

C-SHIP PROJECT BUSINESS PLAN *Cleio*

Un Horizon
pour votre Patrimoine

2. Etoile Polaire / Objectif de Transformation Massive

Cleio s'investit à aider des propriétaires de patrimoine à recevoir les **subsidés** règlementaires, et nécessaires à la bonne conservation de leur patrimoine. Elle peut soutenir à la **carte** des projets de restauration ou d'entretien, ou accompagner des réflexions entre propriétaire et toutes parties prenantes lors de réaffectation de **patrimoine significatif** pour une communauté. Elle vous aide à gagner du **temps**.

Cleio collabore à la préservation pour les générations futures du patrimoine bâti, naturel, artistique et historique de façon **respectueuse et durable** et veut faire vivre ce patrimoine en soutenant les propriétaires ou les gestionnaires qui pour diverses raisons chercheraient 'un aide professionnelle et adéquate pour y arriver.

Cleio aime avoir une empreinte réelle – elle veut obtenir un **résultat** tangible
Elle s'oriente vers l'**avenir** et ne se réfugie pas dans le passé

3. Besoins adressés (Macro & Micro)

Au niveau macro

Le patrimoine nous procure du plaisir et des émotions positives, confirme notre identité ou celle de l'autre. Il nous apprend sur nous/vous et ceux qui nous/vous précédaient: qui ils étaient, comment ils faisaient, comment ils vivaient, et comment le temps les a conduit à nous. Il procure l'amour de soi/de l'autre et l'appréciation de ceux qui nous/vous ont précédés. Il nous apprend des techniques anciennes souvent durables. Son futur est au centre du débat climatique.

Préserver le patrimoine c'est donc **répondre d'une manière particulière à des besoins humains fondamentaux:**

- apprendre –se développer
- ressentir du plaisir (de voir, de vivre, de se sentir **en lien** avec la planète, avec un lieu, avec une famille ou un groupe au sens large, une civilisation, l'humanité, les générations qui se succèdent)
- agir en respect de l'environnement et de l'objet de patrimoine
- Faire survivre le patrimoine qui est un bien précieux pour les générations à venir

3. Besoins adressés (Macro & Micro)

Au niveau micro

- TAM : Tout propriétaire de patrimoine classé.
- SAM : Tout propriétaire de patrimoine classé ne faisant pas appel à un architecte.
- [s'informer si certains architectes auraient besoin d'aide?]
- SOM : Tout propriétaire ou gestionnaire de patrimoine classé qui doit entreprendre des travaux d'entretien réguliers ou spécifiques, pour lesquels il intervient personnellement ou s'adresse à une entreprise privée mais **qui n'a pas la possibilité de s'atteler aux dossiers administratifs des subsides** parfois lourds et compliqués (barrière de temps, de langue, d'informatique, tout simplement pas conscient des possibilités). Ou tout simplement parcequ' il n'est pas informé des possibilités de subsides, parfois suite à des expériences négatives.
- Tout propriétaire ou gestionnaire de patrimoine classé qui aimerait **une aide d'expert, administrative, proactive dans la durée** pour la rénovation de son patrimoine.
- Tout propriétaire ou gestionnaire de patrimoine classé qui aimerait se faire **accompagner** – dans le cadre d'une **réaffectation de patrimoine porteur de symbole pour une communauté** – par une personne neutre pouvant mettre les parties prenantes autour de la table.

3. Besoins adressés (Macro & Micro)

“Meten is weten! En dat geldt ook voor onroerend erfgoed. Hoeveel geïnventariseerd en beschermd onroerend erfgoed telde Vlaanderen in 2020? Alle cijfers die wij verzamelden vind je in onze zopas bijgewerkte monitor onroerend erfgoed.

We klokken af op maar liefst **13.745 beschermingen** in totaal, aangevuld met **35 erfgoedlandschappen** afgebakend in een Ruimtelijk Uitvoeringsplan.

Dit grote aantal is vooral een historisch verhaal. We beschermen al sinds de jaren dertig van de vorige eeuw monumenten en landschappen. Maar vooral vanaf de jaren 1970 zijn de aantallen fors gestegen, vooral toen het ook mogelijk werd om grotere gehelen af te bakenen in stads- en dorpsgezichten.

