



Les contrats qui lient les propriétaires de terres – dont de nombreux agriculteurs et agricultrices – aux opérateurs industriels éoliens sont rarement très nets. Ils recèlent de nombreuses clauses qui peuvent parfois être piégeuses. En témoignent les expert·es que nous avons rencontré·es. © Philippe Lavendy.

Fonds pour
le journalisme

Enquête réalisée avec
le soutien du Fonds
pour le journalisme

Éoliennes en terres agricoles, les dessous des contrats

Tchak a enquêté sur le développement éolien en Wallonie. Au regard des objectifs 2030, des dizaines de parcs doivent encore voir le jour dans notre région. Lieu d'implantation, les zones idéalement situées sur la carte des vents, dont la majorité se trouve en terres agricoles.

Depuis le milieu des années 2000, c'est un nouveau Far West. Une ruée où les chasseurs de parcelles ont remplacé les chercheurs d'or. Dans les fermes, sur la table de la cuisine, des contrats alléchants, des revenus annuels entre 20.000 et 25.000 euros. Pour quelques ares seulement.

Pour certains agriculteurs et certaines agricultrices, c'est la promesse de mettre un paquet de beurre dans les épinards. Et c'est tant mieux! Attention, toutefois, de pouvoir résister à la pression et de savoir négocier le contrat proposé.

Trois chapitres dans cette enquête soutenue par le Fonds pour le journalisme. Mise en concurrence, contrats piégeux, pourcentage de rémunération... Le premier campe le décor, avec témoignages de terrain et des points de vue d'expert·es. Une recommandation: se faire conseiller avant de signer.

Le second zoomé sur le secteur de l'éolien, ses bénéfices, ses sociétés en cascade, au travers de deux exemples. Le troisième passe en revue les clauses des contrats auxquelles il faut faire attention.

Bienvenue dans cette nouvelle enquête de Tchak.

E
Z
O
U
M
H
M



Photo © Énergie Éolienne France

Éolien et terres agricoles : la ruée vers l'or

Sarah Moran Garcia | Journaliste

Objectif 2030 oblige, de nouveaux parcs éoliens vont éclore en Wallonie. Autour des parcelles, divers acteurs des secteurs de l'énergie et de la finance, des propriétaires – dont de nombreux agriculteurs et agricultrices – et des locataires. En perspective, une rémunération alléchante. Mais attention : les contrats sont piégeux, la mise en concurrence bien réelle. Prendre conseil vaut de l'or.

« Nous avons une éolienne sur une parcelle qui nous appartient, et aussi une autre sur une terre que nous louons. Pour celle qui nous appartient, nous n'avons pas signé d'option, mais directement le contrat final. À l'époque, nous ne sommes pas allés voir un avocat. Nous n'y avons même pas pensé. »

La ferme de Gérard et Cathy¹ se situe dans le Hainaut. Des céréales, un peu d'élevage, une cinquantaine d'hectares. Et un gros espoir : le jour où l'opérateur éolien leur a proposé de signer un contrat, celui de percevoir une rente annuelle supérieure au bénéfice habituellement récolté sur la partie de parcelle visée par le projet. Aujourd'hui, si le couple n'est pas mécontent de pouvoir mettre du beurre dans ses épinards, il regrette amèrement une signature trop rapide, tant nombre de questions restent pendantes.

Pour un propriétaire de terres, il semble en effet indispensable de se faire conseiller. « Celui qui ne se renseigne pas et signe naïvement va se faire rouler par rapport à son voisin qui, lui, s'est montré plus prudent, amorce Gaëtan Goisse, avocat spécialisé. C'est cynique, mais je pense que le droit appartient à celui qui s'en sert. »

Si Tchak s'est intéressé aux contrats éoliens, c'est parce que ces moulins à vent poussent comme des champignons géants dans le paysage wallon, principalement sur des terres agricoles. « Sur les 611 éoliennes cartographiées comme étant en fonctionnement ou en cours de construction, 581 sont implantées en zone agricole au plan de secteur », indique ainsi Nicolas Yernaux, porte-parole du Service public de Wallonie (SPW). Autrement dit, 95 % des éoliennes onshore wallonnes se trouvent, pour l'heure, sur des terres dévolues aux cultures ou à l'élevage.

Et ça ne va pas s'arrêter là. En 2022, Veronica Craighero observait² dans son mémoire la prévalence des zones agricoles pour les parcs éoliens de demain, très loin devant les zones forestières. L'étudiante y pointait également l'implantation potentielle de dizaines, voire de centaines de nouveaux mâts au regard de l'objectif 2030 de production d'énergie verte fixé à 6.200 GWh par an par le gouvernement wallon. Un défi, puisqu'en 2023, les parcs éoliens n'ont produit « que » 1.880 GWh. Pour réduire le gap, deux solutions. La première : remplacer les plus anciennes éoliennes par des mâts plus hauts et plus performants. La seconde : construire de nouveaux parcs éoliens. C'est en cours. En février 2024, Edora, la Fédération des énergies renouvelables, faisait ainsi le décompte : plus de 600 éoliennes sont déjà en activité ou en passe de l'être, 629 futurs mâts sont soumis à étude d'incidence et plus de 234 sont actuellement en situation de recours³. [...]

1 Prénoms d'emprunt

2 V. Craighero, "Mise à jour de la carte définissant les zones favorables à l'installation du grand éolien en Wallonie", Gembloux Agro-Bio Tech (GxABT), 2022, p.33

3 Edora, "L'éolien wallon en route vers une reprise structurale?", 8 février 2024

Des chasseurs de parcelles

Cette préférence pour les zones agricoles est plutôt logique. Outre le fait que ces parcelles sont généralement éloignées de bâtiments qui pourraient impacter la qualité du vent, elles permettent « une implantation dans un espace éloigné des habitations, ce qui réduit l'opposition des riverains pour des motifs de nuisances sonores, visuelles ou de l'ombre engendrée », pointe Charline Wallon dans un autre mémoire⁴. Autre atout, le fait que « l'éolien peut se mixer avec l'agriculture sans problème », explique Michel Huart, ingénieur civil(ULB)⁵, d'autant qu'elles sont espacées pour éviter de ralentir le vent.

