

COALITION FRANCE POUR L'EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE

**BANQUE ET ASSURANCES : CRÉER LE MARCHÉ DE LA
RÉNOVATION EN FRANCE, LE DYNAMISER EN ALLEMAGNE**

TÉMOIGNAGES D'ACTEURS FRANÇAIS ET ALLEMANDS

Compte-rendu de la rencontre organisée par la Commission
européenne, DENEFF et la CFEE

19 janvier 2016

Représentation de la Commission européenne en France, Paris 7^{ème}

www.coalition-energie.org
contact at [coalition-energie.org](mailto:contact@coalition-energie.org)
[@CFEE_energie](https://twitter.com/CFEE_energie)

Au nom de Gaëtane Ricard-Nihoul, chef de la représentation de la Commission européenne à Paris, **Olivier Coppens** a le plaisir d'accueillir cette rencontre sur la comparaison des expériences allemandes et françaises de financement et d'assurance de la rénovation énergétique et sur le rôle du plan Juncker en la matière.

Raphaël Claustre, directeur du CLER-Réseau pour la transition énergétique, indique que cette rencontre a été organisée par DENEFF et par la CFEE. DENEFF réunit en Allemagne 130 entreprises du secteur de l'efficacité énergétique, et la CFEE regroupe plusieurs acteurs français pour défendre l'efficacité énergétique du point de vue des consommateurs, de la protection de l'environnement et des professionnels de l'énergie. Cette rencontre vise à ce que les acteurs allemands et français puissent apprendre de leurs expériences respectives en ce qui concerne le rôle des banques et des assurances dans les travaux d'efficacité énergétique. Elle marque le début d'une coopération renforcée entre DENEFF et la CFEE : un autre événement devrait donc lui donner suite à Berlin afin d'aborder d'autres aspects.

Raphaël Claustre présente le déroulement de la rencontre et anime les débats.

Ouverture

Carsen Müller, député du Bundestag, président de Deutsche Unternehmensinitiative Energieeffizienz (DENEFF), explique que DENEFF est la première association d'entreprises allemandes pour le lobbying sur l'efficacité énergétique et a été fondée il y a environ cinq ans. Elle regroupait au départ dix entreprises et en compte actuellement 130 de tailles très variables : on y trouve à la fois des groupes importants tels que Bosch ou Siemens, et des entreprises de taille plus modeste. La création de DENEFF a permis de mettre en place une petite équipe professionnelle qui comprend notamment des juristes.

La question de l'efficacité énergétique est présente dans le débat public en Allemagne depuis des années, mais les échanges entre DENEFF et les autorités publiques ne sont pas allés de soi au départ. De plus, le débat a évolué récemment, car l'Allemagne – comme la France – doit faire face à la baisse récente des prix du pétrole, du gaz et du charbon, mais également à la crise des réfugiés. Ce deuxième problème touche les politiques d'efficacité énergétique de façon indirecte : en effet, il n'est pas simple pour les élus allemands de défendre les priorités énergétiques alors qu'il apparaît notamment urgent à la population de savoir comment loger les réfugiés et réussir leur intégration.

Les responsables politiques doivent alors expliquer que la crise des réfugiés doit être traitée aussi en agissant sur les causes de leur départ des pays d'origine. Parmi les causes de l'émigration figure en particulier le changement climatique, ce qui permet de souligner l'importance de l'accord remarquable trouvé lors de la COP 21, donc le rôle géopolitique que joue l'efficacité énergétique. C'est l'un des

nombreux arguments qui permet d'évoquer l'efficacité énergétique dans de débat public en Allemagne, où elle peut facilement être abordée.

A la suite de la COP 21, des objectifs d'efficacité énergétique ont été fixés, mais il faut aussi aborder la question de la productivité énergétique et s'interroger sur les moyens de faire valoir ces objectifs du point de vue politique. A première vue, qui peut être opposé à l'efficacité énergétique ? Cet enjeu n'est pourtant pas simple et mérite des explications. En Allemagne, le débat a fini par imposer un consensus sur le fait que les piliers de la transition énergétique sont la sortie du nucléaire, l'efficacité énergétique et le recours aux énergies renouvelables. Contrairement aux énergies renouvelables, qui peuvent être aisément concrétisées dans le débat à partir des éoliennes, des panneaux solaires ou du biogaz, la notion d'efficacité énergétique est assez virtuelle et doit être expliquée afin que les décideurs et le grand public saisissent les enjeux de la productivité énergétique. Cela concerne aussi les personnes dont la culture politique entraîne une première attitude de refus.

En tant que membre de la CDU, parti majoritaire en Allemagne depuis dix ans, Carsen Müller peut témoigner qu'il n'est pas toujours simple de trouver des responsables politiques qui défendent ces priorités. Il est néanmoins possible de les convaincre en leur montrant que l'efficacité énergétique débouche sur la productivité énergétique, ce qui rencontre l'intérêt des Etats industrialisés tel que l'Allemagne ou la France, où il est ainsi possible de développer des produits intelligents et durables : l'efficacité énergétique est donc un avantage pour les économies des pays européens, qui n'en ont pas encore tous pris conscience.

Depuis deux ans, le Bundestag a mis en place une commission parlementaire pour l'efficacité énergétique. Loin des disputes entre partis politiques, les débats y sont menés de façon très neutre afin de déterminer les points sur lesquels concentrer l'action. Des succès ont déjà été remportés, puisque le gouvernement fédéral a adopté fin 2014 le premier Plan national d'efficacité énergétique (PNEE), qui permet de tracer une perspective dans le contexte du changement climatique. Dans ce cadre, DENEFF a émis de nombreuses propositions. Au départ, certaines ont d'abord suscité des sourires, mais après plus de trois années de travail intense, plusieurs approches novatrices ont été intégrées à la loi.

A travers le PNEE, DENEFF défend un équilibre intelligent entre les approches en termes de demande réglementaire et de promotion de l'efficacité énergétique. La promotion permet de faire vivre le marché, et l'évolution de la réglementation doit permettre de le régir. Cette dernière démarche peut être fortement critiquée, notamment au sein de la CDU. C'est pourquoi il faut insister sur la nécessité de promouvoir l'efficacité énergétique – ceci d'autant plus que l'Allemagne est une république fédérale dont certains des Länder, notamment au sud du pays, ont surtout mis la réglementation en avant. Certains Länder ont ainsi mis en place des obligations de rénovation, mais après une expérience de trois ans, il apparaît que cela ne permet pas d'atteindre les objectifs visés dans les logements individuels.

En effet, l'essentiel des logements est en Allemagne détenus par des petits propriétaires privés qui les utilisent pour assurer leur retraite et qui refusent très souvent les obligations réglementaires : à ce stade, le taux national de rénovation n'est que de 0,8 % par an, ce qui signifie qu'il faudrait 120 ans pour rénover l'ensemble des logements. De pair avec les syndicats et avec d'autres parties prenantes, DENEFF considère qu'il faudrait atteindre un objectif de 3 %, en estimant que l'efficacité énergétique constitue un stimulant potentiellement important pour le marché. L'association s'appuie en cela sur les appels d'offres qui ont été lancés avec succès dans certains Etats des Etats-Unis, où la culture politique n'est pas favorable à la réglementation. La Suisse est quant à elle parvenue à des résultats satisfaisants sur cette base, et c'est pourquoi DENEFF se réjouit que cette démarche ait été prise en compte par le PNEE.

Les initiatives pour l'efficacité énergétique se multiplient. Certaines sont lancées par de grandes entreprises, et d'autres par des communes ou par de petites coopératives dans lesquelles les citoyens s'investissent pour participer à la transition énergétique. Il est essentiel de mener des projets à petite échelle, de procéder à des transferts de savoir-faire, d'améliorer les résultats obtenus et d'inciter à de nouvelles actions. Cette démarche est d'autant plus indispensable face à la chute des prix des énergies fossiles afin que les particuliers, les entreprises et les institutions modifient leur approche de la période d'amortissement des investissements pour l'efficacité énergétique. Beaucoup d'acteurs considèrent qu'un investissement doit être amorti en un ou deux ans. Pourtant, certaines machines peuvent être utilisées pendant dix à quinze ans ou plus, et il faut tenir compte de l'ensemble de son cycle de vie pour penser leur amortissement : il en va de même pour l'efficacité énergétique.

Enfin, des incitations fiscales peuvent être mises en place, notamment pour la rénovation énergétique des bâtiments. Les Allemands ont des tempéraments réservés, mais tous, d'où qu'ils viennent, sont enchantés lorsqu'on leur promet des réductions d'impôts. Ces incitations ne sont cependant pas suffisantes. Il faut aussi mettre en avant les avantages de l'efficacité énergétique : les équipements efficaces apportent un meilleur confort et sont plus durables, ce qui permet potentiellement de les promouvoir, y compris en mettant en place des liens de coopération entre la France et l'Allemagne. Cette conférence en est un excellent exemple.

Echanges avec la salle

Régis Meyer, MEDDE, remarque que le bâtiment n'est pas le seul secteur concerné par l'efficacité énergétique. Existe-t-il d'autres associations comparables à DENEFF pour les autres domaines ?

Carsen Müller rappelle qu'il existe de nombreux secteurs économiques concernés au-delà de celui du bâtiment. Un poste a été créé au sein de DENEFF pour soutenir les approches d'efficacité énergétique dans l'industrie et dans les immeubles

tertiaires. Au-delà du calcul d'amortissement, il importe de prendre en compte les coûts associés à l'ensemble du cycle de vie des produits, ce qui est très pertinent dans l'industrie. La question de l'efficacité énergétique concerne aussi le vaste domaine de la mobilité.

Frédérique Vergne, Le Moniteur, demande si DENEFF est favorable à une obligation de rénovation de tous les bâtiments.

