



Policy brief n°8

Accompagnement et offres intégrées en rénovation énergétique – exemples français de "one-stop-shops"

 <p>Service public de Wallonie</p>	<p style="text-align: center;">Energ-Ethic</p> <p style="text-align: center;">OU</p> <p style="text-align: center;">Comment mobiliser les propriétaires-bailleurs pour une rénovation « énerg-éthique » (améliore l'efficacité énergétique du logement sans pénaliser les locataires avec une trop forte augmentation des loyers) ?</p> <p style="text-align: center;">  </p>	
---	--	---

Juin 2019

Organisme financeur	Région wallonne – DGO4 Département de l'Énergie et du Bâtiment durable
Projet de recherche d'intérêt général	Subvention recherche énergie 2015
Unité de recherche	Université libre de Bruxelles (ULB) SBS-EM / Centre Emile Bernheim (CEB) Centre d'Etudes Economiques et Sociales de l'Environnement (CEESE)
Auteur	Sandrine Meyer (sameyer@ulb.ac.be)
Tâches 5 et 8	Benchmark – Etudes de cas plus détaillées et Policy Mix
Site web	http://dev.ulb.ac.be/ceese/CEESE/fr/projet.php?menu=1&categorie=11&projet=145

Introduction

a) Contexte

Le premier rapport d'Energ-Ethic et plus spécifiquement sa Policy Brief n°1¹ exposent le dilemme qui existe entre les propriétaires-bailleurs et les locataires lorsque l'on envisage, en cours de bail, une rénovation (énergétique) des logements loués: les investissements sont à charge du propriétaire alors que les bénéfices en termes d'accroissement du confort ou de réduction des factures énergétiques reviennent au locataire (cf. en Belgique le loyer payé par le locataire est généralement hors charges, notamment énergétiques). C'est ce que l'on appelle une situation de *'split incentive'* ou d'intérêts divergents. Dans le cas spécifique de la rénovation (énergétique), le terme de « dilemme propriétaire-locataire » (ou *'landlord-tenant dilemma'* en anglais) est également très usité pour désigner ce phénomène.

Le marché résidentiel locatif représente au minimum 34% des logements occupés en Région wallonne², et le secteur privé compte à lui seul pour 26,7%³. Or, la situation de *'split incentive'* est identifiée comme un frein majeur à l'amélioration de la qualité énergétique des logements loués et donc également à l'atteinte de l'objectif ambitieux de rénovation du bâti existant à l'horizon 2050.⁴ Dans la plupart des agglomérations, où le secteur résidentiel locatif dépasse allègrement le seuil des 45%, l'enjeu est même crucial.⁵

Parmi les solutions « classiques » (dans le sens d'une approche plutôt *'top-down'* c'est-à-dire d'une mesure imposée par les pouvoirs publics plutôt qu'une pratique émergeant du terrain) envisagées pour résoudre le *'split incentive'* entre bailleur et locataire figurent notamment l'introduction d'une norme minimale stricte d'efficacité énergétique (EE) à respecter à l'échelle du logement (ex : Royaume-Uni, ...) ou à l'échelle d'un / de composant(s) en particulier (ex : obligation d'isoler les toitures et d'avoir du double vitrage en Flandre).

Une seconde option consiste à développer de nouveaux types de contrats (ce mécanisme est associé à la mise en place d'une forme de

règlementation plus souple et plus flexible que les seuils minima d'efficacité énergétique).

Enfin, une troisième voie, plus proche de la théorie des pratiques⁶, de l'analyse des systèmes sociotechniques⁷, plaide en faveur d'une meilleure connaissance des processus de prise de décision et des motivations des bailleurs afin de pouvoir agir sur les leviers pertinents, aux moments-clés, en tenant compte notamment des pratiques de chacun, de traduire et généraliser de bonnes pratiques de « niches » vers le « régime »⁸.

b) Contenu de la synthèse

Cette synthèse se concentre plus spécifiquement sur les nouveaux types de contrat, appelés également régulation douce, et plus spécialement encore sur ceux développés au sein des expériences françaises de « guichet unique »⁹ (ou *'one-stop-shop'*) de la rénovation énergétique.

La régulation stricte, que ce soit via des normes minimales d'efficacité énergétique¹⁰ ou des règles d'encadrement des loyers¹¹, ainsi que l'analyse de contenu de notre enquête qualitative auprès de bailleurs wallons sur les processus de décision, motivations et pratiques des bailleurs¹², font chacune l'objet d'une synthèse spécifique.