De meeste beschermingen hebben betrekking op monumenten, maar liefst 11.421. De overige beschermingen maken samen ongeveer 1/5de uit van dat aantal. De term monument mag je ruim interpreteren; het kan gaan over een hoeve, een kerk, een architectenwoning, een orgel, een standbeeld of zelfs een boom. [...]

Monumenten zijn het talrijkst in aantal; in oppervlakte zijn ze doorgaans beperkter (er zijn uitzonderingen!). De grotere gehelen beschermen we als landschap of stads- of dorpsgezicht. In 2020 waren er van dit type erfgoed geen nieuwe beschermingen. Toch nemen deze gehelen al aardig wat oppervlakte van Vlaanderen in (66.323 ha).

Wanneer we kijken naar de beschermingen bestrijken de cultuurhistorische landschappen daar 63%, gevolgd door stads- en dorpsgezichten en erfgoedlandschappen. Die laatste nemen, hoewel beperkt in aantal, bijna 9.400 ha in, dat is 7% meer oppervlak dan monumenten met 5.038 ha. [...]

4. Solution & Propositions de Valeur Uniques LES CLIENTS

Mon client sera un propriétaire ou gestionnaire de patrimoine, qui a besoin d'aide pour introduire ses dossiers auprès de L'Agence du Patrimoine (Agentschap Onroerend Erfgoed - AOE) et bénéficier des subsides règlementaires.

En général ce sera une **personne privée**, tel un fermier qui n'a pas le temps de passer des heures à une administration qui le garde de son travail à l'extérieur. Ou qui fait l'entretien lui-même sans passer par un entrepreneur ou un architecte. Ou une personne privée qui n'est pas consciente des possibilités qui existent pour garder en bon état son patrimoine à frais partagés. Ou encore une personne ne parlant et lisant pas le Néerlandais et qui a donc du mal à comprendre la réglementation ou ne parvient pas à remplir les formulaires et rassembler les documents nécessaires.

Les réglementations changent aussi assez régulièrement, et donc ce n'est pas une matière qui est acquise une fois pour toute. Il faut toujours continuer à s'informer et s'adapter.

Une personne avisée ou accompagné par un architecte n'aura en principe pas besoin de mes services. Mais s'il est à l'étranger par exemple, ou que temps lui manque mes services pourraient avoir du sens.

Une **commune, une province** pourrait également faire appel à mes services, en fonction du nombre plus ou moins limité de fonctionnaires communaux. Le coût d'un consultant évite peut-être de devoir engager une personne salariée. Ces organisations savent en général se débrouiller. Mais la crise énergétique et la crise économique qui s'en suit pourrait favoriser l'emploi d'un consultant payé par service.

Ayant une maîtrise en Histoire et également en Archivistique, je suis également capable à réaliser les études historiques sur des objets de patrimoine qui sont aussi sujettes à des subsides.

Une organisation, ou pouvoir public ayant un projet de reconversion d'un objet de patrimoine significatif et qui voudrait l'aide d'un consultant neutre pour mettre autour de la table des partis prenants opposés.

4. Solution & Propositions de Valeur Uniques - CONCURRENTS

La province du Brabant Flamand et d'Anvers ont mis en place un service hors compétitions **Erfgoedstichting** et **Kempens Landschap**. Les communes bénéficient de subsides pour l'achat (Erfgoedstichting prend part pour 70% des frais d'achat) et prennent en charge les dossiers de subsides. La commune en bénéficie seulement quand elle est affiliée. Pas toutes le sont, mais c'est certainement en croissance.

Par ailleurs le personnel limité dans ces services publics pourraient peut-être justifier une collaboration avec un indépendant pour des services ponctuels ?

Les architectes que j'ai contacté introduisent en général pour leur client le dossier des subsides. Donc les propriétaires ou gestionnaires de patrimoine à rénover ou restaurer par un architecte ne seront en principe pas ma cible. Mais ce n'est pas à exclure qu'un architecte par manque de temps demande une aide ponctuelle.