Carsen Müller y est opposé, car il est préférable d'amener les acteurs vers l'efficacité énergétique. Le Bade-Wurtemberg, situé dans le Sud-Est de l'Allemagne, est un Land très important du point de vue économique. Après la catastrophe de Fukushima, ce territoire a élu un ministre-président membre du parti des Verts, qui a mis en place une obligation de rénovation. Les propriétaires ont réagi en reculant le plus possible leurs investissements, qui sont pourtant judicieux, parce qu'ils n'en décident pas de leur plein gré et ont l'impression d'être mis sous tutelle.

Cette attitude a surpris une partie des observateurs en Allemagne, et a conduit à un ralentissement du rythme de rénovation. Il faut donc amener les citoyens à investir dans l'efficacité énergétique en les convainquant qu'elle améliorera leur confort de vie, qu'elle préservera l'état des biens et que ces investissements seront finalement rentables. Des incitations fiscales peuvent en revanche favoriser la réflexion des citoyens.

Atelier n°1 L'Allemagne, un marché de la rénovation où financement et assurances sont en pleine effervescence

L'articulation entre des conseillers énergétiques et les banques

Ferenc Ellerman, directeur du marché des particuliers, Energy Engineers/TÜV Nord Group, explique qu'il travaille sur l'efficacité énergétique du point de vue bancaire depuis près de six ans. Cette question est très complexe et suppose une forte capacité de conviction : alors que le taux de rénovation actuel est de 0,8 % par an, 18 millions de logements n'ont bénéficié d'aucune rénovation – même partielle – en Allemagne. Les propriétaires occupants allemands sont peu motivés par la rénovation énergétique, car ils sont pris dans un déluge d'informations qui émanent des artisans, des gouvernements régionaux et fédéraux, des banques, etc. Ces informations sont parfois contradictoires, ce qui n'aide en rien les propriétaires. De plus, les médias abordent la question de façon négative puisqu'ils sont uniquement motivés par l'audience suscitée notamment par des reportages qui mettent en avant des cas dans lesquels les investissements n'ont pas été rentables.

Le marché du conseil sur la rénovation énergétique est très peu transparent. Sur 45 000 conseillers énergétiques en Allemagne, la plupart sont des représentants commerciaux qui travaillent pour des artisans et ne sont pas formés aux enjeux énergétiques, car la profession n'est pas protégée. Seuls 13 400 conseillers sont

référéncés auprès de la KfW (banque allemande pour la reconstruction), dont 4700 sont habilités pour apporter aux propriétaires un conseil complet sur les éventuels travaux de rénovation réellement rentables. Pour atteindre l'objectif d'un taux de rénovation de 3 % par an, il faudrait réaliser 500 000 rénovations par an dans le pays, ce qui est en pratique impossible avec seulement 4700 conseillers réellement formés. Il faudra donc combler le déficit en la matière.

En matière d'aide de l'Etat, les incitations fiscales sont les plus motivantes. Alors que les Allemands aiment spontanément vendre leurs vieilles voitures, la prime à la casse a ainsi été très efficace pour renouveler le parc automobile. Mais le système fiscal est aussi complexe que le système de conseil pour la rénovation énergétique. De plus, les prix évoluent vite, et les calculs effectués à moment donné ne sont plus valables un an plus tard, lorsque le propriétaire débute les travaux, puisque les équipements se renouvellent très rapidement.

La situation tend à s'améliorer, puisqu'il a été annoncé que certains programmes d'aide seront prolongés jusqu'à 2019 au moins ; mais il n'en reste pas moins que les propriétaires se trouvent dans une situation de grande insécurité, ce qui reporte leurs décisions. Compte tenu de ce contexte et des désagréments liés aux travaux, les propriétaires qui entreprennent des rénovations sont les plus réellement motivés. En tout état de cause, la motivation financière reste essentielle : sur 5000 propriétaires conseillés par Energy Engineers ces cinq dernières années, seules deux personnes ont engagé leurs travaux au nom de motivations environnementales. La deuxième motivation est la préservation de la valeur des biens, devant le confort.

Face à ces incertitudes, les conseillers doivent apporter de la sécurité. Il faut présenter aux propriétaires un interlocuteur en chair et en os qui les accompagne et en qui ils aient confiance et mettre à sa disposition des documents compréhensibles. La plupart des citoyens ne sont pas des mathématiciens et il ne suffit pas que les calculs soient justes : le reporting, qui est en Allemagne obligatoire pour obtenir les aides spécifiques, doit être à la fois rigoureux et simple à lire afin que le propriétaire puisse prendre sa décision. Enfin, le résultat doit être garanti ou, à tout le moins, les calculs doivent emporter la conviction que les travaux mèneront aux résultats escomptés. Finalement, seule la combinaison entre un calcul global et une garantie permet aux propriétaires de se décider pour la rénovation.

Energy Engineers a enquêté sur les acteurs qui interviennent dans le cadre d'un projet de rénovation. Il s'agit d'abord des institutions financières. Une étude de DENEFF et de Finanzforum Energieeffizienz (EFFIN) a montré que la plupart des propriétaires occupants sont en mesure de financer les travaux : les obstacles ne sont donc pas financiers. Le deuxième acteur est le conseiller énergétique. Les derniers acteurs sont les artisans. Energy Engineers s'est situé à l'intersection de ces trois acteurs, en soulignant que le propriétaire doit toujours recevoir un conseil indépendant de l'intérêt des artisans. Ce conseil doit analyser la situation du bâtiment et la situation globale du propriétaire, notamment en prenant en compte

ses projets, son âge, son mode de vie et sa solvabilité.

Energy Engineers a donc estimé qu'il fallait mettre en place un réseau de conseillers indépendants en énergie. Ce réseau a été créé et est piloté de façon centrale au travers d'un contrôle de qualité effectué sur chaque rapport rédigé. En outre, il apparaît que les interlocuteurs auxquels les citoyens ont le plus confiance sont les banques, où se trouvent des interlocuteurs bien connus par les propriétaires : un tiers d'entre eux ont fait appel à leur banque pour financer l'achat de leur bien, et le remboursement de l'emprunt immobilier est toujours en cours pour une grande partie des 18 millions de logements individuels. Pour autant, les conseillers bancaires ne sont pas des techniciens de la rénovation énergétique. Energy Engineers les a formés sur ce sujet, mais l'expérience montre que cela ne suffit pas à convaincre leurs clients. En pratique, c'est l'association entre un conseiller bancaire, un conseiller en énergie et une gestion intégrée des clients qui apporte de bons résultats, car elle permet d'identifier les besoins réels.

Concrètement, le client s'adresse d'abord à sa banque pour lui faire part d'une demande de financement lié à un projet d'amélioration de son logement. Le conseiller bancaire suggère alors le fait qu'il est peut-être possible d'associer ces travaux avec des actions de rénovation énergétique qui permettent de réaliser des économies sur les factures, donc de réduire le coût global des travaux. Il faut donc s'appuyer sur la motivation initiale du propriétaire pour montrer l'intérêt de la rénovation énergétique, ce qui suppose de disposer de conseillers bien formés. La pratique montre qu'il faut de six à douze mois pour conseiller les clients de façon globale, mais que cette méthode apporte des résultats. Le client est donc accompagné de façon globale par son interlocuteur bancaire. Cela permet de traiter les problèmes au fil de leur apparition en faisant appel au conseiller énergétique, ce qui lui apporte de la sécurité tout au long de sa démarche. Cette approche constitue un processus standardisé. Le conseiller bancaire rencontre le propriétaire et transmet ses coordonnées à Energy Engineers. Un conseiller énergétique analyse alors les besoins concrets du client, ce qui apporte un conseil individualisé.

Ce système permet d'obtenir un taux de satisfaction de 92 % et, dans un cas sur deux, un investissement supérieur à 50 000 euros. Il gagnerait cependant beaucoup à être accompagné par une communication cohérente de l'Etat fédéral, des Länder et des municipalités. Ainsi, le Bade-Würtemberg a mis en place une communication récurrente qui a permis que tous les citoyens comprennent le message. Il faut par ailleurs mettre en place une protection de la profession de conseiller énergétique, et apporter aux clients une documentation simple à comprendre. Il est aussi essentiel que les citoyens puissent accéder aux aides et incitations publiques (notamment fiscales) sans complication administrative inutile, et que les autorités publiques garantissent clairement la disponibilité des fonds dans la durée, sous peine de ruiner la crédibilité des dispositifs. Globalement, l'expérience montre qu'il faut accompagner les propriétaires du début jusqu'à la fin de leurs projets afin de les sécuriser, et pour que les économies réellement obtenues correspondent aux études menées. Si tel est le cas, ce sont les

propriétaires eux-mêmes qui relayeront le message auprès de leurs proches, ce qui est la garantie du succès global de la rénovation énergétique.

Echanges avec la salle

Raphaël Claustre remarque que bien souvent, les banques affirment qu'elles ne s'intéressent pas à la rénovation énergétique en l'absence de demande, alors que les défenseurs de l'efficacité énergétique leur rétorquent que la demande ne s'exprime pas du fait que les offres bancaires adaptées n'existent pas. Comment a-t-il été possible de rompre ce cercle vicieux ?

Ferenc Ellerman explique qu'Energy Engineers s'est d'abord adressé aux caisses d'épargne Sparkassen et LBS Bausparkassen, qui détiennent 60 % du marché, et qui avaient déjà envisagé des solutions pour la rénovation énergétique à l'attention de leurs clients. Il a donc été constaté que l'association des conseils bancaires et énergétiques devrait pouvoir permettre d'aboutir à des résultats. De plus, les taux d'intérêt sont actuellement très bas, ce qui facilite le financement des projets des propriétaires. Les caisses d'épargne se sont investies sur ce marché depuis une dizaine d'années et ont rapidement pris conscience de la nécessité de disposer d'un réseau de conseillers aptes à apporter un accompagnement de qualité des clients du début à la fin de leurs projets.

Pour développer ce marché, il faut faire preuve de conviction pendant des années pour aller rencontrer les banques et surmonter leurs réticences. Celles-ci doivent être accompagnées pour qu'elles prennent conscience de l'intérêt de leurs clients pour la rénovation énergétique. Energy Engineers propose ensuite ses services pour leur apporter le conseil technique nécessaire.