Le Code de Développement territorial (CoDT) wallon, qui n'autorise normalement pas l'urbanisation de ces terres, ne s'y est d'ailleurs pas trompé. Il prévoit « des zones autorisées pour l'implantation d'éoliennes, sans qu'il soit nécessaire de justifier une dérogation au plan de secteur », remarque Charline Wallon.

C'est précisément le cas des terres agricoles. De quoi expliquer la ruée qui a débuté peu après le milieu des années 2000. Premiers investisseurs, les grosses sociétés avec de gros capitaux, rejoints en quelques années par une myriade d'opérateurs (lire en page 52). Grosse concurrence à la clé. « Il y a eu des pratiques très peu avouables, dénonce Mario Heukemes, représentant des Sociétés coopératives associées. Certains opérateurs ont réservé des terres en sachant pertinemment qu'ils n'allait rien construire dessus. Soit pour empêcher un concurrent de mettre la main dessus, soit pour revendre le contrat foncier à une autre entreprise et faire une plus-value. »

Cette spéculation sur les emplacements potentiels a eu pour effet de mettre sous pression les propriétaires de terres et les fermier·ères locataires, qui ont vu débarquer des commerciaux aux méthodes parfois expéditives. « Les gros développeurs de projets ont des chasseurs qui font signer des options aux propriétaires pour bloquer leurs terrains, en attendant

qu'un projet puisse y être développé, indique ainsi ce chargé de projet d'une coopérative active dans le secteur. Avec la promesse de les rémunérer quand le projet verra le jour. »

Une mise en concurrence exacerbée

Aujourd'hui, les meilleures zones venteuses étant connues et localisées, certaines sont « complètement cannibalisées par les grands opérateurs », affirme Raphaël Dugailliez, de la coopérative citoyenne Eole Modave. « Cela explique que les coopératives citoyennes n'exploitent que 4 à 5 % des terres wallonnes pour l'éolien, ajoute Mario Heukemes. Elles ne se sont organisées qu'en 2008, mais il était déjà trop tard, les terres étaient déjà réservées. C'était un peu le Far West. »

Autre facteur augmentant la tension sur les parcelles potentielles, la présence, dans une même zone, d'autres éoliennes. « Il peut y avoir trois ou quatre projets en parallèle, parfois qui se chevauchent, parfois de développeurs différents, observe notre chargé de projet. Avec, souvent, des riverains et des riveraines qui expliquent avoir déjà fait leur part et ne pas en vouloir davantage. »

C'est dire si le terreau est propice aux négociations. « Nous ne nions pas qu'il peut y avoir des dissensions entre voisins, reconnaît Loïc Biot, chef de projet chez Engie. Et parfois, ces tensions existaient bien avant notre venue. » Mais le spécialiste réfute toute mise en concurrence. « Quand des tensions se font sentir, nous essayons de mettre en place une discussion sereine. Ce n'est pas dans notre intérêt d'avoir des personnes à dos. » Reste qu'en dernier recours, « nous ne nous privons pas d'aller voir les voisins, quand un premier agriculteur refuse ».

⁴ Charline Wallon, "Aspects contractuels de l'implantation d'éoliennes sur un terrain agricole", faculté de Droit, de Science Politique et de Criminologie, 2022-2023, p.13

⁵ Dereux, Clémence, "Production d'énergies renouvelables par les agriculteurs wallons : État de la situation et perspectives de développement", Gembloux Agro-Bio Tech (GxABT), 2019-2020, annexes p.5



La spéculation sur les emplacements potentiels d'éoliennes a eu pour effet de mettre sous pression les propriétaires de terres et les fermier·ères locataires, qui ont vu débarquer des commerciaux aux méthodes parfois expéditives. © Philippe Lavandy.

De quoi mettre la pression sur les propriétaires et les agriculteur·ices, surtout quand il est question, nous y reviendrons plus loin, d'en tirer un profit conséquent. « Certains agriculteurs vont accepter, car ils préfèrent avoir une éolienne sur leur terrain plutôt que de la voir tous les jours sur celui de leur voisin », explique Maureen Trussart, juriste à la Fédération wallonne de l'agriculture (FWA). C'est d'ailleurs l'expérience stressante vécue par Gérard et Cathy. « Les promoteurs sont venus chez nous deux fois et ils nous ont mis la pression pour accepter leur proposition, en affirmant que si l'éolienne n'était pas construite chez nous, elle le serait ailleurs, et que c'est quelqu'un d'autre qui bénéficierait des indemnités. »

Illustration de cette pression, la difficulté à recueillir des témoignages. Un des agriculteurs contactés nous a ainsi répondu « ne pas vouloir se faire taper sur les doigts ». D'autres ont préféré rester mutiques, même sollicités par l'entremise de personnes de confiance. Nos appels répétés sur les réseaux de Tchak nous ont toutefois permis de recueillir un exemple de contrat proposé à un propriétaire de terre dans le Hainaut (lire en page 57). Dans celui-ci, une clause expliquant pareil silence : « Les parties tiennent pour confidentielles l'existence et la teneur du présent contrat, qui ne pourront être communiqués à des tiers sans l'autorisation mutuelle des parties, y lit-on. La présente clause s'applique pendant toute la durée du présent contrat, et restera en vigueur pendant dix années après son expiration. » [...]



« Les contrats sont généralement en faveur des développeurs et ils sont assez compliqués à analyser, notamment au niveau de l'impact et des conséquences de certaines clauses », juge un chargé de projet que nous avons contacté. © Philippe Lavandy.

Précisons tout de même que, dans le cas présent, les assureurs, conseillers fiscaux ou autres experts auxquels une partie fait appel ne comptent pas dans les tiers.

