

# La transition énergétique à l'épreuve du grand public

Jacques Maire

Dans les solutions à mettre en œuvre pour la transition énergétique certaines donnent lieu à des oppositions mêlant raison et passion.

Certains rêvent aux énergies nouvelles, d'autres mettent en avant le coût et l'atteinte au paysage.

Le nucléaire est pour certains la solution mais pour d'autres c'est l'œuvre du diable.

Par contre, tout le monde est d'accord pour mettre en avant l'amélioration de l'efficacité énergétique, en particulier dans le bâtiment.

Mais ce n'est pas parce que l'unanimité existe entre les experts que les réalisations suivent parce qu'en ce domaine les décisions effectives ne leur appartiennent pas, pas plus qu'elles n'appartiennent aux pouvoirs publics : les décisions relèvent en fait de milliers d'utilisateurs et d'entreprises qui les prennent ou pas.

Pour les utilisateurs, l'énergie n'est qu'une utilité, ce n'est pas une source de plaisir ou une cause sur laquelle on peut s'enthousiasmer. Elle ne fait donc pas partie des priorités de la vie.

Si on est éclairé et chauffé et si ça ne coûte pas trop cher il n'y a pas de raison de s'exciter ! L'idéal pour une utilité est qu'elle se fasse oublier !

La difficulté est donc d'amener nos concitoyens à se poser la question de l'efficacité énergétique, avant même de savoir s'ils prendront la bonne voie, et ensuite de faire en sorte qu'ils y apportent une bonne réponse.

Dans le neuf c'est plus facile car la question est forcément posée dès le départ.

Mais comme c'est une utilité, le choix des systèmes énergétiques à toute chance d'être examiné en dernier lieu, c'est à dire quand le plan de financement est déjà tendu, ce qui donne une forte attraction aux solutions les moins lourdes en investissement. C'est vrai pour le choix de l'énergie, même si les dernières réglementations ont réduit les écarts, mais c'est vrai aussi pour l'isolation, la régulation, etc...

C'est particulièrement vrai dans le cas d'un promoteur insensible aux dépenses d'exploitation ultérieure et qui a normalement tendance à respecter les règlements au minimum pour ne pas charger le prix de vente.

Les pouvoirs publics ont un premier outil en édictant des normes et des règlements qui permettent d'écartier des solutions aux mauvaises performances avec le souci de ne pas trop charger les coûts.

Il faut aussi que les professionnels du bâtiment soient motivés pour promouvoir des solutions performantes. Ce n'est pas toujours le cas car les solutions les plus évoluées sont aussi les plus complexes et nécessitent donc des personnels formés pas toujours disponibles.

Enfin, il faut aménager les problèmes financiers, il faudrait trouver une solution pour financer le surcoût hors du plan de financement global et ce, grâce aux économies ultérieures qui seront réalisées.

Dans le neuf, les pouvoirs publics peuvent donc trouver des leviers d'action, le tout est de les choisir faciles à comprendre car c'est la première condition pour être utilisés et donc efficaces.

Il n'en est pas de même dans l'ancien c'est-à-dire quand il s'agit de s'intéresser aux 35 millions de logements dont beaucoup datent d'une époque où l'énergie n'était pas en tête des préoccupations.

Les ambitions sont grandes avec le projet inscrit dans la Loi de Transition énergétique de monter le rythme des rénovations de 100 000 à 500 000 logements (1,5 % du parc) rénovés par an mais les moyens de les réaliser sont moins évidents et il est quasi certain que cet objectif ne sera pas atteint. Il est vrai que la définition de logement rénové est pour le moins imprécise.

Pour qu'un secteur se développe il faut qu'il y ait une demande et une offre or le dynamisme est faible aussi bien d'un côté que de l'autre.

Pour la demande nous avons déjà dit qu'il ne s'agissait que d'une utilité ; la raison peut pousser aux économies mais l'enthousiasme et le désir sont absents. Les dépenses ont souvent une rentabilité faible et elles sont en concurrence avec d'autres possibilités beaucoup plus attrayantes.

Pour les appartements en location la responsabilité se partage entre propriétaire qui investit et le locataire qui supporte les frais d'exploitation. La décision appartient au premier mais sa seule motivation ne peut se trouver que dans la possibilité de mieux

louer ou éventuellement de mieux vendre et donc de récupérer sa mise. Il faut qu'il soit convaincu de faire une bonne opération financière.

La voie d'action est sans doute dans l'information des éventuels locataires ou acheteurs à condition que l'information soit compréhensible et devienne progressivement une donnée habituelle dans les transactions immobilières, lesquelles sont au nombre d'environ 700 000 chaque année.