Edouard Gridel, HSBC, indique que l'on estime souvent en France que le système développé en s'appuyant sur la KfW permet de prendre en charge le coût du conseil énergétique. Mais l'intervention ci-dessus laisse entendre que la situation du conseil énergétique est finalement assez sombre en Allemagne. Dans ce contexte, quelle est la priorité d'Energy Engineers ? S'agit-il de prioriser les économies d'énergie ou le recours à l'énergie solaire ?

Ferenc Ellerman rapporte que l'analyse des besoins des clients commence par celle du bâtiment et des meilleures solutions qui peuvent être apportées, le cas échéant en préconisant l'installation de panneaux solaires. Environ mille consultations par an peuvent être conduites par ce biais. 5 % des clients des caisses d'épargne se préoccupent de l'état énergétique de leurs biens, ce qui représente un nombre important de personnes en regard de l'objectif de rénovation de 3 % des logements.

Pour Energy Engineers, la réduction de la consommation d'énergie est prioritaire. Pour les bâtiments antérieurs à 2002, il est possible d'accéder à des subventions. Il est souvent facile d'obtenir une économie d'énergie de 60 % grâce à un investissement de l'ordre de 80 000 euros. Les matériaux et équipements

actuellement disponibles en Europe permettent très souvent d'obtenir une économie d'énergie de 50 % en effectuant de simples remplacements du système de chauffage, des ouvrants, etc. Ainsi, les fenêtres respectant les standards actuels réduisent les pertes énergétiques de 90 % par rapport aux modèles des années 1960. Le conseil global combine les éléments techniques afin de permettre au propriétaire de décider de son investissement.

Régis Meyer rappelle que les caisses d'épargne allemandes sont régionales. Les Länder et les collectivités locales siègent-elles dans leurs comités de direction, ce qui pourrait permettre de favoriser la rénovation énergétique ?

Ferenc Ellerman indique qu'Energy Engineers ne siège ni dans les comités de direction ni dans les conseils de surveillance des caisses d'épargne. En revanche, les régies municipales sont présentes dans les conseils de surveillance des banques et sont défavorables à la rénovation énergétique. Energy Engineers exerce cependant une influence auprès des associations des caisses d'épargne, auxquelles un programme a été présenté, et qui soutiennent la démarche. Il faut ensuite se rapprocher de chaque caisse d'épargne pour pouvoir conclure un contrat avec Energy Engineers au niveau local.

Dominique Ramard observe que les régies municipales allemandes ne sont pas favorables à l'efficacité énergétique en tant que productrices de chaleur. En France comme en Allemagne, il faudrait pourtant que les entités publiques productrices d'énergies renouvelables défendent aussi l'efficacité énergétique, ce qui n'est pas toujours le cas.

Ferenc Ellerman juge que les situations sont comparables en France et en Allemagne. Il n'a pas été possible de convaincre les producteurs d'énergie allemands de se tourner rapidement vers les énergies renouvelables. Les régies municipales doivent veiller à vendre beaucoup d'énergie sous peine de faire face à des difficultés financières. Cependant, certaines de ces régies misent sur l'efficacité énergétique après avoir été restructurées et soutiennent Energy Engineers, en considérant qu'une baisse de la demande leur permettra à terme de fournir 100 % des besoins énergétiques des citoyens de leur territoire.

Des produits assurantiels qui garantissent la performance énergétique

Christoph Tatje, responsable Développement commercial, KlimaProtect, explique que KlimaProtect est une *start-up* soutenue par la société d'assurance Hannover Re, dont le siège est situé à Hanovre. Marque de B2B Protect, KlimaProtect propose aux assureurs des solutions pour garantir les économies énergétiques sur le marché allemand des particuliers. La *start-up* développe aussi avec ses partenaires d'autres produits afin d'intégrer des solutions informatiques dans les systèmes énergétiques existants. La relation avec Hannover Re s'est nouée en raison des besoins exprimés par la clientèle : de nombreux prestataires de la rénovation énergétique ont en effet constaté que leurs clients ne croient pas dans

les résultats annoncés lors de la phase d'étude des projets. KlimaProtect apporte alors un argument essentiel puisque l'entreprise peut garantir un niveau minimal d'efficacité énergétique.

Le produit, dont des versions comparables existaient déjà aux Etats-Unis, a déjà été vendu plusieurs milliers de fois en Allemagne. Grâce au contrat signé, l'assureur garantit au client – l'acteur qui propose l'intervention – que l'opération d'amélioration de l'efficacité énergétique donnera lieu à une économie d'énergie minimale. Dans ce cadre, KlimaProtect procède à l'analyse du dossier présenté par le professionnel qui propose les travaux, en faisant appel aux experts d'Hannover Re si le dossier est trop technique. Les composantes du projet, les modalités de mise en œuvre et les méthodes de calcul sont examinées, et des comparaisons sont effectuées avec des projets déjà mis en œuvre.

Le contrat Energy Efficiency Protect permet tout d'abord d'obtenir la confiance du client final, donc son désir d'investir davantage. L'assurance apporte aussi sa garantie au client final en cas de faillite du prestataire. Le prestataire est aussi gagnant : en signant le contrat, il évite certains inconvénients sur le plan fiscal puisqu'il n'est pas obligé de constituer des réserves financières et parce ce qu'il se démarque de ses concurrents grâce à la garantie proposée. Tous les professionnels de l'efficacité énergétique – bureaux d'études, prestataires, etc. – peuvent s'appuyer sur ces contrats d'assurance.

KlimaProtect peut assurer l'isolation des bâtiments, leur pilotage, les systèmes de gestion énergétique, les systèmes de gestion de l'air et les équipements de cogénération. Les contrats proposés s'engagent sur les économies réalisables en fonction du comportement des utilisateurs, ce qui est le point le plus difficile. Il faut aussi assurer un suivi des immeubles au cas où l'objectif énergétique ne serait pas atteint. Par ailleurs, des contrats-cadres sont rédigés afin qu'il soit possible de proposer des produits correspondant à des interventions-types, ceci pour maîtriser les charges administratives.

Le montant des garanties proposées est variable selon le type de contrats, et peut atteindre 500 000 euros. Le contrat Mobicom Debitel est proposé dans le cas du remplacement des thermostats classiques par des capteurs qui permettent de piloter les fenêtres à partir des téléphones portables, ce qui permet de réaliser jusqu'à 20 % d'économie de chauffage. Le contrat d'assurance Meteo Viva peut être proposé en cas d'installation d'un logiciel qui pilote le chauffage en fonction des prévisions météorologiques. Le contrat Elbe Energie repose sur la réduction de la charge utile grâce à l'installation de centrales de cogénération qui permettent de moins solliciter le réseau d'électricité, donc d'abaisser le coût de la redevance. Ces installations qui favorisent le délestage du réseau peuvent conduire à des économies de 80 %, pour des investissements de 500 000 euros.

Echanges avec la salle

Guillaume Roty, Attaché économique, Commission européenne, demande comment KlimaProtect se rémunère. Par ailleurs, que se passe-t-il si les gains énergétiques réels sont supérieurs à la performance garantie ?

Régis Mayer demande si la base de référence est établie sur un calcul théorique ou sur des mesures réelles.

Guillaume Colin, Ambassade du Luxembourg à Paris, note que l'évolution des prix de l'énergie représente un très fort aléa. Existe-t-il un système d'assurance qui le prenne en compte ?

Christoph Tatje explique qu'il est impossible d'assurer les coûts de l'énergie en raison de l'imprévisibilité de l'évolution des prix : l'assurance porte toujours sur les économies d'énergie réalisables, ce qui suppose évidemment de définir le niveau de référence de façon préalable. Par ailleurs, le dépassement éventuel des objectifs garantis bénéficie uniquement au client final.

Raphaël Claustre demande quel est le business model de KlimaProtect.

Christoph Tatje indique que KlimaProtect joue un rôle de conseiller de l'assureur direct. Durant les premières années, la *start-up* perçoit à ce titre une part de ses primes d'assurance. Mais à moyen terme, son business model repose sur l'évaluation des garanties qui peuvent être apportées en cas d'installation des nouveaux équipements qui apparaissent sur le marché, ceci à l'attention de l'ensemble des assureurs.

José Lopez, Directeur de la SEM Energies POSIT'IF, demande quel est le coût de la police d'assurance pour le client final.

Christoph Tatje rappelle que la personne assurée est toujours le prestataire qui porte les projets d'efficacité énergétique auprès du client final. Le montant de la prime représente 2,5 % de l'économie garantie. Le prestataire peut la refacturer au client final s'il le souhaite.

José Lopez note qu'il a été affirmé qu'il fallait que l'ampleur des projets soit d'une taille suffisamment importante pour pouvoir les assurer. A partir de quelle taille un assureur tel que KlimaProtect pourrait-il garantir la performance énergétique pour une copropriété ?

Christoph Tatje explique qu'il n'existe pas de réponse valable dans tous les cas. Le calcul du montant de la prime varie en pratique aussi selon l'ampleur des projets des prestataires. Dans la plupart des cas, les artisans, notamment, mettent en œuvre suffisamment de projets au cours d'une année pour qu'il soit possible de déterminer une valeur indicative.

Yann Dervyn, Directeur d'Effinergie, demande comment tenir compte du rôle du comportement des occupants dans l'atteinte (ou non) de la performance escomptée.

Christoph Tatje précise que KlimaProtect n'intervient pas directement sur le comportement du client final. Il revient au prestataire de démontrer qu'il a pris celui-ci en compte dans ses calculs, ou qu'il est possible de ne pas le prendre en compte pour évaluer l'économie attendue.

Ferenc Ellerman confirme que le comportement du consommateur est une composante essentielle que les banques s'efforcent de prendre en compte. Dans le cas des *smart homes*, les contrats d'assurances prévoient le type de comportement adapté, donc la caducité du contrat si les gestes du client entraînent une hausse anormale de la consommation énergétique.