« C'est votre responsabilité »

À la lecture de ce contrat, on perçoit une autre source de stress : la complexité du document. Droit de superficie, de surplomb, fonds dominant et fonds servant, dispositions spécifiques, droit et obligations des parties, responsabilité du démantèlement, conditions suspensives, résiliation unilatérale, bail à ferme, garanties, assistance mutuelle, modification du droit de propriété, exclusivité, précompte immobilier... Sur quatorze pages, une flopée d'articles régissant les liens entre le développeur éolien, le ou la propriétaire des terres et l'éventuel·le locataire. Difficile d'en appréhender toute la mécanique ! Enfin, ça dépend de quel côté de la table on se trouve...

« Je me suis sentie piégée par les clauses du contrat, explique Anne⁶, propriétaire d'une parcelle située dans le Hainaut. Les installateurs profitent du fait que leurs interlocuteurs ne connaissent pas les termes pour leur faire signer n'importe quoi. D'ailleurs, les avocats que j'ai consultés m'ont globalement dit la même chose : "Les gros mangent les petits". »

« Je ne vois pas quel serait notre intérêt à raconter des choses délétères, rassure de son côté Stéphane Cornet, porte-parole de Luminus. Les contrats permettent aux propriétaires de terres et aux exploitants agricoles d'améliorer leurs revenus tout en contribuant à des objectifs de décarbonation. C'est une relation win-win. »

« Ces contrats sont généralement en faveur des développeurs et ils sont assez compliqués à analyser, notamment au niveau de l'impact et des conséquences de certaines clauses », juge pour sa part un chargé de projet que nous avons contacté.

« Force est de constater que ces conventions sont souvent très déséquilibrées et constituent parfois de véritables contrats léonins, note de son côté le cabinet d'avocats Mosal Immobilier (Liège)⁷. Le propriétaire qui souhaite installer des éoliennes sur son terrain sera donc bien avisé de lire attentivement la convention qui lui est proposée. »

Pour Gaëtan Goisse, avocat spécialisé, il existe un rapport de force indéniable entre les promoteurs et les propriétaires de terres, plus favorable aux premiers. Cependant, il nuance : « Il arrive que des promoteurs misent sur le fait que les personnes qui vont leur louer une parcelle n'iront pas voir de conseils, même si elles ne comprennent pas certains points. Mais au regard du contrat qui vous est proposé, de la rémunération que vous en escomptez, c'est de votre responsabilité d'en cerner les termes et les conséquences juridiques. Donc de consulter, de vous défendre et de négocier. »

Certain·es propriétaires font la démarche. Ainsi, à la Fédération wallonne de l'agriculture, Maureen Trussart a reçu depuis 2022 « une petite quinzaine d'agriculteurs, souvent pour savoir si les contrats proposés étaient assez équilibrés. » Même constat du côté des Sociétés coopératives associées, très souvent interpellées par des propriétaires fermier·ères : « On leur conseille toujours d'aller consulter un avocat ou une coopérative avant de signer, assure Mario Heukemes. Cela permet de corriger les documents si nécessaire, voire de les signer ensemble. » [...]

⁶ Prénom d'emprunt.

⁷ <https://www.mosal-immobilier.be/articles/eoliennes-attention-a-ce-que-vous-signez>

Toutefois, il faut souligner que faire amender les contrats n'est pas une mince affaire. « *Cela prend des heures, relève Maître Goisse. Il faut lire tous les petits points de chaque article, vérifier qu'il n'y a pas des contradictions, ce qui peut être le cas pour les documents les moins bien faits ou ceux qui veulent laisser des flous volontaires. Moi, je recommande systématiquement de changer certains points du contrat, pour ne pas être tenu dans n'importe quelles conditions. C'est du donnant donnant, et les opérateurs signent, parce qu'ils ont besoin du terrain.* »

De quoi faire soupirer Anne, la propriétaire de terres : « *Étant donné que ce sont de grosses sociétés qui traitent avec des particuliers, je trouve qu'il faudrait un contrat type rédigé par la Région wallonne.* »

Des rémunérations alléchantes

Si les agriculteur·ices signent parfois trop rapidement, c'est parce qu'à la clef, il y a la promesse de rémunérations alléchantes. Des annuités qui varient d'un promoteur à l'autre, d'un projet à l'autre. « *Le premier élément à prendre en compte, c'est la valeur foncière du terrain, précise Loïc Biot. En Flandre ou en Hesbaye, ceux-ci ont plus de valeur, par exemple. Le deuxième élément est le point de vue des contraintes, comme la proximité avec un point de raccordement, d'un chemin de fer, de la faune, etc. Si le terrain est libre de ces contraintes, la redevance est plus importante. Enfin, l'élément venteux. Plus il y a de vent, plus les promoteurs sont prêts à dédommager les exploitants.* » Des variables auxquelles il faut encore ajouter « *le type de machines qui seront autorisées par le permis* », indique Stéphane Cornet, porte-parole de Luminus.

Autre élément influant sur le montant des annuités, l'utilisation de la parcelle réservée. « *Il y a une rémunération pour celle qu'occupe l'éolienne en elle-même, relève Maître Goisse. Une autre pour celle surplombée par les pales. Une autre encore pour celle recueillant les chemins d'accès et pour l'enfoncement des câbles, etc. C'est tout ça qui est chiffré et qui peut faire partie d'une négociation. Celui qui bénéficie de l'implantation d'une éolienne a des obligations bien réelles. Il doit assumer certains risques. Les autres ne font jamais que des concessions, soit de surface, soit de sous-sol.* »

Enfin, il faut sans doute aussi composer avec l'inflation du prix des terres agricoles, la concurrence entre opérateurs et la raréfaction des parcelles potentielles. « *Je ne suis pas sûr que les indemnités vont augmenter à mesure que les terres vont se raréfier, tempère Renaud Grégoire, porte-parole de la Fédération des notaires. Il y aura peut-être une réévaluation des contrats, mais ce n'est pas pour tout de suite. Je pense simplement que les indemnités augmentent parce que les coûts de la vie augmentent et les gens négocient.* » Un point de vue taclé par Maître Goisse : « *En dix ans, les indemnités liées à l'exploitation d'une éolienne sont passées du simple au double. Qui sait à combien elles s'élèveront dans vingt ans?* »

