former les utilisateurs de la chaudière pour maximiser sa durée de vie
- ... peut porter en soi des bénéfices sociaux, dans les relations qu'il va tisser entre utilisateurs et entre loueur, locataire, techniciens, ...
- ... va renforcer la qualité de la relation entre toutes ces parties, qui sont mues par un intérêt commun
- ... va favoriser le choix d'équipements durables et robustes, voire d'équipements éco-conçus (favorisant la réparation et le réemploi notamment)
- ... va inciter loueur et locataire à consacrer davantage de temps à l'analyse préalable des besoins et à développer une solution qui évite le gaspillage et le surdimensionnement

Ce modèle substitue, pour le loueur, un profit axé sur la pérennité et la durabilité de sa relation contractuelle (son intérêt est de faire durer l'usage) à un gain basé sur la maximisation de la seule vente de biens (son intérêt est de vendre le plus d'équipements, les plus gros possibles).

On le voit bien, il s'agit d'un modèle vertueux (nommément promu par l'Europe d'ailleurs) sur le plan environnemental et social.

Le leasing de chaudières, tel qu'il se conçoit aujourd'hui, n'est pas encore totalement engagé dans cette voie, mais il est clair qu'il y participe et peut contribuer à faire basculer le modèle de notre économie vers davantage de circularité. C'est particulièrement vrai dès que ce leasing s'envisage dans un contrat de performance énergétique.

---

<sup>6</sup> Raison pour laquelle les CPE sont toujours assortis d'une batterie de moyens de comptage et de contrôle afin de pouvoir suivre ces paramètres et établir la performance. C'est notamment le rôle de l'IPMVP, un protocole de mesure et vérification international destiné à établir un cadre dans le suivi des CPE.

<sup>7</sup> Au même titre que le réemploi, l'éco-design, par exemple

## 6. En guise de conclusions

Aujourd'hui, le leasing de chaudière reste un marché de niche, encore cantonné à des solutions temporaires ou d'urgence, et à des locations qui restent confidentielles.

Cette approche est pourtant prometteuse et s'inscrit dans une dynamique positive en faveur de l'utilisation rationnelle de l'énergie (URE). On le sait, celle-ci repose avant tout sur la limitation des besoins à travers l'isolation. Et, précisément :

- La location temporaire permet de disposer de temps pour l'analyse des besoins
- Elle permet également de travailler d'abord sur l'enveloppe puis de se préoccuper des besoins en chauffage en toute connaissance de cause
- Par ailleurs, le leasing long terme permet de conserver ses capacités d'emprunt ou ses réserves de cash au profit de travaux sur l'enveloppe
- En ce sens il peut favoriser le bon ordonnancement des travaux et permet d'éviter de futurs *lock-in*<sup>8</sup>
- Ces solutions de leasing favorisent enfin la bonne utilisation du bien par les utilisateurs et la qualité de son entretien par le loueur

C'est donc très probablement une solution d'avenir, même s'il reste encore des freins à lever :

- La frilosité des usagers à ne pas « posséder » leur équipement<sup>9</sup>
- L'hésitation de ces mêmes locataires quant à s'engager dans une relation de long terme avec un fournisseur
- L'idée, souvent erronée mais bien ancrée dans nos esprits de *propriétaires*, que le leasing est forcément plus cher
- Les obstacles réglementaires ou juridiques, notamment en termes de marché public
- Le nombre encore restreint d'acteurs présents sur le marché, du moins pour du véritable *leasing* de long terme
- In fine, le changement en lui-même est un frein au changement.

---

<sup>8</sup> On parle de *lock-in* (verrou) technique lorsqu'une option technique prise à un moment N compromet les futurs travaux. On parle de *lock-in* financier quand une option technique prise à un moment N (par exemple une isolation partielle ou insuffisante) compromet la rentabilité des travaux futurs. Il est ainsi bien plus difficile de justifier financièrement le ré-isolation d'un bâtiment s'il existe déjà une isolation, même imparfaite. D'une part, le temps de retour sera extrêmement long ; d'autre part on aura du mal à réinvestir pour des travaux pour lesquels une dépense a déjà été consentie.

<sup>9</sup> Si on le conçoit désormais aisément pour un photocopieur (un des secteurs pionniers en économie de la fonctionnalité), ça reste plus compliqué en ce qui concerne un équipement censé nous apporter chaleur et confort.



**Institut de Conseil et d'Etudes en Développement Durable asbl**

Boulevard Frère Orban 4  
B-5000 NAMUR  
00 32 81 25 04 80  
www.icedd.be  
icedd@icedd.be

N° registre de commerce : sans objet  
N° TVA : BE0407.573.214  
Représenté par : Gauthier Keutgen, Secrétaire Général  
N° de compte bancaire : BE59 5230 4208 3426 / BIC TRIOBEBB