Raphaël Claustre souligne que cela peut signifier qu'il est possible d'installer des capteurs afin de mesurer le temps d'ouverture des fenêtres ainsi que la température en différents points du logement.

Christoph Tatje explique que cette installation pourrait être envisagée si elle était rentable ; mais les capteurs sont coûteux. Il faut donc effectuer des arbitrages en tenant compte de l'intérêt réel de tels dispositifs compte tenu du montant des travaux.

Nicolas Mouchnino, UFC-Que choisir ?, demande que devient la relation entre l'assureur et le professionnel si les objectifs annoncés en termes d'économie d'énergie ne sont pas atteints.

Christoph Tatje indique qu'en cas de sinistre, l'assureur enquête sur son origine. S'il s'avère qu'il provient d'un comportement du client différent de ce qui a été convenu avec le prestataire, la couverture assurantielle est annulée. En revanche, si le sinistre provient de façon répétée d'une mauvaise intervention du prestataire, l'assureur refusera à terme de lui apporter sa garantie. En règle générale, il suffit de deux années pour évaluer les prestataires. Dans ce cas, les contrats déjà signés sont maintenus sur la période prévue, mais aucun nouveau contrat n'est signé.

Guillaume Collin demande si la garantie est transférable à un éventuel nouveau propriétaire du bien, et s'il est alors prévu de préconiser un comportement adapté à celui-ci.

Christoph Tatje affirme que le transfert du contrat est en principe possible. De la même façon que pour le propriétaire de départ, la garantie assurancielle est levée si le nouvel occupant adopte un comportement contraire à ce qui a été convenu avec le prestataire.

Raphaël Claustre demande ce qui manque actuellement aux assureurs allemands pour attaquer le marché français avec ces nouveaux produits.

Christoph Tatje estime qu'il serait très souhaitable que des partenaires assurantiels français se rapprochent de l'expérience allemande pour proposer des produits comparables. Le fait que Hannover Re Group soit le troisième réassureur mondial est un avantage à cet égard, car celui-ci intervient aussi sur le marché français. Le transfert de risques pourrait donc s'opérer très rapidement.

Raphaël Claustre note que cela signifie que KlimaProtect est prêt à travailler avec des assureurs français, et fera passer ce message. Comment encourager les banques françaises à investir ce marché ?

Ferenc Ellerman juge qu'il faut attendre qu'il soit possible de mettre en place un tel réseau sur le marché français, ce qui ne dépend pas uniquement des banques. L'essentiel est que les banques se mettent en capacité de proposer un conseil complet à leurs clients. La bonne question est de savoir comment mettre en place en France un réseau de conseillers comparable à celui d'Energy Engineers, pour que les banques françaises puissent interpeler correctement leurs clients. De ce point de vue, TÜV Nord porte une vocation européenne et souhaite au moins conseiller d'autres pays pour la mise en place de tels réseaux, ce qui suppose de travailler avec des partenaires suffisamment forts. Le groupe possède aussi une expérience internationale, puisqu'il a assuré récemment une centrale photovoltaïque en Afrique du Sud.

Atelier n°2 France : l'innovation et l'accompagnement se structurent au niveau local

Ile-de-France : une offre intégrée de tiers-financement pour les copropriétés

José Lopez, directeur de la SEM de tiers-financement Energies Posit'if, explique que la SEM Energies Posit'if est un véhicule apparu assez récemment dans le paysage francilien. Créée à l'initiative du Conseil régional d'Ile-de-France, d'autres actionnaires publics (dont la Ville de Paris), de la Caisse d'épargne d'Ile-de-France et de la CDC, elle vise à traiter la question spécifique de la rénovation énergétique de l'habitat collectif. La grande priorité en la matière est la rénovation des copropriétés, l'habitat collectif représentant 75 % des logements en Ile-de-France, contre un peu plus de 40 % en France. La tâche est ardue, car le processus de décision des copropriétés est très complexe, ce qui rend très difficile l'assentiment des assemblées générale pour des travaux de rénovation énergétique. La Région a donc souhaité s'emparer de cette problématique très peu traitée par le secteur privé en créant un organisme apte à apporter une motivation supplémentaire aux copropriétés, uniquement afin qu'elles s'engagent dans des rénovations globales des bâtiments. Pour cela, elle intervient prioritairement pour réduire leurs besoins énergétiques, dans la très grande majorité grâce à une ITE.

Pour cela, la SEM Energies POSIT'IF a développé une capacité propre de participer aux plans de financement des opérations, en permettant aux copropriétés de traiter simultanément les aspects techniques et financiers. La SEM Energies POSIT'IF propose donc des programmes de travaux tout en faisant en sorte de jouer un rôle de catalyseur des prises de décision et de financeur, ce que la réglementation a qualifié d'intervention en tiers-financement. Dans tous les cas, la SEM Energies POSIT'IF définit un programme de travaux et un plan de

financement. Celui-ci intègre les aides collectives disponibles (CEE, aides régionales, etc.) au niveau de la copropriété, mais aussi auprès de chaque copropriétaire (en fonction de ses revenus et des aides auxquelles il peut prétendre). Cette démarche vise à obtenir des majorités vastes en assemblées générales afin d'éviter les éventuels conflits ultérieurs.

Le principe du tiers-financement vise aussi à intégrer les économies d'énergie escomptées dans le plan de financement, y compris, le cas échéant, de façon contractuelle. A ce jour, la SEM Energies POSIT'IF a proposé à plusieurs copropriétés de travailler sur des garanties de performance, mais celles-ci ont un coût, et les principales préoccupations exprimées par le secteur concernent prioritairement la qualité des travaux, les prix et la maîtrise des nuisances lors des travaux.

La SEM Energies POSIT'IF a été créée en 2013, et il a été indispensable d'agir pour pouvoir disposer d'un cadre législatif, réglementaire et financier lui permettant de développer son projet. Des dispositions ont été adoptées tout d'abord à travers la loi ALUR, qui a défini légalement le tiers-financement. Il s'est avéré par la suite qu'il fallait aussi faire évoluer le Code monétaire et financier, ce qui a été fait grâce à la loi de transition énergétique pour la croissance verte, qui a institué une exception au monopole bancaire afin que la SEM Energies POSIT'IF puisse prêter aux copropriétés pour répondre à tout ou partie de leurs besoins de financements. Elle assume aussi l'ensemble du préfinancement des aides, ce qui est un point essentiel en pratique, puisque les aides publiques sont en grande partie versées après les travaux.

La SEM Energies POSIT'IF dispose d'un capital social, mais celui-ci ne lui permet pas de mettre en œuvre son activité de tiers-financement. C'est pourquoi un dialogue a été établi avec la Banque européenne d'investissement (BEI) dès la création de la SEM. En mars 2015, deux projets ont retenu l'attention du plan Juncker, ce qui a permis d'obtenir une garantie de la BEI, puis de signer en décembre 2015 un prêt d'un montant de 100 millions d'euros sur une échéance de quatre ans afin d'intervenir exclusivement sur des opérations en habitat collectif par le biais du tiers-financement. En novembre 2015, un dossier de demande d'autorisation a été déposé auprès de l'autorité de contrôle prudentiel afin de pouvoir mettre en œuvre le tiers-financement.

En outre, il est indispensable pour que les opérations financières de la SEM Energies POSIT'IF puissent avoir lieu que les syndicats de copropriété puissent accéder à une offre de caution de la part d'établissements habilités à délivrer ce type de garanties. Selon les termes de la loi, cette obligation vise à prémunir individuellement les copropriétaires en cas de défaut de paiement de l'un d'entre eux. Il reste à la SEM Energies POSIT'IF à s'assurer que les copropriétaires pourront accéder à une offre de caution d'un assureur lorsqu'elle émettra ses premières offres de tiers-financement. Ce point reste délicat : il demeure difficile de convaincre les sociétés de caution d'intervenir en parallèle de la SEM Energies POSIT'IF, car elles jugent que son modèle n'est pas parfaitement en ligne avec les

pratiques bancaires (analyse du risque, suivi des clients, procédures de contrôle, etc.), alors que tel est pourtant le cas.

Toutes les opérations traitées par la SEM dépassent une réduction de consommation de 40 %. L'une d'elles, qui est à l'étude, concerne une copropriété située dans le 13^{ème} arrondissement de Paris : sa consommation primaire est actuellement de 239 kWh/m²/an, et sera amenée à 99 kWh/m²/an à la fin des travaux notamment grâce à une ITE, à l'isolation de la toiture et au remplacement du système de chauffage. Des balcons seront aussi créés lors des travaux. Les copropriétés sont en effet également attentives au maintien de la valeur du patrimoine et à l'amélioration du confort. En l'espace de quinze mois, la SEM Energies POSIT'IF a monté quatre opérations actuellement en phase de travaux, soit 1300 logements. Sept nouvelles copropriétés voteront leurs travaux en 2016 et dix autres entrent en phase d'étude de maîtrise d'œuvre. Vingt contrats sont en tout en portefeuille pour un volume total de 40 millions de travaux, et soixante autres copropriétés sont en attente.

Echanges avec la salle

Guillaume Colin demande si la SEM Energies POSIT'IF ne travaillera que sur des copropriétés de taille importante.

José Lopez explique que le modèle économique n'est pertinent qu'à partir de 50 copropriétaires. Les coûts de l'ingénierie mis en œuvre sont difficilement supportables par la copropriété en-dessous de ce seuil. Le coût moyen des rénovations aujourd'hui en portefeuille est de 25 000 euros par logement.

Nicola Lindertz, Ambassade de Finlande, demande si la SEM Energies POSIT'IF fait appel à des sous-traitants pour la réalisation des projets.

José Lopez indique que le développement des projets suit un cycle très classique : un avant-projet détaillé succède à un avant-projet sommaire. L'assemblée générale vote ensuite à la fois les travaux, les plans de financement et le choix des entreprises. La SEM Energies POSIT'IF produit en phase d'avant-projet les documents de consultation des entreprises, puis les consulte pour le compte des copropriétés. Elle sélectionne ensuite les offres en lien avec le syndicat de copropriété et le syndic. En phase de travaux, elle assure ensuite la maîtrise d'œuvre d'exécution.