Dans le secteur éolien, les contrats portent, de fait, sur une durée moyenne de 20 à 25 ans, parfois renouvelable ; de quoi souligner l'intérêt, pour un propriétaire, de bien négocier, à la fois sur le plan juridique et de la rémunération. « *En 2011, un opérateur bien connu nous a proposé de signer une option pour l'installation d'une éolienne, dans l'attente du permis, explique Anne, la propriétaire de terres. Nous n'avons plus eu de nouvelles jusqu'en 2018, date à laquelle la convention arrivait à son terme. Je suis allée voir des avocats, et nous avons renégocié différentes clauses du contrat. Notamment l'indemnité, qui est passée de 12.500 à 17.000 euros par an.* »

Gérard et Cathy, le couple d'agriculteurs propriétaires, a, lui, signé avec le même opérateur à la même période. Avec un peu moins de bonheur, puisqu'il ne s'est pas fait conseiller. « *Au début, on nous a proposé 6.000 euros par an. Après négociations, on est arrivé à plus ou moins 12.500 euros pour le terrain qui nous appartient, plus 3.000 euros pour un terrain que nous exploitons, mais qui ne nous appartient pas.* »

Soit un total de 15.500 euros. Ce que le couple n'avait pas pris en compte, c'est que « *les rémunérations perçues dans le cadre du droit de superficie lié à l'exploitation d'une éolienne sont imposées comme revenu immobilier, donc fort taxées* », pointe Maureen Trussard (FWA). « *Le promoteur avait pourtant assuré qu'on ne le serait pas, fustige le couple, pas conscient, à l'époque, d'une autre conséquence. Les revenus liés à l'exploitation de l'éolienne se cumulent à la pension des agriculteurs, et donc cela va augmenter leur base imposable* », ajoute la juriste.

« *On n'a pas été assez méfiants, regrettent Gérard et Cathy. Quand on soustrait ces taxes, on gagne 500 euros par mois grâce à l'éolienne sur notre terrain. Cela dit, ce serait malhonnête de dire que ça ne nous fait pas plaisir.* »

Se grouper, une bonne idée ?

Même point de vue pour Maître Goisse : « *Suivant les situations et les négociations, vous avez des rémunérations qui peuvent grimper à 20.000 ou 25.000 euros par an pour une éolienne, tout ça pour quelques ares et une servitude d'accès. C'est tout de même assez conséquent, au regard de ce que peuvent rapporter des cultures ou un fermage. On ne peut pas avoir le beurre, l'argent du beurre et le sourire de la crémière en plus.* »

Le beurre et l'argent du beurre ? Au vu des bénéfices générés par les opérateurs, on peut tout de même se poser la question de savoir qui en récolte le plus (lire en page 52). Dès lors, comment, éventuellement, peser plus lourd dans les négociations ? « *Dans une idée de communautarisme et pour ne créer aucune tension dans le voisinage, on pourrait imaginer un partage équitable des indemnisations entre les propriétaires de parcelles concernées par l'implantation d'une éolienne, ceux des parcelles limitrophes, voire les agriculteurs locataires, propose Renaud Grégoire, porte-parole de la Fédération des notaires. Ça demande une grande intelligence humaine.* »

Point de vue identique chez Engie qui, sur son site, n'hésite pas à recommander une éventuelle « *mutualisation foncière* ». Pour Maître Goisse, une idée qui ne tient pas la route : « *Il ne faut jamais avoir vu une terre de culture ni de près ni de loin pour raconter ça, soupire l'avocat en secouant la tête. Comment voulez-vous mutualiser des rémunérations sur des entreprises et des droits distincts ? Les intérêts du propriétaire qui cède son terrain pour planter l'éolienne, et ses responsabilités, ne sont pas ceux des propriétaires qui cèdent un droit de servitude.* »

Et de souligner, en cela rejoints par Renaud Grégoire, une autre piste : déterminer, ensemble, le prix au mètre carré demandé à l'exploitant de l'éolienne. « *Dans ce cas-là, on négocie collectivement des indemnisations individuelles, pour obtenir de meilleures conditions. Et chacun en recevra une en fonction de ce qu'il perd ou de ce qu'il donne, mais sur base d'un prix discuté ensemble.* » ●

Sky Sweeper, le « wind for life » d'Eneco

Selon nos calculs, un mât peut rapporter jusqu'à 190.000 euros net par an à un exploitant éolien industriel. Vu le nombre de variables, un résultat à prendre avec recul. Pour Sky Sweeper, filiale d'Eneco, il semble toutefois vraisemblable. De jolis bénéfices, au regard des rémunérations versées aux propriétaires de terres. Ils soulignent l'expertise financière des acteurs du secteur, qui n'hésitent pas à multiplier les sociétés pour limiter les risques.

Yves Raisiere | Journaliste



La plupart des parcs éoliens sont logés dans des véhicules financiers spéciaux appelés SPV. Ils permettent d'isoler les risques, de titriser les actifs, donc de faciliter une transmission d'un opérateur à l'autre. © Adobe Stock.

