

Gestion du passif environnemental

De quoi s'agit-il ? que faut-il faire ?

Que signifie passif environnemental ?

Qu'appelle-t-on gérer le passif environnemental ?

Que faut-il faire face à un sol pollué en cas de délocalisation ou de fermeture, en cas de

cession ou plus couramment quand on rencontre une

pollution en cas de travaux ?

Que faut-il faire, dans ces situations, pour essayer de maîtriser la chaîne des coûts et optimiser la valeur foncière du bien ?

Dans quelle mesure

des co-financements publics

peuvent ils aider les

entrepreneurs à résorber les

pollutions du passé ?

Gérer une entreprise, c'est notamment développer et maintenir son potentiel de création de valeur mais également prévoir les aléas et minimiser les sources de moins-values latentes. Or, particulièrement en matière d'environnement et de sols pollués, une gestion du passif environnemental anticipant - ou traitant à froid - les problèmes, peut permettre de réduire ou éviter ces moins-values.

Qu'est ce que le passif environnemental ?

Le passif du bilan d'une entreprise, c'est l'état des sources de financement de l'entreprise ; il est constitué des capitaux, des provisions pour pertes et charges, des dettes et des résultats non distribués aux actionnaires.

Le passif environnemental, c'est la matérialisation, dans les comptes, des dettes et provisions liées au principe "pollueur-payeur". Au fur et à mesure que les exigences de nos sociétés en matière d'environnement se renforcent, le passif environnemental émerge de l'obscurité pour devenir un sujet parfois crucial dans les orientations des entreprises petites et grandes : récemment amiante, plomb, pollution des nappes ou des sols sont parfois revenus hanter même des entreprises qui n'ont plus d'activité liées à ces problématiques. A minima, il concernera les provisions pour les charges qui correspondent aux dépenses de réhabilitation nécessaires (notamment des sols) pour des pollutions accumulées parfois sur plusieurs décennies.

Ces charges de réhabilitation se caractérisent par le fait qu'elles sont chiffrées de façon approximative, un devis pouvant toujours être soumis à aléas, et que leur terme n'est pas connu.

Plusieurs cas de figure peuvent se présenter, mais bien souvent ce passif n'est découvert que lors de la fermeture d'un site ; voyons ce qu'il faut faire dans ce cas pour que la valorisation foncière du terrain soit sauvegardée.

Fermer un site

La fermeture peut être la conséquence d'une restructuration de l'entreprise ou d'une délocalisation d'un site. Fermer un site doit se faire dans le respect de la réglementation en relation avec les autorités et en cherchant à optimiser la valeur foncière.

L'opération ne doit pas se transformer en gouffre financier.

Pour cela on peut suivre un processus en 9 étapes, depuis l'élaboration de la stratégie foncière jusqu'à la vente, en passant notamment par les phases de diagnostics et études, travaux, définition de servitudes et restrictions d'usage et discussions avec les autorités tout au long du processus.

Étape 1 - Tout d'abord élaborer la *stratégie foncière* ; à partir de l'analyse du site dans ses paramètres « environnement et urbanisme » on estime la valeur actuelle et potentielle future du terrain. Il faut avoir une vision claire du terrain dans le futur.

Étape 2 - On réalise la *fermeture*, dans le respect de la réglementation, les autorités doivent être correctement mises au courant dès le départ du processus car cela va conditionner les relations futures.

Étape 3 - La troisième phase concerne le *diagnostic*. Il doit être mené par une entreprise spécialisée, et être très complet pour éviter tous déboires ultérieurs.

Il concerne l'état des sols, des nappes phréatiques et des bâtiments (amiante, plomb, cuves à hydrocarbures, bois traités, HAP sur couches d'étanchéification...).

Il permet de qualifier et de quantifier les pollutions éventuelles pour fournir des estimations de coûts de réhabilitation éventuelle.

