

« La rénovation thermique doit gagner en cohérence »

Emmanuel Legrand, expert pour Terra Nova

Emmanuel Legrand est l'un des sept auteurs d'une note¹ publiée par Terra Nova. En plein débat sur la transition énergétique, le laboratoire d'idées formule quinze recommandations pour engager en France une politique volontariste de rénovation thermique des logements.

EME : Le prix de l'énergie est-il encore un obstacle à la rénovation thermique ?

Emmanuel Legrand : Très clairement, le prix de l'énergie est un élément clé du débat. Certes, la précarité énergétique touche de plus en plus de personnes, et nous recommandons de continuer à soutenir le programme Habiter mieux. Mais il subsiste en France une fausse impression de pouvoir maîtriser non seulement le prix de l'énergie, mais surtout son évolution. Comme si la hausse pouvait être maintenue autour de 2 % par an, au rythme de l'inflation. C'est un sujet très politique. La France doit sortir de ses habitudes, assumer le prix de l'énergie, son niveau comme son évolution. Les projets de tarification progressive vont dans le bon sens. Le débat sur la transition énergétique peut aussi y contribuer.

EME : Les objectifs de rénovation thermique du gouvernement sont-ils réalistes ?

EL : La France compte 32 millions de logements. Si elle n'en rénove qu'un tiers, au rythme annuel de 300 000,

il faudra plus de trente ans ! Alors, quand le nombre de 500 000 rénovations par an est évoqué, il peut paraître énorme. Mais pas en le rapportant au parc immobilier global et aux enjeux. De toute façon, l'important ne réside pas

« Terra Nova propose un service public de la performance énergétique »

dans les chiffres. Nous avons beaucoup d'objectifs macroscopiques dans les directives européennes, les lois Grenelle, Pope... Il faut les mettre en cohérence avec une vision de long terme et s'assurer que concrètement, sur le terrain, les moyens existent. Pour y parvenir, Terra Nova propose de créer un service public de la performance énergétique,

EME : À quoi ressemblerait ce nouveau service ?

EL : La notion de service public représente beaucoup en France. En créer un particulier sur la performance énergétique revient à mettre l'accent sur cette question. Ce serait un signal très fort ! Ce service public devra créer une dynamique locale, rendue possible

par le lancement d'un grand plan national. Il pourrait prendre la forme d'un guichet unique avec trois types de missions : sensibiliser, orienter le grand public vers les bons acteurs et l'accompagner dans sa démarche. Parce qu'elles possèdent des

compétences propres, comme sur l'urbanisme, parce qu'elles peuvent instaurer un sentiment de confiance auprès de la population, parce qu'avec des travaux exemplaires elles vont générer un effet d'entraînement, les collectivités locales seront au cœur du dispositif. Cela dit, autour d'elles, plusieurs acteurs auront un rôle à jouer : entreprises du bâtiment, énergéticiens, banques... Les factures d'énergie peuvent être un vecteur de sensibilisation. Nous avons ainsi remarqué aux États-Unis l'utilisation de « smileys » pour comparer une consommation individuelle à la moyenne. Quoi qu'il en soit, l'idée principale est de partir du territoire et de ses priorités. Car chacun a ses particularités : alors que l'Île-de-France pos-

sède nombre de copropriétés, par exemple, vous trouverez des maisons individuelles dans le Nord-Pas-de-Calais.

EME : Louable intention, mais comment la mettre en œuvre ?

EL : C'est au niveau national que la dynamique est la plus facile à enclencher. Aujourd'hui, des outils comme le prêt à taux zéro, l'éco-PTZ, ou les certificats d'économie d'énergie, les CEE, ne sont pas assez visibles. Nous recommandons donc la création d'une marque nationale, à l'image du « Green Deal » britannique. Il apparaît aussi essentiel d'harmoniser les critères techniques sur lesquels reposent les aides et outils. À ce jour, le crédit d'impôt cible des équipements. L'éco-PTZ, des bouquets de travaux. Quant aux CEE, il se base sur des fiches standardisées. Une mise en cohérence est essentielle. Ensuite, pour amorcer la dynamique, Terra Nova propose de s'appuyer sur les emplois d'avenir. Il s'agirait de créer des postes d'ambassadeurs de l'efficacité énergétique. Leur rôle serait d'être proactif en allant démarcher les particuliers. Cela suppose de disposer d'une bonne cartographie du parc immobilier. Nous préconisons de mobiliser les notaires, qui pourraient remonter davantage d'informations. Cela rejoint une autre idée : dans la vie d'un logement, il existe des moments clés. Comme un ravalement de façade, à l'occasion duquel il faudrait à minima réfléchir sur l'isolation. Ou une vente : lors d'un changement de propriétaire, pourquoi ne pas aller, à terme et pour les logements les moins performants, vers une obligation de rénovation. Les notaires pourraient ici jouer un rôle.