« Il ne faut pas s'imaginer que, dans l'éolien, la rentabilité est exceptionnelle. Plusieurs facteurs influent sur le rendement : le coût d'une machine, en augmentation vu les mâts de plus en plus hauts et les turbines de plus en plus puissantes ; le nombre de certificats verts octroyés, de moins en moins élevé, voire inexistant pour l'heure. D'autres coûts spécifiques peuvent également peser : le raccordement à une cabine haute tension parfois située à plusieurs kilomètres du parc, ou ceux relatifs au droit d'accéder au réseau, etc. »

Cette longue citation est la réponse de Bastien Van Grunderbeeck, chargé de projet chez Champs d'Énergie, une société coopérative citoyenne active dans le domaine de la production d'énergie renouvelable. Nous lui avions demandé de valider notre calcul du bénéfice par éolienne que pouvait engranger un exploitant. Ce calcul, nous l'avions obtenu après avoir soumis à une intelligence artificielle une série de données : coûts de développement, d'investissement et d'exploitation, durée d'exploitation, charges financières, volume de production, prix de l'électricité, etc. Nous avons également demandé à Énergie Commune, une association qui accompagne les citoyen·nes et les collectivités vers une énergie durable et solidaire, d'en vérifier le raisonnement et de mettre à jour les données.

Le résultat ? Pour une éolienne de 2,5 MW, un bénéfice net moyen situé aux alentours de 190.000 euros par an. Mais attention : l'estimation doit être prise avec des pinces. « Les revenus sont totalement dépendants du prix de l'électricité, dont le marché est très fluctuant, tempère ainsi Johanna D'Hernoncourt, gestionnaire de projet chez Énergie commune. Tout projet de développement éolien doit d'ailleurs faire l'objet d'une étude de faisabilité technique et économique sérieuse, sur la base d'un plan financier prudent. »

N'empêche : 190.000 euros de bénéfices nets engrangés par an pour une éolienne, contre 20.000 à 25.000 euros brut par an distribués au propriétaire du terrain sur laquelle elle est implantée (lire chapitre 1)... Le gap est de taille. Si nous avions intégré

dans ce calcul l'octroi de certificats verts (CV) au profit des producteurs, il aurait été encore plus important. « Actuellement, ce mécanisme de soutien public n'existe plus pour les nouveaux projets éoliens, précise Johanna D'Hernoncourt. Leur rentabilité est autoportée par le prix de l'électricité. Mais si celui-ci venait à baisser à tel point qu'il devenait impossible de garantir aux investisseurs une rentabilité acceptable par rapport aux filières classiques, cet octroi serait revu à la hausse. »

Avant 2023, pas mal d'argent public a ainsi été injecté dans la production éolienne. « Le volume total de certificats verts perçus par la filière depuis la mise en place du soutien est de 19,1 millions de CV, expliquait en février 2022 Philippe Henry (Écolo), alors ministre wallon de l'Énergie, en commission du Parlement de Wallonie. Ce qui représente un montant de 1,2 milliard d'euros au prix minimum garanti de 65 euros par CV. »

Un véhicule pour isoler les risques

Revenons-en à notre calcul. Seul moyen de recouper notre résultat, l'examen des comptes annuels d'un exploitant éolien. Lequel choisir? Luminus, Electrabel, un autre acteur un peu moins connu? Nous sommes tombés sur Sky Sweeper un peu par hasard. D'un siège social implanté en Wallonie à une maison-mère basée à Rotterdam, son histoire s'est révélée exemplative. Rétroactes.

« Voici quelques années, j'ai signé un contrat accordant à un opérateur le droit d'implanter une éolienne sur une de mes parcelles, explique Arthur¹, propriétaire de terres. Peu de temps avant sa mise en service, j'ai reçu un courrier m'annonçant que ce droit était cédé à Sky Sweeper. »

Une société anonyme basée à Wavre. Objet social: d'après ses actes, toute activité en rapport avec la production d'énergie à partir de sources renouvelables, le commerce sous toutes ses formes et la prise de participation dans d'autres sociétés. Une success story! Depuis 2007, année de sa création, elle a investi

dans plusieurs parcs éoliens: Pont-à-Celles (8 turbines), Warisoulx (5 turbines) et Frameries (1 turbine). Sa fonction? « Sky Sweeper répond à une demande des banques, à savoir la création d'une société dont l'objectif est de rassembler plusieurs projets », résume Mark Van Hamme, directeur de la communication chez Eneco Wind Belgique, son actionnaire.

Cette structure introduit les permis, signe les contrats pour la construction d'un parc ou son exploitation, injecte le courant sur le réseau et le vend. Dans le jargon, on appelle ça un *Special Purpose Vehicle* (SPV). « Il s'agit d'un véhicule de financement qui est créé pour une activité, un objet bien spécifique, explique Marc Van De Gucht, un des responsables de la Fédération belge du secteur financier et de Beama, l'association belge des gestionnaires de fortunes. Il bénéficie d'une entité juridique à part entière qui permet d'isoler les risques. Par exemple, si la maison-mère d'un SPV opère des choix financiers douteux, cela évite que ce SPV et la banque qui le finance soient affectés. »

Ou vice-versa. Car, à lire le dernier rapport de gestion de Sky Sweeper, le quotidien d'un exploitant éolien n'est pas de tout repos: conditions climatiques, fiabilité des installations, coûts futurs des démantèlements, assurances, dépendance à un seul client, évolution de la politique de soutien au secteur, permis délivrés... Des risques qui pourraient « avoir un impact défavorable significatif sur l'activité, la situation financière ou les résultats de la société », pointent les administrateurs.

Voire entraîner une faillite. Là encore réside tout l'intérêt de monter un projet via un SPV. Ainsi, selon Ravetto Associés, un bureau d'avocats spécialisés dans le secteur énergétique, la banque qui finance ce type d'outil « ne dispose en principe d'aucun recours sur les associés: c'est-à-dire qu'en cas de défaillance de l'emprunteur, elles ne pourront pas faire valoir une garantie, un cautionnement ou une solidarité des associés pour qu'ils paient en lieu et place de l'emprunteur défaillant », écrit Claire Bretheau².



Rien d'illégal à première vue dans la structure actionnariale d'un parc éolien. Simplement, une optimisation qui souligne l'expertise financière, technique et juridique des acteurs du secteur. © Adobe Stock.