**MAURICE VAGUE, MVCS CONSEIL¹,
PATRICK HUBERT, FIN/ENVIRO²**

Les coûts de réhabilitations déterminés à partir des résultats du diagnostic et des servitudes et restrictions d'usage que nous allons voir par la suite permettront d'évaluer le passif environnemental.

Étape 4 - Quand on a une idée claire du potentiel foncier du terrain et une estimation des coûts de réhabilitation nécessaires, on peut réfléchir à l'*usage futur*.

Celui-ci, qui va être discuté avec les autorités, peut aller de l'usage industriel « non sensible », au « sensible » (habitation avec jardin potager).

Étape 5 - L'usage du terrain étant défini, on entame alors une *Evaluation Détaillée des Risques* (EDR) qui va permettre de déterminer les risques santé tolérables pour les personnes présentes sur le site et le voisinage, et donc de déterminer les objectifs de réhabilitation correspondants. L'EDR va également permettre de proposer les servitudes et restrictions d'usage.

Étape 6 - Servitudes et restrictions d'usage : de quoi s'agit-il ?

Il s'agit des prescriptions qui trouvent leur fondement dans la législation (code civil, code de l'environnement, code de l'urbanisme, loi ICPE) et qui permettent de satisfaire l'usage demandé en limitant les coûts des travaux de réhabilitation.

Elles concernent l'usage du sol et du sous-sol et notamment le type de construction réalisable, l'utilisation des eaux souterraines et leur surveillance, et les précautions à prendre en cas de travaux liés au sol.

On distingue les servitudes de droit public (plus sûre pour le vendeur mais plus difficile à mettre en place) et les servitudes de droit privé. Suivant les catégories elles sont publiées à la conservation des hypothèques et reportées dans les documents d'urbanisme. Dans tous les cas elles doivent être déclarées dans l'acte de vente.

Étape 7 - Usage, servitudes et objectifs de réhabilitation doivent être validés par les autorités sous forme écrite, et si possible par un arrêté préfectoral.

L'achèvement des travaux devra, lui aussi, être validé par les autorités.

Étape 8 - Les travaux de réhabilitation, suivant les types de techniques de traitement utilisées, peuvent durer de 3 mois à 3 ans en moyenne.

Le choix de la méthode est fait en considérant la valeur foncière du terrain, le degré d'urgence pour le libérer et les caractéristiques de la pollution.

Étape 9 - Toutes ces étapes étant réalisées, on peut vendre le terrain ; l'idéal étant

bien sûr d'avoir trouvé l'acheteur au démarrage du processus.

Deux points importants sont à prendre en compte :

- Usage, restrictions d'usage et servitudes doivent être consignés dans l'acte de vente. Le vendeur a devoir d'information et l'acquéreur doit connaître les risques résiduels. Au-delà de la mise en sécurité environnementale, il faut se préoccuper de la mise en sécurité juridique du terrain.

- Le vendeur reste responsable des pollutions non identifiées qui seraient prouvées comme étant de son fait. D'où l'importance du soin attaché à la phase diagnostic ! La véritable paternité des pollutions découvertes ultérieurement doit pouvoir être identifiée.

Cession de site

Envisageons maintenant le cas de la cession du site en activité.

Dans le cas d'une cession pour un usage identique, il faut effectuer un audit contradictoire commandité conjointement par les 2 parties. Une clause de passif environnemental est alors introduite dans la vente si nécessaire.

S'il s'agit d'une cession pour un usage autre, on peut dérouler la méthodologie « fermeture » et se souvenir que l'acquéreur doit connaître les risques résiduels et vérifier que l'état du terrain correspond bien à l'usage qu'il veut en faire.

Découverte de pollution en cas de travaux

Comment réagir quand on découvre une pollution en réalisant des travaux de rénovation ou mise aux normes, par exemple d'un dépôt de produits « sensibles » ?

Faire intervenir un professionnel pour la réalisation d'un diagnostic et la qualification du risque. En fonction du risque correctement identifié, on décide ou non du traitement.

La règle du bon sens et l'éthique du développement durable (qui se fonde sur un arbitrage entre les trois piliers économique social et environnement) devant être privilégiées.