EME : Terra Nova propose aussi de faire évoluer la fiscalité...

EL : Y toucher peut participer à la prise de conscience. Nous ciblons l'ISF, les revenus locatifs... Non pas dans une logique de taxation supplémentaire, mais de modulation des taxations existantes. Augmenter l'impôt des logements peu performants et

« Nos voisins européens ont créé des circuits de financement »

baisser ceux des logements sobres encourageraient à effectuer des travaux. Pour développer un tel système de bonus-malus, un référentiel technique est nécessaire. Le diagnostic de performance énergétique, le DPE, peut l'être à condition de le fiabiliser, et que les diagnostiqueurs soient soutenus, encadrés et responsabilisés. Nous pourrions alors notamment augmenter la taxation des revenus locatifs pour les logements aux plus mauvais DPE.

EME : Le DPE doit-il devenir la pierre angulaire de la fiscalité immobilière ?

EL : Le DPE a le mérite d'offrir une certaine neutralité vis-à-vis des deux grands types d'acteurs dans le bâtiment, ceux du BTP et ceux des équipements. Mais pour devenir l'outil de référence, il doit inspirer confiance, être lisible et préparer les travaux de rénovation. Sa réforme en cours offre une opportunité. Terra Nova suggère que le DPE soit plus facilement lisible, avec une mention de la classe énergétique en euros. Surtout, qu'il débouche sur des recommandations plus opérationnelles qu'aujourd'hui, et en termes de bouquets de travaux.

EME : Reste la question du financement...

EL : Il y a là un vrai sujet à ne pas négliger. Un opérateur d'efficacité énergétique peut apporter des conseils, une offre de financement et de travaux. Mais il aura lui-même besoin de se financer. Comment donc intéresser les banquiers ? Prenons le cas de l'éco-PTZ. Il fait face

à trois obstacles. D'abord, les banques ne veulent pas instruire les dossiers techniques sur les modalités des travaux. Ensuite, il y a la question de leur intéressement financier. Sans doute, le taux zéro n'est pas la solution idoine. Peut-être vaudrait-il mieux appliquer un taux réduit, pas forcément nul, et modulé selon la réalité des travaux, comme cela se fait en Allemagne. Le troisième frein porte sur les ressources de la banque : où va-t-elle trouver l'argent à prêter ? Avec le système actuel, elle le prend dans ses propres ressources. Or, quand elle a des liquidités, elle doit arbitrer sur leur utilisation et l'efficacité énergétique est un sujet atypique qu'elle ne maîtrise pas.

EME : Comment est-il possible d'y remédier ?

EL : D'abord, nous l'avons vu, en uniformisant les critères techniques sur lesquels reposent les incitations financières. Puis en créant des circuits de financement spécifiques, comme l'ont fait nos voisins européens, en s'assurant que les ressources mobilisées financent effectivement les projets. Ce n'est pas toujours le cas aujourd'hui en France. Par exemple, les

ressources du Livret développement durable sont censées financer la rénovation thermique des bâtiments anciens, mais il est très difficile de savoir si c'est effectivement le cas. À l'inverse, les banques allemandes doivent d'abord accorder les prêts de rénovation aux ménages avant de pouvoir se refinancer auprès de KfW, l'homologue outre-Rhin de la Caisse des dépôts. Le Royaume-Uni, lui, est en train de créer la « Green Deal Finance Company ». Cette structure va, en quelque sorte, agréger des projets de rénovation énergétique pour les revendre sous forme d'obligations vertes aux investisseurs institutionnels (assureurs, fonds de pension...). En France, la plupart des projets reposent sur des subventions. Le véritable enjeu est d'attirer des ressources qui ne proviennent pas uniquement des caisses de l'État ou des collectivités locales. En Allemagne, comme au Royaume-Uni, les énergéticiens financent la banque de la rénovation. Autre contributeur possible : la Banque européenne d'investissement, qui dispose, à la suite du Pacte européen pour la croissance et l'emploi, de fonds destinés à l'efficacité énergétique. La France devra pouvoir en bénéficier. ●

Propos recueillis par
Thomas Blossville

1. www.tnova.fr