Edouard Gridel relève que dans l'exposé il a été dit que la SEM Energies Posit'if n'est pas "totalement alignée sur le modèle bancaire", alors qu'elle a obtenu un prêt de 100 Mios € de la BEI . Qu'est-ce qui lui manque pour être totalement "alignée" aux yeux de Bercy ? D'autres régions pourront-elles développer des outils comparables ?

José Lopez rappelle que la loi de transition énergétique a institué en août 2015 une exception au monopole bancaire pour les activités de tiers-financement. Les

modalités pratiques sont précisées par un décret et un arrêté publiés en novembre 2015, qui permettent la demande d'autorisation auprès de l'autorité de contrôle prudentiel. La négociation avec la BEI a été menée en parallèle afin de ne pas perdre de temps. Et d'autres régions pourraient parfaitement s'inspirer de cette démarche : lorsqu'elle retenu le projet de la SEM Energies POSIT'IF, la BEI a ouvert un programme spécifique pour la rénovation énergétique en France à l'initiative de certains Conseils régionaux, et a réservé une enveloppe de 400 millions d'euros en tout aux initiatives de tiers-financement.

Julian Shorpp, journaliste, agence Contexte, demande si les textes législatifs et réglementaires finalement adoptés satisfont la SEM Energies POSIT'IF. Le changement récent de la majorité régionale peut-elle remettre en cause ses ambitions actuelles ?

José Lopez considère que les textes pourraient être améliorés à la marge, notamment en termes de division du risque : il n'est actuellement pas possible à la SEM Energies POSIT'IF d'engager plus de 5 % de ses fonds propres sur une seule contrepartie (soit environ 250 000 euros en l'occurrence). Cela rend par exemple impossible l'engagement de la SEM Energies POSIT'IF sur un programme d'une valeur de 10 millions d'euros concernant un bailleur social, qui est par définition un propriétaire unique. Le système fonctionne pour les copropriétés, puisque les contreparties sont alors les copropriétaires pris individuellement. Cette imperfection conduira à des demandes ultérieures de modification des textes.

Le changement de majorité régionale ne pose aucun problème. La création de la SEM Energies POSIT'IF a été votée par la Droite et par la Gauche au sein de l'assemblée régionale précédente, et le nouvel exécutif régional la considère comme un organisme auxquels devraient être assignés des objectifs encore plus ambitieux.

Nicolas Mouchnino demande comment se déroule l'individualisation du financement par copropriétaire. En termes d'information, la SEM Energies POSIT'IF les approche-t-elle globalement par l'intermédiaire du syndicat de copropriété, ou de façon individuelle ? Les économies qui leur sont présentées sont-elles réelles ou fondées sur des calculs théoriques ?

José Lopez souligne que le contact avec les copropriétés concerne généralement des questions plus larges que les seules économies réalisables. L'intervention dans le domaine énergétique se greffe par exemple sur une injonction de ravalement, sur la défaillance d'une chaudière, sur la réponse à des pathologies parfois lourdes que connaissent des bâtiments construits dans les années 1950 ou 1960, et de façon générale lorsque des travaux importants s'avèrent nécessaires.

La SEM Energies POSIT'IF intervient dans un marché concurrentiel et émet ses offres après sollicitation de syndicats ou de syndicats de copropriété à différents stades. Ses offres sont toujours formulées dans la perspective d'une opération globale qui permet d'optimiser les aides et les avantages économiques et de bénéficier de garanties d'économies d'énergie qui permettent de participer au

remboursement.

Pour autant, les garanties d'économies d'énergie ne sont pas demandées, car elles supposent la mise en place d'un protocole de maintenance et de suivi de la performance. Or les copropriétés sont souvent engagées auprès de prestataires de chauffage qui ne proposent pas ces pratiques, mais dont elles sont satisfaites. La plupart des copropriétés accueillent favorablement les prévisions de performance énergétique, mais jugent les garanties en la matière trop compliquées et trop coûteuses. Actuellement, seule une copropriété s'est engagée dans une démarche de garantie des résultats, mais son conseil syndical a été désavoué par l'assemblée générale. La SEM Energies POSIT'IF ne cède rien sur le modèle qu'elle défend et s'efforce d'améliorer sa démarche marketing pour valoriser le principe de la garantie, mais les retours de terrain montrent que le seul argument de la baisse des factures énergétiques ne suffit pas à convaincre les copropriétés.

Le développement des plateformes de rénovation de l'habitat en Bretagne

Dominique Ramard, président de la commission Environnement du Conseil régional de Bretagne, explique qu'il était jusqu'à la présente mandature du Conseil régional de Bretagne délégué à l'Energie et au Climat, et que l'exécutif actuel a souhaité que la délégation soit désormais consacrée à la Transition énergétique. Cette nouvelle appellation vise à promouvoir l'aspect transversal et dynamique de cette transition.

Le positionnement pionnier de la SEM Energies POSIT'IF en Ile-de-France est très important pour les autres territoires français, qui échangent avec elle pour s'inspirer de son expérience. Cependant, la majorité de l'habitat est très diffus en Bretagne, où près de 75 % des logements sont des maisons individuelles et où les copropriétés de plus de 50 lots sont très rares. Comme dans de nombreux territoires, des plateformes locales de rénovation de l'habitat ont été mises en place en Bretagne. Ce modèle a finalement été adopté par la loi, qui fixe l'objectif d'une centaine de plateformes opérationnelles en France début 2016. Grâce à deux appels d'offres successifs, 17 territoires bretons se sont impliqués dans cette démarche, soit les trois quarts du territoire de la région. Six de ces plateformes sont déjà opérationnelles ou sur le point de l'être autour des agglomérations. Le pays de Saint-Brieuc a aussi depuis 2008 expérimenté de nombreuses actions d'accompagnement de la rénovation énergétique de l'habitat.

Afin que tous les Bretons puissent à terme être accompagnés dans leurs projets de rénovation, le premier appel à projets a été lancé en juin 2014. Il s'est alors avéré que les services chargés de l'énergie et de l'habitat dans les collectivités ne se parlaient pas, et que le premier pas à faire consistait à décloisonner les politiques menées et à rapprocher des élus et des services dont les cultures étaient devenues très spécialisées. La Région souhaite que la Bretagne soit entièrement couverte par les plateformes en 2020, ce qui semble en bonne voie. Il faut pour cela rapprocher les acteurs impliqués dans l'efficacité énergétique et la rénovation du bâti, ce qui

n'est pas toujours facile, notamment en ce qui concerne les artisans, le conseil technique, le conseil bancaire et les associations actives dans les domaines de l'énergie et de l'habitat.

Début 2015, le réseau technique d'animateurs des plateformes a été mis en place en s'appuyant sur les EIE historiquement soutenus par l'ADEME et qui couvrent tout le territoire breton, ce qui favorise la mise en place des plateformes. Les conseillers des plateformes jouent le rôle de tiers de confiance. Le nouveau réseau a aussi pu s'appuyer sur les services Habitat des collectivités, qui travaillent le plus souvent sur l'habitat indigne et l'accessibilité à l'habitat pour tous. La dynamique est aussi favorisée du point de vue politique par l'existence du Plan Bâtiment durable breton mis en place en avril 2013, qui aborde globalement les questions du bâtiment et de l'énergie. Ce plan vise à toucher les propriétaires, les professionnels et les collectivités en soulignant la nécessité de l'évolution des compétences des professionnels, notamment pour répondre aux demandes de garanties des banquiers et des assureurs.

Les plateformes sont actuellement portées par des collectivités, par des ALE ou par des associations en lien avec le monde de l'habitat. Il faut donc réfléchir à l'évolution éventuelle de leur statut compte tenu de l'évolution du périmètre de compétence des collectivités. Par ailleurs, l'ingénierie technique et financière représente dans le secteur de l'habitat diffus un coût important qui est aujourd'hui supporté par le Conseil régional et par l'ADEME, qui apporteront environ 300 000 euros à chaque plateforme sur une période de trois ans, alors que les subventions aux travaux peuvent atteindre 3000 euros. Ce modèle n'est pas pérenne et il faut donc s'interroger sur le financement des plateformes à terme. En Cornouaille, certains artisans se déclarent prêts à les cofinancer, puisqu'elles jouent en quelque sorte un rôle d'apporteurs d'affaires, ce qui est une piste encourageante.

Selon les territoires, le parcours de travaux – allant de la sensibilisation au contrôle final de la performance – a été organisé de façons variées, et la Région souhaite promouvoir un modèle simple, lisible et efficace pour les particuliers. Elle travaille actuellement cette question en particulier avec les réseaux bancaires qui souhaitent être articulés aux plateformes. Il faut aussi trouver les moyens d'accompagner les entreprises dans le cadre des offres de travaux qu'elles proposent aux particuliers afin d'obtenir, à terme, des garanties de qualité.

Le principal problème reste le financement des travaux de rénovation. En juin 2015, la Région a lancé un Appel à manifestation d'intérêt (AMI) en direction des réseaux bancaires. L'appel comporte un volet Habitat diffus et un volet Copropriétés. Quatre banques ont répondu sur la question de l'habitat diffus et souhaitent s'intégrer aux plateformes, qu'elles jugent aptes à apporter l'accompagnement technique (voire les garanties) dont elles ont besoin. Ce point a été confirmé par une enquête réalisée avec la CCI de Bretagne. A terme, les banques pourraient même être labellisées si elles proposent des produits financiers portés également par les plateformes, ce qui pourrait se traduire par la signature de conventions entre celles-ci et les banques impliquées dans cette démarche commune.

Il est faut aussi que les conseillers bancaires sont formés pour parler le même langage que les techniciens, ce qui suppose la création de modules de formation partagée pouvant durer plusieurs mois – même si certains conseillers bancaires commencent, sur le terrain, à s'intéresser aux questions énergétiques à l'occasion du financement de travaux chez les particuliers. Il faut aussi organiser les échanges entre le banquier et l'accompagnateur présent dans la plateforme, afin de simplifier les démarches administratives et de fluidifier le parcours d'accompagnement des travaux. Cela suppose de résoudre les problèmes liés au secret bancaire afin que les techniciens n'aient pas accès à certaines données privées.