La maison-mère du SPV comme, dans notre exemple, Eneco Wind Belgique, est elle aussi protégée. Au contraire du propriétaire de la parcelle sur laquelle est installée une éolienne qui arrive en bout de course. En cas de défaillance de l'exploitant ou du fonds de sûreté provisionné, c'est en effet sur le propriétaire terrien que retombe l'obligation de financer le démantèlement de l'éolienne.

Des dividendes confortables

Ne vous inquiétez cependant pas trop pour Sky Sweeper. La société a engrangé un bénéfice de 2,8 millions d'euros en 2024. Divisé par ses 14 éoliennes, cela donne un quotient de 200.000 euros par turbine, soit presque le résultat de notre calcul! Un revenu tel que « la distribution d'un dividende ne devrait pas avoir d'influence sur les obligations actuelles et futures de l'entreprise », écrivent les administrateurs. Avant de proposer à l'assemblée générale la distribution de 1,9 million d'euros aux actionnaires.

Les dividendes distribués les années précédentes sont taillés dans le même diamant: 5,4 millions entre 2016 et 2023. Quant aux bénéfices reportés, ils s'élèvent à 7 millions. Soit une somme de 12,4 millions d'euros de revenus nets sur 8 ans.

Lissé sur 14 éoliennes, ce « wind » for life représente une annuité moyenne de 110.000 euros annuels net par turbine. Soit 80.000 euros de moins que le résultat de notre calcul. Pareil montant reste toutefois confortable.

Que représente la part d'argent public dans ces bénéfices? D'après un tableau listant les 100 producteurs qui ont été le plus soutenus en 2022, Sky Sweeper a reçu 35.565 certificats verts d'une valeur de 65 euros chacun. Nous avons demandé au Service public de Wallonie (SPW) les données pour les années précédentes. « La mise à jour des informations demande une charge de travail importante, nous a répondu son porte-parole. Malheureusement, il ne suffit pas d'appuyer sur un bouton. » Et de renvoyer à des rapports ne permettant pas d'isoler la société de ses concurrentes. [...]

1 Prénom d'emprunt.

2 C. Bretheau, Ravetto Associés, *La structuration des financements de projets éoliens dans le contexte des nouveaux mécanismes de soutien*, Note de synthèse, septembre 2017, p.1, disponible sur https://energie-fr-de.eu/fr/energie-eolienne/actualites/lecteur/note-de-synthese-sur-la-structuration-des-financements-de-projets-eoliens-en-france.html?file=files/oaenr/04-notes-de-synthese/02-acces-libre/01-energie-eolienne/170915_Note_Ravetto_Financement_projet_eolien_OFATE.pdf.

Des millions qui remontent comme des saumons

Les SPV comme Sky Sweeper présentent encore un autre intérêt : ils sont « titrisables ». « Cette technique facilite la transmission des actifs, des créances à d'autres investisseurs », précise Marc Van De Gucht. Un atout, au regard des risques encourus dans un projet éolien et de ses coûts de développement. « Aujourd'hui, sur dix dossiers étudiés, peu aboutissent réellement, explique Bastien Van Grunderbeeck. Revendre une ou deux éoliennes sur les deux ou trois parcs qui passent la rampe permet au développeur de rentrer dans ses frais d'études, de recherches et de raccordement, généralement très élevés. Dans ces cas-là, on peut supposer qu'il y a accord, dès le départ, entre les deux parties. »

Ajoutez-y l'obtention de financements à des taux intéressants et une optimisation de la fiscalité... Autant de cartes expliquant la multiplication des SPV sur le terrain éolien. Exemple avec Air Energy, l'actionnaire originel de Sky Sweeper. Fondée en 2001, cette entreprise a acquis au fil du temps une dizaine d'autres SPV actifs dans l'éolien.

Dix ans plus tard, Air Energy devient Eneco Wind Belgium (Belgique), elle-même filiale de Eneco Wind Holding (Belgique), elle-même filiale de Eneco Holding NV (Pays-Bas), elle-même filiale, depuis 2020, d'un consortium composé de Mitsubishi et de Chubu (Japon). Une cascade que les dividendes remontent aussi vite que des saumons. Le flux généré par les 11 SPV d'Eneco Wind a ainsi généré 35 millions d'euros de bénéfices, siphonnés par le holding.

« Je ne vois pas où vous voulez en venir, s'étonne Mark Van Hamme, le porte-parole d'Eneco. Nous voulons atteindre la neutralité carbone d'ici 2035, tant dans nos activités que pour l'énergie fournie à nos clients. Et pour ça, nous avons besoin de beaucoup de renouvelable. Les bénéfices d'Eneco Wind Belgique

sont donc utilisés pour investir dans de gros projets en Belgique, dont des parcs offshore (en mer, NDLR). »

Pour investir, ou bien pour rémunérer les actionnaires ? Un peu des deux sans doute. Une évidence tout de même : si la rentabilité des parcs varie fortement d'un endroit à l'autre et d'une installation à l'autre, les premiers de classe peuvent se frotter les mains. En témoignent les résultats affichés par ces sociétés ayant touché le plus de certificats verts en 2022 :

- Green Wind, dont la maison-mère est basée au Luxembourg. En 2023, elle a réalisé un bénéfice de 6,2 millions d'euros et en a versé 9 pris sur ses réserves à son actionnaire ; en 2022, elle avait perçu 115.000 certificats verts de la Région wallonne.
- Renewable Power Company, dont la maison-mère est, elle aussi, basée au Luxembourg. En 2023, elle a réalisé un bénéfice de 11,6 millions d'euros et a versé 1,25 million à son actionnaire ; en 2022, elle avait perçu 104.000 certificats verts de la Région.
- E-NosVents, dont la maison-mère est basée en France (EDF Luminus). En 2022, elle a réalisé un bénéfice de 8,4 millions d'euros et en a versé 8 à son actionnaire. Cette année-là, elle avait touché 70.000 certificats verts.