Une grande partie du parc immobilier locatif est sous l'influence des pouvoirs publics (46 %) et peut donc faire l'objet d'un traitement spécifique. Cette action peut d'ailleurs rejoindre les soucis de corriger la précarité énergétique car il s'agit souvent de logements sociaux.

Le locataire subit l'équipement et se trouve sans moyen pour imposer des travaux à son propriétaire (sauf à menacer de s'en aller mais avec un résultat aléatoire). S'il était, pour sa part, prêt à investir, il serait peut être possible de monter un système juridique qui lui permette de récupérer sa mise à son départ ; il ne suffit pas de dire qu'il a droit au remboursement car le moment venu le propriétaire peut être dans l'incapacité de rembourser.

Ce n'est de toute façon pour le locataire qu'un placement financier au revenu plus ou moins assuré.

Beaucoup d'occupants sont propriétaires de leur logement (un peu moins de 60 %) et nombreux (40 %) sont encore endettés du fait de leur achat. Les propriétaires représentent d'ailleurs une part non négligeable (12 %) des dossiers de surendettement.

Les propriétaires occupants sont responsables des investissements et de l'exploitation. S'ils étaient tous des économistes avertis adeptes des calculs d'actualisation le problème serait simple à poser (et peut être à résoudre) mais bien d'autres considérations sont à prendre en compte.

Les travaux chez soi, qui sont une contrainte, ne sont faits que par obligation ou dans certaines circonstances. Ce qui entraîne la décision, sauf obligation technique, c'est le plaisir d'habiter. On rénove parce qu'on s'installe ou parce que l'ancien décor ne plait plus. Si il était possible d'amener les gens à se poser la question de l'énergie quand ils ont déjà programmé des travaux, un premier pas serait franchi.

En cas d'obligation technique, c'est-à-dire de matériel à remplacer la question est posée, il faut faire en sorte que soit installé un matériel performant adapté à l'immeuble (maison individuelle ou appartement).

Il est toujours tentant pour les experts de proposer des solutions idéales et complètes mais il faut tenir compte des perturbations engendrées, le mieux est l'ennemi du bien.

Il y a bien sûr des aides mais elles sont parfois complexes et décourageantes à mettre en oeuvre. L'auteur de ces lignes a eu connaissance d'un

organisme qui a renoncé à demander des aides parce que le coût d'établissement du dossier aurait été plus élevé que les aides.

Le problème est moins dans le coût du prêt que dans son acceptabilité compte tenu de la situation financière de l'intéressé. Il faudrait développer un financement tiers, sans doute bâti par le vendeur d'énergie, remboursable sur la facture.

Une demande n'engendre des réalisations que s'il y a une offre dynamique pour faire les promotions et les réalisations, et ce n'est pas vraiment le cas aujourd'hui.

Le réseau d'installateurs (40 000 professionnels) a plutôt l'habitude de répondre à des demandes sans trop chercher les clients ; ils sont réticents à embaucher et ont du mal à former leurs personnels alors que les installations sont de plus en plus complexes. Les objectifs annoncés supposent un changement d'échelle dont le réalisme reste à démontrer.

A titre d'anecdote, lorsque le gaz arrivait dans une commune, la demande augmentait mais la régulation se faisait surtout par les délais de livraison. Gaz de France avait proposé autrefois aux installateurs une aide simple à l'embauche (remboursement des charges sociales pendant un an) : le résultat a été nul.

Il ne faut donc pas attendre une démarche promotionnelle importante en espérant tout au plus que les actions de formation, la confiance dans le développement du marché réduiront les freins.

Le seul domaine où une action a été visible est celui des fenêtres (qui ne sont pas l'investissement le plus efficace). Mais il s'agissait d'un produit simple à expliquer et à réaliser, permettant de monter des campagnes de vente efficaces en mettant en avant les avantages fiscaux faciles à comprendre. De plus la double fenêtre améliore le confort (bruit) et constitue éventuellement un argument de vente.

Les certificats d'économie d'énergie paraissent dans leur principe une bonne mesure qui mobilise des réseaux par obligation, ou par intérêt.

Les réseaux des vendeurs d'énergie qui sont en contact permanent avec les utilisateurs peuvent être source de conseils ou de suggestions, ils peuvent donc amener les clients à réfléchir à l'énergie.

Les grands réseaux de bricolage y voient une source d'activités, ils peuvent afficher les « bonnes affaires » ce qui est toujours attractif pour l'ensemble du point de vente.

Pour conclure nous dirons que l'amélioration de l'efficacité énergétique est certes plébiscitée mais que c'est aussi le volet le plus difficile de la « transition énergétique » ; il faut donc être modeste et pragmatique dans sa mise en oeuvre car il faut agir sur le grand public

Une opération simple se répétant des centaines de milliers de fois sous des formes pas tout à fait identiques se transforme en un programme complexe. ■