Les réseaux bancaires alertent la Région sur le fait que les plateformes ne couvrent pas encore toute la Bretagne. Un premier test mené en ce sens dans le Pays de Saint-Brieuc n'a pas fonctionné en raison d'une taille insuffisante pour rentabiliser l'accompagnement bancaire. C'est l'une des raisons du caractère régional de l'AMI, qui vise à ce que l'ensemble du territoire soit couvert en termes d'accompagnement et d'ingénierie.

Plusieurs questions purement financières restent à régler – solvabilité des particuliers, garanties des prêts contractés, mise en place de prêts globaux en cas d'acquisition accompagnée d'une rénovation, etc. – et sont travaillées conjointement par les banques et par le Conseil régional. Pour les ménages les plus modestes, des produits bancaires complexes associant microcrédits et prêts de trésorerie pourraient permettre aux particuliers d'attendre le versement des aides avant la signature d'un prêt directement dédié aux travaux.

Enfin, une certaine concurrence commence à émerger entre différents réseaux privés qui proposent des solutions globales d'accompagnement des travaux et de financement, ce qui semble essentiellement un moyen pour amener les clients vers d'autres produits rentables. Cette approche pose question alors que les difficultés de solvabilisation des travaux nécessitent encore actuellement une intervention publique importante sous la forme de versement de subventions. Il faut aussi s'interroger sur le besoin de garanties qui pourraient être apportés par des organismes privés et publics, et pour lesquels la Région pourrait être sollicitée.

Enfin, Il faudrait pouvoir assurer la performance énergétique. Sur le territoire de Saint-Brieuc, où une centaine d'opérations ont été accompagnés, l'expérience montre que les résultats atteints sont meilleurs que ceux qui avaient été anticipés par le conseiller, ce qui est plutôt rassurant. Mais il reste à savoir comment valoriser les parcours de travaux du point de vue assurantiel en Bretagne.

Echanges avec la salle

Raphaël Claustre demande quelles ont été les motivations des banques pour répondre à l'appel à manifestation d'intérêt.

Dominique Ramard remarque que trois banques étaient déjà partenaires de la première expérience menée dans le Pays de Saint-Brieuc, ce qui les a conduites à souligner l'insuffisance de la couverture territoriale. La Région a aussi exercé des

pressions amicales à l'endroit des banques, mais celles-ci s'intéressent désormais véritablement au marché de la rénovation. Deux des réseaux bancaires en question ont intégré l'accompagnement à la rénovation énergétique dans leurs rapports de développement durable et de RSE. Cela reflète sans doute les orientations que les administrateurs ont réussi à faire adopter, notamment dans les banques mutualistes.

Raphaël Claustre ajoute que le succès des offres des banques repose essentiellement sur la possibilité de travailler sur des durées de prêts longues, sur des montants financiers importants, avec des taux d'intérêt faibles et une réelle promotion de leur part. L'AMI les a-t-il enjointes à jouer le jeu sur ces quatre critères ?

Dominique Ramard indique que les quatre réseaux bancaires qui ont répondu à l'appel ont pris des engagements sur ces quatre points. Ils souhaitent la mise en place d'un site Internet unique portant un label unique afin de créer un marché de volume suffisamment conséquent au niveau régional. Le Crédit agricole, BPCE, le Crédit mutuel de Bretagne-Arkea et le Crédit foncier ont répondu à l'AMI.

Françoise Réfabert, Vesta Conseil et Finance, demande des précisions sur la notion de tiers de confiance entre le maître d'ouvrage et le maître d'œuvre. Elle semble très liée au caractère public des plateformes de rénovation de l'habitat, mais aussi aux notions de neutralité et de gratuité du service. Ceci semble contradictoire avec le fait que les plateformes ont vocation à intervenir dans les travaux chez les particuliers. Le principe de gratuité s'oppose en outre à la construction d'un véritable modèle économique. C'est pourquoi lier le financement à l'intervention d'un tiers de confiance permet de donner une valeur à cette notion de confiance.

Dominique Ramard juge que la notion de confiance est primordiale, ce qui a été souligné par les intervenants allemands. Des travaux communs pourraient être menés pour savoir comment rassurer les particuliers quant à l'accompagnement apporté par les plateformes. Mais la priorité consiste à les rassurer sur la qualité des travaux, alors que l'image du travail des artisans est assez mauvaise en France : les réseaux professionnels doivent donc effectuer un travail important pour rétablir la confiance envers les artisans. Il sera ensuite plus aisé de développer la confiance vis-à-vis des banques.

Les particuliers exigent à raison la neutralité du conseil. En général, les plateformes proposent plusieurs artisans pour chaque lot de travaux, notamment en tenant compte des réactions des particuliers pour repérer les artisans performants et le cas échéant pour écarter ceux qui n'ont pas donné satisfaction. Les banques insistent aussi pour que les plateformes ne favorisent pas telle ou telle d'entre elles.

La gratuité n'est pas en principe indispensable, mais il reste beaucoup à faire pour atteindre l'objectif de 45 000 rénovations par an en Bretagne – contre 23 000 aujourd'hui. Il est donc indispensable, pour le moment, d'apporter un premier conseil, voire un accompagnement gratuit. Le Conseil régional a même décidé de

financer les 100 premiers diagnostics énergétiques dans chaque plateforme afin qu'elles soient reconnues sur les territoires. Actuellement, il est évident que le modèle ne pourra pas fonctionner sans un investissement conséquent des collectivités, ce qui suppose un réel choix politique de leur part.

José Lopez précise que la SEM Energies POSIT'IF intervient en tant que tiers-financier, mais non en tant que tiers de confiance. La SEM Energies POSIT'IF propose des solutions de travaux et accompagne la maîtrise d'œuvre, et non les maîtres d'ouvrage (ce qui est le rôle des plateformes). Bien qu'investie d'une mission d'intérêt collectif et financée en grande partie par des institutions publiques, la SEM se situe donc sur un marché concurrentiel où elle doit intervenir en toute transparence, en garantissant la qualité de ses prestations.

Frédérique Vergne demande si la mise en place des plateformes et des solutions de financement adaptées suffiront à massifier la rénovation énergétique en France.

José Lopez estime qu'il faudra plus que cela. Il faut être en mesure de susciter la demande de travaux, ce à quoi participent les plateformes et les autres accompagnateurs. Pour autant, le marché souffre avant tout de l'insuffisance de l'offre de travaux de qualité à des prix adaptés à l'ampleur des travaux à engager. Dans les copropriétés, il faut le plus souvent intervenir à la fois sur l'ITE, la ventilation, les huisseries et la chaufferie, et parfois sur la structure des bâtiments, ce qui représente actuellement des investissements de 20 000 à 40 000 euros par lot : il faudra donc pouvoir baisser les prix dès que possible pour espérer massifier les interventions. Ceci rencontre le déficit criant de savoir-faire dans les entreprises, et le fait que les architectes doivent à présent d'emparer des aspects techniques du métier de la construction, ce qui suppose qu'ils changent de regard sur la rénovation, qu'ils considèrent aujourd'hui comme un acte moins noble que la construction.

Dominique Ramard ajoute que le contexte économique et social actuel ne se prête pas à la rénovation. Les citoyens ne parviennent pas aujourd'hui à se projeter dans l'avenir et ne sont donc pas incités à réaliser des travaux d'importance, contrairement à la génération précédente. La seule exception à cette tendance est le moment de l'acquisition, qui est propice aux travaux : les plateformes devront sans doute se focaliser dans un premier temps sur cette opportunité sur le marché de l'habitat diffus.

Raphaël Claustre demande aux deux intervenants ce qui manque pour massifier la rénovation en Ile-de-France et en Bretagne.

José Lopez juge que de nombreux éléments sont déjà en place pour préparer cette massification en Ile-de-France. Pour sa part, la SEM Energies POSIT'IF doit démontrer en acte que la demande de travaux existe et qu'il lui est possible de la satisfaire. Cependant, une remontée des prix des énergies émettrait un signal favorable, alors que leur niveau actuel induit une démobilité.

Il faudrait aussi mettre l'accent sur le fait que le parc immobilier francilien, comme

celui de nombreuses régions françaises, date des années 1950 à 1970 et qu'il présente des pathologies lourdes porteuses de périls, notamment pour les copropriétés. Il est fréquent que des copropriétaires disposant de revenus suffisants pour investir quittent des copropriétés dont les assemblées générales sont incapables de voter les travaux nécessaires. Ces personnes sont remplacées par des propriétaires aux revenus moindres, ce qui enclenche des spirales de fragilisation des copropriétés. Il faut donc relier les questions environnementales aux considérations sociales et économiques très rapidement, au risque d'être confrontés à des problèmes très lourds, puisqu'il n'est pas rare que l'investissement par lot dépasse 50 000 euros dans les copropriétés anciennes.

Dominique Ramard estime que l'amélioration du contexte économique et social serait le point déterminant. Il est aussi urgent de mieux articuler les niveaux régionaux et locaux afin d'éviter les effets de concurrence entre échelons territoriaux. Le contexte est favorable, parce que certaines collectivités qui se sont crues capables de porter seules des outils de financement constatent qu'elles ne possèdent pas la taille critique. Il est aussi indispensable d'accompagner la montée en compétence des professionnels, ce pour quoi la qualification RGE est un premier pas.

Enfin, alors que la tendance est au ralentissement des travaux dans le secteur public, les collectivités et les entreprises devraient accélérer les travaux de rénovation dans les bâtiments tertiaires, car ces travaux sont l'une des conditions de la montée en compétence des entreprises. Un accompagnement extérieur des collectivités serait souhaitable, notamment en tirant parti du Fonds de transition énergétique et des fonds européens disponibles.

Quelle place pour l'efficacité énergétique dans l'Union de l'énergie et le plan Juncker ?