Rien d'illégal dans tout ceci. Simplement, une optimisation qui souligne l'expertise financière, technique et juridique des acteurs du secteur. Et qui révèle le fait qu'une éolienne peut très facilement passer de main en main, ce qui en pareil cas prive le propriétaire de la parcelle de tout recours envers l'exploitant d'origine. ●

CHAPITRE 3

Contrats : Six points pour éviter les ennuis



Sarah Moran Garcia
Journaliste

Nous avons mis la main sur un contrat proposé par Engie à des propriétaires ou des locataires de terres sur lesquelles l'opérateur voulait implanter des éoliennes. Nous l'avons soumis à un spécialiste. Voici six points auxquels porter attention pour éviter les ennuis.

Suite à un appel à témoins, nous avons obtenu un contrat d'options proposé par Engie à plusieurs propriétaires de terres sur lesquelles l'opérateur voulait planter un parc éolien. Ce projet aurait dû s'implanter dans le Brabant wallon, le long de l'E429. Il a finalement été recalé à la suite d'un recours.

Nous avons soumis le document et/ou ses clauses à plusieurs spécialistes. Verdict? Ce contrat est exemplatif d'une approche qui fait porter un maximum de responsabilités sur le dos des propriétaires de terres ou de leurs locataires.

Vous êtes agriculteur·ice propriétaire de terres? Vous êtes locataire sous bail à ferme? Vous êtes simplement curieux·se de savoir à quelle sauce les exploitants éoliennes tentent de manger les précité·es?

Voici six points auxquels porter attention lorsqu'un opérateur propose de signer un contrat pour l'installation d'une éolienne sur une parcelle agricole.

01 Cession des droits: exiger des précisions

Lors de l'implantation d'une éolienne, différents droits sont cédés par le ou la propriétaire de terres ou ses locataires à l'opérateur: un droit de superficie sur la parcelle qui va accueillir le mât; le droit de surplomb pour celles qui seront «survolées» par les pales; les droits de servitude pour celles qui accueilleront les servitudes souterraines (câbles), de surface (voie d'accès), ou encore celles ne pouvant recevoir aucune construction ou plantation risquant d'impacter la production de l'éolienne.

Dans le cas présent, le contrat proposé par Engie reste très général sur ces questions. Un point à renégocier, absolument. «Il faut clarifier dès le départ l'objet du contrat en fonction

des propriétés et de leur destination, assure Maître Goisse, avocat spécialisé. Celui ou celle chez qui l'éolienne est installée doit assumer des obligations et des risques bien réels. Les autres propriétaires autour du projet ne font jamais que des concessions.»

2 Bâti et plantations: bien réaliser les conséquences

Dans le contrat proposé par Engie, le·la propriétaire de terres qui cède des droits sur certaines parcelles s'interdit, pendant toute la durée du contrat d'options (5 à 7 ans précédant la construction) ou du contrat final (25 ans renouvelables à partir de la mise en service), d'y procéder à des constructions ou d'exploiter des plantations dont la hauteur dépasse 20 mètres, et ce dans un rayon de 700 mètres.

Pour l'agriculteur·ice concerné·e, cette interdiction hypothèque sur le très long terme la possibilité de diversifier ses activités sur les parcelles concernées (bocages, agroforesterie, constructions d'étables ou autres, etc.). D'où cette mise en garde: «Si un propriétaire de terre signe un contrat de ce type, c'est parce qu'il est alléché par une rentabilité annuelle», pointe Maître Goisse. Donc c'est à lui à se montrer suffisamment malin et à bien en cerner les clauses et les conséquences».

03 Rémunérations: rester très prudent

Dans son contrat, Engie se réserve le droit de mettre fin avant terme au droit de superficie, au droit de surplomb et aux servitudes (lire point 1) cédés par le ou les propriétaires des parcelles concernées par l'implantation d'une éolienne. La raison?



© Engie

« Admettons que son éolienne ne soit plus rentable parce que des petits réacteurs nucléaires ont été développés et produisent de l'électricité moins chère à produire», développe Maître Goisse. Dans pareil cas, Engie pourrait très bien se dire : «je me débarrasse de ce bazar-là».

Cette résiliation se fait par lettre recommandée et donne «seulement» droit à une indemnité équivalente à une ou deux années de redevances. Un point négociable avant de signer? «Tout est négociable», assure l'avocat. C'est un peu l'erreur des gens à qui l'on dit : voici notre contrat, signez-le! Mais non, je vais d'abord le lire, puis je vais aller chez mon notaire ou chez mon avocat, et puis je proposerai mes modifications.»

Excepté cette indemnisation, Engie pointe le fait que ni les propriétaires ni leurs locataires ne peuvent prétendre à aucun autre dédommagement d'aucune sorte ni à une autre compensation.

Quid, dès lors, d'un·e agriculteur·ice propriétaire ou locataire qui aurait, sur la base du contrat signé et des annuités promises, investi dans un robot de traite dernier cri ou un plus gros tracteur? Cette personne ne risque-t-elle pas de se retrouver dans de gros ennuis financiers? «Elle a pris ses risques», tranche Maître

Goisse. Elle a spéculé sur un contrat, exactement comme un boursicoteur spéculé sur une option en bourse. Mais désolé pour elle, le contrat avec l'opérateur éolien et celui avec sa banque ne sont pas liés.»

Autre point d'attention, pour rappel (lire chapitre 1): les propriétaires de terre doivent être conscient·es que les annuités qui leur sont versées par un exploitant éolien sont imposées comme un revenu immobilier. Des revenus qui, par ailleurs, vont augmenter leur base imposable.

4 Démantèlement: prendre conscience des risques

À l'expiration du droit de superficie cédé par le ou la propriétaire de terres, le contrat d'Engie stipule qu'elle aura procédé, à ses frais, au démantèlement de toutes les installations et remis le bien dans son état initial, ce qui implique l'enlèvement des fondations, des câbles jusqu'à une profondeur minimale de 150 cm sous le sol. Quatre lignes, alors qu'il s'agit d'un des points les plus à risques d'un contrat.