Une organisation de développement agricole en Flandre – DLV- cherche à développer des projet de qualités souvent lié au patrimoine. Leur cible est surtout le patrimoine listé mais pas réellement classé (Vastgesteld vs Beschermd Erfgoed). Leur connaissance est surtout orienté vers le patrimoine en zone agricole appel é en Flandre 'Zonevremd'. Cette organisation rassemble des experts. Je me demande si je ne puis éventuellement m'y affilier ? Mais comme les projets sont souvent accompagnés d'architectes, je ne pense pas que ce soit primordial pour moi.

4. Solution & Propositions de Valeur Uniques - POURQUOI

Le monde du Patrimoine est en évolution.

La crise climatique met sous pression le propriétaire et les responsables politiques, et nous fait réfléchir à ce qui est important à garder, à protéger pour les générations futures et comment.

Aussi le patrimoine protégé en principe ne fait qu'augmenter.

Il ressort de là que ce qui est mal entretenu, ne sera peut-être plus soutenu dans le futur ?

La bon entretien du patrimoine et sa mise en accord avec les suites du climat changeant et des est aussi une responsabilité du propriétaire.

Le propriétaire est parfois démuni devant le travail administratif et pratique à réaliser avant de recevoir une aide financière, pour les raisons citées plus haut. Il préfère alors souvent se replier sur soi-même, n'ayant pas d'autre solution. L'Agence du Patrimoine devant travailler avec des ressources souvent en diminution, ne peut pas réagir de façon proactive dans tous les segments. L'aide d'une personne à fonction 'pont' entre le propriétaire et l' AOE – qui encourage et stimule le contact entre ces deux partis- peut être une solution pour que le propriétaire ou gestionnaire ne rate pas le bateau qui navigue toujours vers de nouveaux horizons. Aussi les réglementations s'adaptent continuellement à la société changeante.

A terme j'aimerais m'informer de toutes les solutions énergétiques possibles appliquées dans le patrimoine bâti, afin d'aider les propriétaires pour qui je travaille à trouver des solutions utiles au coût excessifs de chauffage qui les attend. Si habiter dans un bâtiment de patrimoine le dénature ou devient inaccessible, ce patrimoine est d'office en péril.

4. Solution & Propositions de Valeur Uniques - PROSPECTS

Prospects de clients possibles :

Propriétaires/gestionnaires importants, n'ayant pas le temps (exemple du propriétaire d'un site avec moulin à pivot et paysage protégé)

Propriétaires/gestionnaires parlant une autre langue (exemple de la propriétaire Anglophone d'une ferme protégée situé dans une vue de village protégé)

Propriétaires/gestionnaires évitant le travail administratif (Fermier)

Propriétaires/gestionnaires ayant des expériences négatives dans le passé (Fermier)

Propriétaires/gestionnaires n'ayant pas suffisamment de revenus pour réaliser des travaux (Fermier)

Propriétaires/gestionnaires n'étant pas conscient d'une aide financière possible (Fermier)

Propriétaires d'ordre communal ou provincial ayant besoin d'une aide ponctuelle (Commune, Province)

Architectes ayant besoin d'une aide ponctuelle (à creuser)

Organisation d'experts ayant besoin d'une aide ponctuelle (DLV)

Organisations et pouvoirs publics qui aimeraient faire accompagner leur projet de réaffectation par un consultant neutre qui crée des ponts entre tous les partis prenants.

4. Solution & Propositions de Valeur Uniques – Votre Landing Page

Un horizon pour le patrimoine

Service de consultance et d'aide pour vous aider à introduire vos dossiers de subsides et faciliter la restauration ou l'entretien régulier de votre patrimoine bâti et paysagé

Vous craignez **manquer vos subsides** car vous manquez de temps ou d'envie?
n'en sortez pas car compliqué?
ne maîtrisez pas la langue de l'administration?

Vous désirez **un bras droit** pour organiser votre chantier de rénovation?
Vous voulez confier l'accompagnement d'un débat au sujet d'une réaffectation de bâtiment à signification sociétale à une **personne neutre**?

Consultante à l'écoute, efficace, proactive et passionnée
axée sur le résultat
accompagnement dans la durée

Longue expertise dans le secteur du patrimoine immobilier et mobilier,
(Europa Nostra Belgium - moulin Hertboom - gestion de collections)

Petits ou grand dossiers – dossiers répétitifs

Disponible aussi le soir ou le weekend

Contactez – nous
[et visitez notre site web]

CLEIO
0479/21 38 41
[info@cleio.be]