Guillaume Roty, Attaché économique, Commission européenne, souligne que l'Union européenne (UE) a pris des initiatives qui peuvent être utilisées pour favoriser les projets d'efficacité énergétique dans les Etats membres. Depuis son entrée en fonction, le président de la Commission européenne Jean-Claude Juncker a mis l'investissement au premier rang des priorités de son mandat pour relancer la croissance économique et l'emploi en Europe.

Le plan Juncker vise à mobiliser 315 milliards d'euros d'investissements supplémentaires de 2015 à 2017 – soit 2 % du PIB européen –, afin de déclencher une dynamique d'investissement sur le continent. Pour cela, la Commission a examiné les outils dont avaient besoin les porteurs de projets afin de les construire et de les leur proposer. Ceux-ci doivent à présent s'approprier ces outils et entrer en relation avec la Commission et la BEI pour demander le financement de leurs projets. Le plan Juncker s'appuie sur le Fonds européen d'investissement

stratégique (FEIS) et sur une stratégie économique globale qui repose par ailleurs sur les réformes structurelles et sur la responsabilité budgétaire des Etats membres.

Le plan d'investissement Juncker se décline en trois axes :

- La mobilisation de l'épargne privée abondante en Europe, grâce au FEIS ;
- L'amélioration du ciblage des investissements sur les projets créateurs d'emploi et permettant de préparer la nouvelle économie européenne. Il s'agit d'orienter les investissements vers l'économie réelle, notamment vers les projets d'efficacité énergétique. A cette fin, une plateforme de conseil en investissement et un portail de projets ont été créés ;
- La facilitation des conditions d'investissement en Europe.

La mise en œuvre du plan est coordonnée par la Commission européenne et par la BEI, qui en est le principal acteur opérationnel. Le FEIS est une ligne de crédit de 21 milliards d'euros provenant du budget européen et ouverte à la BEI afin qu'elle les investisse dans les projets à risque : ce risque est pris en charge par la puissance publique européenne afin d'attirer les investisseurs privés. Les projets doivent être proposés à la BEI, qui en assure l'analyse de risque et qui décide d'octroyer les fonds après examen par un comité d'investissement. Plusieurs projets ont déjà été financés grâce à ce mécanisme.

La plateforme de conseil en investissement lancée en octobre 2015 regroupe tous les services de conseil en investissement des institutions européennes dans le cadre de la BEI, et peut être saisie par tous les porteurs de projets qui souhaitent bénéficier d'un conseil pour leur financement. Le portail de projets propose à tous les porteurs de projet un site Internet européen qui permet de décrire les projets de façon standardisée afin de les rendre visibles pour les investisseurs européens et internationaux. Cet outil sera publié en ligne en 2016, dès que le nombre de projets soumis sera suffisant.

Le secteur de l'efficacité énergétique correspond très bien à la philosophie du plan Juncker en raison du fort besoin d'investissement en la matière. Ce besoin a été très bien documenté par de nombreuses études commandées par l'UE, qui montrent que 55 % du financement de la transition énergétique est liée à l'efficacité énergétique – soit plus de 100 milliards d'euros par an en Europe pendant une très longue durée. Par ailleurs, bien qu'ils soient très utiles, ces investissements sont difficiles à déclencher en raison de la longueur du retour sur investissement et des risques élevés liés à des facteurs qui ne peuvent pas être maîtrisés *a priori*, y compris du point de vue technique et réglementaire. Ces projets sont par ailleurs complexes, de petite taille, et représentent des investissements très importants pour les particuliers. Les sources de financement sont de plus multiples (collectivités, banques, Etat, crédits d'impôt, etc.). Pour toutes ces raisons, la puissance publique doit donc soutenir le démarrage des projets.

Dans ce contexte, le FEIS peut tout d'abord apporter des financements

additionnels, mais peut intervenir plus spécifiquement sur des projets risqués et de long terme afin de consolider les montages financiers aux côtés d'autres acteurs. Par ailleurs, le FEIS peut contribuer à la mutualisation des projets et à l'organisation de la filière, puisqu'il intervient sur des projets d'un montant minimal de 25 millions d'euros, qui concernent donc les initiatives ayant déjà regroupé des projets de moindre ampleur. C'est pourquoi la BEI et la Commission européenne incitent les acteurs à se regrouper pour mutualiser les projets susceptibles d'être financés.

Le FEIS a financé les sociétés de tiers-financement françaises à hauteur de 400 millions d'euros, ce qui a permis de financer la SEM Energies POSIT'IF, et son équivalent en Picardie. Ces deux entités n'ont pas épuisé la ligne de financement encore disponible en partie pour les futures sociétés de ce type. Le Fonds permet aussi de financer les projets d'efficacité énergétique des entreprises. Ardevi, société sidérurgique italienne, a ainsi obtenu un prêt pour renouveler complètement ses processus de production pour économiser l'énergie, qui est coûteuse en Italie : la dimension environnementale rejoint ainsi les enjeux économiques de compétitivité. Le FEIS a aussi investi dans le Fonds « Troisième révolution industrielle » mis en place par le Conseil régional du Nord-Pas-de-Calais. Celui regroupe la BEI, les fonds européens classiques, la CDC, la Région et la Caisse d'Épargne, qui ont délégué les décisions d'investissement au gestionnaire du fonds afin d'investir dans la transition énergétique des PME de la région.

La plateforme de conseil en investissement propose des outils qui facilitent le montage des projets et reprend notamment le programme ELENA de la BEI, qui s'adresse aux villes pour les aider à mettre en place leurs projets énergétiques. Le portail de projets pourrait donc rassembler des groupes de collectivités ou de PME qui portent des projets de même type et qui pourront ainsi attirer des investisseurs et/ou d'autres porteurs de projets similaires.

Enfin, la Commission européenne a décidé de prendre des initiatives réglementaires en 2016 et 2017. Elle peut être contactée pour intervenir en la matière dans les champs qui relèvent de ses compétences propres ou en contactant les Etats-membres pour les inciter à modifier les réglementations nationales qui compliquent les décisions d'investissement dans l'efficacité énergétique.

Le plan Juncker a donc d'ores et déjà débouché sur la mise en place de dispositifs opérationnels : 42 projets ont été financés en 2015 pour un montant de 25 milliards d'euros d'investissement dans l'UE. Il faut donc se saisir des opportunités qu'il présente, notamment en regroupant des projets afin de les massifier avant de rencontrer la BEI.

Echanges avec la salle

Thomas Pellerin-Carlin, Fondation Notre Europe - Institut Jacques Delors, demande quel est le niveau actuel d'investissement dans l'efficacité énergétique au

niveau européen. Quel serait le bon niveau à atteindre en la matière, puisque la Commission cite selon les sources des montants de 80 à 130 milliards par an dans l'UE ? La Commission a-t-elle connaissance d'un impact spécifique de la crise sur les investissements dans l'efficacité énergétique ? Enfin, comment éviter les effets d'aubaine pour les investisseurs, puisqu'Arvedi, par exemple, aurait très bien pu s'adresser à des banques privées pour financer la modernisation de son appareil de production ?

Guillaume Roty ne dispose pas du niveau actuel d'investissement dans l'efficacité énergétique en Europe, mais transmettra cette donnée ultérieurement. La Commission ne s'est pas fixé un objectif précis en la matière, puisque le plan Juncker ne constitue pas une planification par secteur et n'a pas vocation à financer l'essentiel du besoin d'investissement actuel dans l'efficacité énergétique. Ce plan a vocation à déclencher la dynamique d'investissement, dont le volume sera déterminé par le marché en fonction de la rentabilité attendue des investissements.

L'impact de la crise sur les investissements en efficacité énergétique n'est pas connu, mais la crise de 2008 a eu un effet dramatique sur l'investissement privé en Europe, où il a chuté parfois de 70 % dans certains pays. Ce sous-investissement massif continuera pendant des années à faire sentir ses effets sur l'activité économique. Les effets d'aubaine sont un risque classique de ce type de dispositifs, mais la Commission européenne s'efforce de les éviter dans le cadre du FEIS en exigeant une rémunération des prêts et en ciblant les financements sur des projets plus risqués que ceux habituellement soutenus sur le marché, que les banques commerciales ne financeraient pas seules.

Frédérique Vergne demande quel est l'état d'avancement du projet déposé par la SFTE auprès du FEIS pour rénover les bâtiments publics.

Guillaume Roty explique que ce projet n'a pas encore été rendu public, puisqu'il n'a pas été approuvé par la BEI en 2015. Il est aussi possible qu'il soit financé de façon classique par la BEI en dehors du plan Juncker, puisqu'elle contribue déjà beaucoup à la rénovation des bâtiments publics en France. Ces prêts à l'Etat français ne sont pas risqués, contrairement aux projets visés par le plan.

Guillaume Colin demande si les prêts accordés par le FEIS pourraient être assimilés à des aides d'Etat dans le cadre du droit européen de la concurrence.

Guillaume Roty juge que ce risque n'existe pas, puisque les prêts ne seront accordés que si les conditions ordinaires de marché ne le permettent pas. En l'occurrence, Arvedi a contracté auprès du FEIS un emprunt plus coûteux que ceux proposés par le marché en raison du niveau de risque très élevé présenté par son projet.

Raphaël Claustre demande quel pourrait être en France le véhicule financier chargé de regrouper les très multiples projets de rénovation énergétique présents sur les territoires. La CDC pourrait-elle jouer ce rôle ?

Guillaume Roty explique que la Commission européenne peut traiter avec tous

types d'investisseurs qui auraient décidé de regrouper des projets d'efficacité énergétique. Il peut s'agir d'une banque nationale de développement telle que la CDC française ou la Caisse des dépôts italienne, ou encore de banques ou de fonds privés, de régions ou de regroupements d'acteurs européens. La Commission souhaite que les investisseurs émergent du marché et favorise cette émergence.

Régis Meyer remarque que le fait d'agréger des projets hétérogènes peut conduire à la contamination des niveaux de risque. La Commission a-t-elle proposé une méthode pour standardiser les niveaux de risques des projets de rénovation énergétique ?