Notons d'abord un manque de précision par rapport au dernier arrêté du gouvernement

wallon en la matière. Lui précise, par exemple, que les fondations doivent être enlevées sur toute leur profondeur, à l'exception des pieux. Et stipule que le remblaiement, s'il a lieu sur une zone agricole, doit être réalisé avec une couche arable permettant l'exploitation agricole dans de bonnes conditions agronomiques.

Si le démantèlement d'une éolienne est un des points les plus à risque, c'est surtout parce que le ou la propriétaire de terres - ou ses héritier·ères - devient, selon la loi, propriétaire de toutes les installations à l'expiration du contrat signé avec l'opérateur. Avec l'obligation de procéder au démantèlement et à la remise en état du site. De quoi entraver le développement de l'éolien, raison pour laquelle la Région wallonne a mis en place un double cadre : d'un côté, elle a imposé aux opérateurs éoliens le démantèlement des machines, de l'autre, elle les a obligés à constituer un fonds de sûreté « afin de pallier leurs éventuels manquements en la matière, notamment en cas de faillite ou de procédure de réorganisation judiciaire ».

Ce fonds de sûreté, lié à la délivrance du permis, « consiste en un dépôt à la Caisse des dépôts et consignations, ou en une garantie bancaire indépendante ou en toute autre forme de sûreté que le gouvernement détermine, à concurrence du montant précisé dans le permis », explique-t-on au cabinet d'Yves Coppieters (Les Engagés), ministre de l'Environnement.

Selon le cabinet de François Desquesnes (Les Engagés), ministre wallon du Territoire, le montant de la sureté « varie en fonction des caractéristiques techniques des éoliennes ». Et de citer une fourchette qui peut varier de 100.000 à 190.000 euros.

« Lennui, c'est qu'on ne sait pas combien coûtera le démontage d'une éolienne dans 40 ans », commente Maître Goisse. Or, il n'existe pas de mécanisme d'indexation de ce fonds de sûreté, nous confirme-t-on au cabinet Coppieters,

pour qui l'effet devrait être « normalement marginal, car compensé par la hausse de valorisation des métaux constituant l'éolienne ».

« Une éolienne, ça vaut de l'argent, même après l'exploitation, confirme Mario Heukemes, des Coopératives associées. Il existe un marché international de seconde main, y compris pour des pièces détachées. Et généralement, la valeur résiduelle d'une éolienne paie son démantèlement. » L'expert pointe par ailleurs le fait qu'en cas de faillite, « le liquidateur doit remplir les obligations de la société. »

Ces paris sur le futur laissent tout de même planer un doute. Avec un retour à la case départ : en cas de défaillance du fonds de sûreté, le ou la propriétaire de la parcelle ou ses héritier·ères seront tenu·es financièrement, « point barre », lâche Maître Goisse.

5 État des lieux : connaître son terrain à la perfection

À lire le contrat d'Engie, le propriétaire de terres - et son exploitant·e éventuel·le, doit avoir une connaissance très pointue de sa parcelle. Celle-ci doit, par exemple, être quitte et libre de toutes charges autres que celles éventuellement liées à un bail à ferme (contrat de location avec un ou une agricultrice). Aucun litige ne peut être en cours en relation avec cette parcelle. Elle ne peut, en outre, faire l'objet d'un remembrement de propriété, d'un usufruit, d'une servitude, ou de tout autre droit de nature à empêcher l'exercice par Engie de ses droits.

« De fait, il faut connaître son terrain sur le bout des doigts, confirme Maître Goisse. Ça me paraît quand même relativement élémentaire, relativement logique. Généralement, c'est le cas pour les grands propriétaires, parfois moins pour les personnes qui ont des plus petits terrains. »



Pour Maître Goisse, avocat spécialisé, mieux vaut consulter avant de signer. © Mathieu Golivaux.

Enfin, tant le ou la propriétaire de terres que l'éventuel·le locataire de la parcelle doivent déclarer ne pas avoir connaissance de pollution du sol qui pourrait causer un dommage à Engie, ou qui pourrait donner lieu à une obligation d'assainissement ou une limitation du sol. Si un problème de cet ordre surgit, même s'il était inconnu, elles et eux seraient tenu·es pour responsables.

6 Clauses diverses : ne pas hésiter à mettre son veto

Dans le contrat proposé par Engie, plusieurs autres clauses posent question. Exemple avec celle portant sur le plan de mesure, qui doit être présenté au propriétaire et/ou à l'agriculteur·ice locataire avant d'introduire une demande de permis unique et d'obtenir les autorisations nécessaires à la construction et l'exploitation d'une éolienne. Celui-ci spécifie notamment l'aire où l'éolienne, la cabine électrique, les chemins d'accès, les câbles seront implantés.

Toutefois, dans le cas d'Engie, la société se donne le droit d'y déroger pour satisfaire aux exigences des autorités ou aux spécifications techniques des fournisseurs. En d'autres termes, un mât qui, selon le plan A, devait se trouver sur le terrain X, peut finalement être déplacé sur le terrain Y. Ce qui pourrait avoir un impact éventuel sur les rémunérations espérées. Pour maître Goisse, « ça ouvre la porte à n'importe quoi ! C'est typiquement le genre de point qu'il ne faut pas accepter. Cela montre aussi l'importance de négocier des garanties plutôt que des rémunérations. Cela veut dire obtenir un engagement de la part d'Engie sur certains points du contrat. »

Autre exemple : Engie se réserve le droit de céder à un tiers ses droits et ses obligations découlant du contrat, ceci sans accord préalable du propriétaire et/ou du locataire de terres. L'inverse, en revanche, n'est pas vrai. Le propriétaire de terres est non seulement dans l'obligation d'informer Engie de la cession de son bien, mais il est aussi responsable de « tous les dommages ou conséquences préjudiciables » qu'elle « subirait si son nouveau cocontractant ne remplissait pas ses obligations ».

Maître Goisse est sans appel : « C'est une clause à faire supprimer ! » ●