Anticiper

Que faut-il faire pendant l'activité pour éviter les problèmes à la fermeture du site ?

Après avoir traité des « boulets du passé », venons en à la gestion du présent pour minimiser ces coûts liés aux fermetures ultérieures.

Tout d'abord, faire de la prévention : des équipements aux normes, bien entretenus, correctement utilisés avec de bonnes procédures appliquées par du personnel compétent donc formé, et motivé. Le respect des procédures, s'il semble brider les objectifs court terme de productivité, pérennise la valeur de l'entreprise à long terme.

Au-delà des actions de prévention, il est souhaitable de prendre des mesures de précaution financière. Le bilan comptable ne traduit pas la vraie valeur de l'entreprise si l'on n'a pas estimé son passif environnemental.

On peut se croire riche et ne pas l'être.

Il est donc prudent, pour connaître la valeur réelle de son entreprise, de faire estimer le coût de la réhabilitation éventuelle des sols qui sera à prendre en compte lors de la fermeture, et pour cela faire effectuer un diagnostic.

L'intérêt de ce diagnostic est double :

- Identification de la valeur patrimoniale réelle de l'entreprise.
- Permettre de passer des provisions comptables qui auront une incidence favorable sur la charge fiscale (si l'entreprise est bénéficiaire).

Un autre élément, financier, incitant à la réalisation de ces diagnostics, est qu'ils peuvent bénéficier de co-financements publics.

Co-financements

Quels co-financements publics peut-on mobiliser ?

- Pour les diagnostics et les études : des co-financements nationaux (via l'Ademe) peuvent aller jusqu'à 50 % d'un maximum de 100 000 € (environ).

- Pour les travaux : les co-financements communautaires (UE, volet environnement), qui peuvent atteindre jusqu'à 50 % du montant des travaux. Ces travaux pouvant concerner des sites en fermeture ou en activité.

Ils doivent faire partie d'un projet répondant à des critères précis :

- Le projet doit être cohérent (pour illustrer clairement la politique de développement durable de la Communauté Européenne) et démonstratif (son échelle doit être de taille suffisante).

Dans le cas par exemple des installations d'adhérents d'un syndicat professionnel, on peut envisager une commande groupée de travaux, le Syndicat permettant une centralisation.

– Le projet doit présenter un intérêt communautaire (qu'il contribue à la mise en œuvre des politiques et des législations environnementales, et qu'il apporte une réponse à des problèmes qui se posent souvent dans la Communauté) et un acquis d'expérience transférable, c'est-à-dire que le retour d'expérience et le savoir-faire acquis doivent être applicables dans les autres États membres.

– Le projet doit enfin démontrer innovation et progrès, dans les techniques utilisées ou la manière de travailler.

En 2003 la Commission européenne a cofinancé 175 projets environnementaux, dont seulement 11 projets français par défaut de candidatures. Quatre de ces lauréats sont typiquement environnement (les autres concernant plus particulièrement la conservation de la nature) et ont bénéficié d'un cofinancement total de 2,7 M€.

Les lauréats retirent également un renforcement de leur image d'entreprise audacieuse et innovante.

Conclusion

En conclusion, pour bien gérer le passif environnemental : Il faut anticiper :

- on ne connaît vraiment la valeur de son entreprise que quand on a connaissance du passif environnemental ;
- les co-financements publics apportent des fonds conséquents qui allègent la charge des travaux, et les lauréats bénéficient d'une image forte de modernisme et d'innovation ;
- préalablement à toute transaction la mise en sécurité environnementale n'est pas suffisante, il faut également la mise en sécurité juridique ;
- en cas de fermeture de site la stratégie foncière doit être définie au préalable. Si une cession est envisagée, l'idéal sera bien sûr d'avoir trouvé l'acheteur au démarrage du processus et éventuellement de l'y associer.

Contacts :

1. vague.maurice@wanadoo.fr
2. patrick.hubert@finaenviro.com