Guillaume Roty explique qu'il ne revient pas à la Commission européenne ou à la BEI d'expliquer comment doivent être conçus les fonds d'investissement dans l'efficacité énergétique à mettre en place. Il faut en revanche que les mécanismes agrégateurs portent sur des projets similaires afin que le niveau de risque global puisse être évalué sérieusement. Il ressort du rôle du marché de standardiser les typologies de projets et de risques associés.

Edouard Gridel demande quel est "l'effet de levier" visé dans le Plan Juncker, au sens de proportion espérée entre les montants d'argent investis en provenance de la BEI, et les montants d'argent investis par d'autres sources par exemple privées, en général et / ou par catégories de projets.

Guillaume Roty rapporte que l'effet de levier visé est de valeur 5. La Commission européenne entend investir 20 % des sommes qui seront finalement prêtées sur le marché et exige qu'au moins un acteur privé participe au financement des 80 % restants. L'objectif est aujourd'hui tenu, puisque la BEI a investi 5,7 milliards en 2015 pour un volume total d'investissement de 25 milliards. Le niveau de l'effet de levier est en revanche de 15 entre les sommes provenant du budget européen et celles finalement investies sur le marché, puisqu'un premier effet de levier de valeur 3 est opéré par la BEI, qui emprunte sur les marchés à partir des sommes versées par la Commission.

Conclusion

Sabine Buis, députée de l'Assemblée nationale, est particulièrement attentive au dossier de la rénovation énergétique des logements, ce d'autant plus qu'elle a personnellement eu l'occasion de travailler cette question lors du débat parlementaire sur le projet de loi de transition énergétique – étant rapporteuse de ce titre du texte.

Les intervenants à cette rencontre sont à la fois des spécialistes et des militants de la rénovation énergétique des bâtiments. Ce militantisme, que partage Sabine Buis, concerne tout d'abord l'accès au droit à un logement digne et abordable, qui est une part du combat pour l'égalité : huit millions de personnes ne peuvent pas se

loger décentement en France, où certaines passoires énergétiques relèvent de l'habitat indigne. Le deuxième point est celui du développement d'une économie verte et décentralisée, puisque la rénovation écologique des bâtiments représente d'ores et déjà 75 000 emplois non délocalisables. Cette notion très importante pour Sabine Buis, dont la circonscription de l'Ardèche est très rurale.

La troisième cause à défendre est celle de la lutte contre le changement climatique, puisque 75 % des bâtiments qui seront occupés en 2050 existent déjà et doivent donc être rénovés. Durant la COP 21, le monde économique s'est engagé pleinement dans l'économie verte, comme les consultations parlementaires lors de l'examen de la loi de transition énergétique l'avaient déjà montré. Ce point est essentiel, car il faut se réunir pour la protection de l'environnement et la création d'emploi. Les lobbies réticents défendent un combat d'arrière-garde face à celui des entrepreneurs déterminés à prendre place dans la nouvelle économie climatique.

Les assureurs, en particulier, ont désormais compris que l'inaction climatique aurait un coût faramineux, alors que la demande mondiale d'énergie devrait doubler d'ici à 2050. Or, l'augmentation du parc nucléaire mondial et de celui des énergies renouvelables ne suffira pas à satisfaire la demande ni à pallier la baisse du recours aux énergies fossiles, alors que les émissions de CO₂ devront être réduites de moitié d'ici à 2050 pour limiter le réchauffement climatique. La seule solution pour sortir de ce dilemme est de mettre en œuvre les solutions d'efficacité énergétique, ce qui sera l'un des premiers défis des politiques publiques, notamment européennes.

Depuis les années 1970, la France et l'Allemagne mènent des politiques énergétiques différentes, et la comparaison des résultats obtenus doit se garer de tout jugement péremptoire. Pour autant, sur les deux rives du Rhin, les Etats doivent s'engager dans la rénovation des bâtiments. En France comme en Allemagne, ce n'est pas tant l'argent qui pose problème, que la complexité du marché de la rénovation énergétique et son manque de transparence.

Trois grands acteurs peuvent résoudre ces difficultés. Le secteur bancaire doit être proactif, adapter ses offres aux profils de ses clients, collaborer avec les réseaux de conseillers indépendants et segmenter son approche marketing. Ceci car la machine a mis du temps à se mettre en route, en particulier en ce qui concerne la délivrance des Eco-PTZ. Cependant, depuis le 1^{er} janvier 2015, les banques ne portent plus la responsabilité d'attester l'éligibilité des travaux, ce qui devrait permettre d'octroyer de nombreux prêts de ce type. En outre, il faut rappeler qu'au moins 10 % de l'épargne réglementée doit être affectée aux travaux d'économie d'énergie, soit environ 11 milliards de prêts par an, ce qui représente une très forte opportunité. Il faut donc espérer que les difficultés ont été dépassées afin de répondre à l'attente de millions de Français.

Afin de lever les craintes des particuliers, les assureurs doivent introduire des produits adaptés pour couvrir les éventuels écarts entre les économies d'énergie prévues et celles obtenues après les travaux. Cette opportunité de marché est

prometteuse et doit être exploitée.

Les responsables politiques doivent aussi repenser leur action. Une implication politique plus forte a longtemps été réclamée afin de participer à la sensibilisation de la population ou pour simplifier le cadre réglementaire. L'adoption de la loi de transition énergétique apporte des réponses sur ces deux points. Cette loi considère l'accompagnement des citoyens comme l'un des piliers de la politique de rénovation à travers la généralisation des plateformes de la rénovation de l'habitat dans tous les territoires. Il s'agit de proposer un guichet unique de proximité où trouver les informations sur les aides financières mobilisables, ainsi que des conseils pratiques et la liste des artisans et entreprises certifiées. Afin de faciliter les rénovations, des incitations seront mises en place pour favoriser fortement l'amélioration de l'efficacité énergétique en cas de programmation de travaux lourds.

La loi sanctuarise aussi des aides précises à destination des ménages les plus précaires, notamment grâce au renforcement du programme Habiter mieux de l'ANAH, au fléchage des CEE vers des actions spécifiques ou à la création de fonds de garantie pour faciliter les travaux des ménages aux revenus modestes et des copropriétaires. Le texte encadre et favorise aussi le tiers-financement en instituant une dérogation au monopole bancaire. Les collectivités locales pourront ainsi déployer clairement leurs politiques publiques d'efficacité énergétique.

Lors de rapportage du volet Bâtiment du projet de loi, Sabine Buis a été guidée par plusieurs piliers structurants : simplification du cadre réglementaire, territorialisation des politiques, essor des PME du secteur. Après un travail de longue haleine, plusieurs mécanismes existants ont été améliorés et d'autres ont été créés dans l'objectif de la massification des travaux d'efficacité énergétique sur le long terme.

Plusieurs améliorations doivent encore être apportées. Il faut tout d'abord agir en mettant en place une réglementation qui permette de desserrer la concurrence économique trop forte à laquelle font face les entrepreneurs des territoires, et équilibrer la relation entre les PME-TPE et les grands groupes du secteur. L'éviction de milliers d'emplois locaux n'est pas tenable sur le long terme, et la commande publique doit à cet égard être exemplaire. Ces entreprises et ces emplois doivent être développés grâce à de nouvelles activités bénéfiques pour l'environnement et le pouvoir d'achat, et devenir une filière de premier choix pour les jeunes : il faut donc mener un combat pour la proximité et la valorisation des entreprises à taille humaine.

Sabine Buis reprend à son compte la revendication de la CFEE en faveur de la création d'une agence de financement de la transition énergétique, sur le modèle allemand. Selon la CFEE, *« elle aura pour objectif immédiat d'assurer le refinancement optimal des sociétés de tiers-financement. L'attribution de ses ressources pourra être conditionnée à des obligations de résultats en termes d'économie d'énergie. Les fonds de cette agence seront abondés en première approche par des actifs apportés par la BPI et par la CDC et par les revenus issus*

de la mise aux enchères de quotas d'émission de gaz à effet de serre. »

Un premier pas vient d'être fait en ce sens, puisque le président de la République vient d'annoncer que la CDC pourrait devenir la Caisse des dépôts et du développement durable. Trois milliards d'euros de prêts seront répartis pour moitié au bénéfice des organismes de logement social afin de financer des travaux de construction de logements et de rénovation thermique ; l'autre moitié sera investie sous formes de prêts à très long terme et à taux nul destinés uniquement à la rénovation des bâtiments publics. Cela représente un réel potentiel pour les entreprises du BTP, et permettra aux écoles, aux mairies, aux universités, etc., dégager des économies d'énergie et de fonctionnement. L'ingénierie financière qui sera mise en œuvre permettra d'utiliser immédiatement des économies qui seront réalisées dans le futur tout en diminuant la facture énergétique.

Enfin, la remise prochaine du rapport gouvernemental sur la globalisation des aides fiscales devra déboucher sur une meilleure lisibilité des dispositifs, car la simplification est essentielle pour mettre renforcer la sensibilisation. Il convient aussi de réformer les outils tels que le CITE, car il est indispensable de maintenir la logique du bouquet de travaux et d'éviter les effets d'aubaine.

En conclusion, la France dispose désormais de tous les outils pour réussir la rénovation énergétique des logements. Il faut désormais réussir sa territorialisation et sa massification, car la rénovation thermique doit continuer à poursuivre deux objectifs : la lutte contre le changement climatique et la lutte contre la précarité énergétique dont souffrent les plus fragiles. Le premier dessin que trace un enfant est une maison : la France aura réussi sa révolution culturelle lorsque ce dessin représentera une maison à énergie positive, isolée, et équipée, pourquoi pas, de doubles-vitrages. Il est certain que tous les acteurs présents aujourd'hui participeront à cette entreprise.

Raphaël Claustre remercie toutes les personnes et les organisations qui ont rendu cette rencontre possible et donne rendez-vous à tous pour la rencontre qui aura lieu à Berlin.

La séance est levée.