Après une brève description de trois formes différentes de *'guichet unique'* français, épousant chacun une forme juridique particulière, nous nous pencherons plus avant sur la manière dont les bailleurs sont pris en compte spécifiquement ou pas dans ces mécanismes et analyserons quelques retours d'expérience en la matière.

Nous en tirerons ensuite les éléments de réflexion intéressants pour le contexte wallon.

1. Guichet unique

La notion de *'one-stop-shop'* ou *'guichet unique'* en rénovation (énergétique) s'entend comme un point unique de contact où l'on peut accéder à une offre intégrée de travaux.

Au niveau des entreprises, il peut s'agir par exemple d'un point de contact unique qui mobilisera et coordonnera les divers corps de métier nécessaires au projet. C'est le rôle

qu'endosse souvent l'architecte lorsqu'il est impliqué dans le projet de rénovation.

Toutefois, les études les plus récentes en matière de freins à la rénovation énergétique ont mis en lumière que **la complexité des démarches et la multiplicité des acteurs à contacter ne touchait pas uniquement les aspects techniques mais également le montage financier du projet.**

Dès lors, **plusieurs initiatives intégrant ces deux aspects en une seule offre (ce que l'on appellera ici le 'guichet unique') ont vu le jour** dans différents pays de l'UE.¹³

Dans la suite du document, nous nous pencherons plus spécifiquement sur **trois exemples français.**

Ils ont pour particularité d'offrir un panel intéressant de **modèles** qui peuvent être déployés sur base d'une idée et d'un contexte communs, tout en ambitionnant un **niveau élevé d'amélioration de l'efficacité énergétique** des logements, **tant pour les propriétaires occupants que pour certains bailleurs** (selon les cas, il s'agit du parc de logement social et/ou du marché privé via les copropriétés notamment).

Outre la documentation et les analyses disponibles, nous avons cherché à compléter les informations concernant plus particulièrement les retours d'expérience avec les propriétaires bailleurs. Cela s'est fait via organisation soit d'entretiens téléphoniques, soit d'un workshop thématique avec les responsables ou directeurs des dispositifs concernés. Deux visites sur place (Paris pour Energies Posit'If et Amiens pour le SPEE Picardie Pass Rénovation) ont également eu lieu fin 2018 début 2019 dans le cadre d'un autre projet de recherche en lien avec cette thématique, BRUWATT¹⁴ dans le cadre du FEDER Bruxellois Living Labs Brussels Retrofit¹⁵.

2. Trois mécanismes français – trois déclinaisons du concept

Les trois exemples décrits ci-dessous illustrent la **diversité des formes adoptées** pour un concept similaire de guichet unique de la rénovation énergétique des bâtiments, agissant **dans un contexte législatif et d'incitants publics commun.**

En effet, ces trois exemples se retrouvent en France mais se distinguent déjà l'un de l'autre de par leur nature même : du **complètement privé (SAVECOM) au complètement public (SPEE¹⁶ Picardie Pass Rénovation) en passant par une forme hybride de partenariat public-privé (SEM¹⁷ Energies Posit'If).**

Ce n'est toutefois pas la seule caractéristique qui distingue ces trois initiatives. **Leur cible, leur communication ou les services proposés façonnent également l'identité de ces nouveaux interlocuteurs de la rénovation.**

Après une brève description de chacun des trois opérateurs (successivement la SAVECOM, Energies Posit'If et le SPEE Picardie), nous évoquerons les principaux points d'attention qui les rassemblent ou les distinguent au niveau de leur approche de business model.

a) Coopérative SAVECOM¹⁸

La coopérative a été pensée dès 2007 mais n'a vu le jour qu'en **2012**. De statut privé, elle est néanmoins **composée d'investisseurs tant publics que privés** (ex : fournisseur d'énergie, banque, professionnels de la rénovation, etc.) et s'est dotée d'une **charte fondatrice pour aligner les intérêts** des différents acteurs en présence.

Son 'business model' vise la rénovation énergétique des **logements privés** de la localité (Commercy¹⁹ initialement puis le champ d'action s'est élargi à 12 communes partenaires) avec **engagements de résultats**. Cela signifie que la SAVECOM s'engage à ce que la consommation énergétique normalisée²⁰ du ménage pour le chauffage, l'eau chaude sanitaire et l'éventuel refroidissement diminue et ne dépasse pas un certain nombre de kWh par an.

Si cette condition n'est pas remplie, la SAVECOM se doit de compenser la différence de consommation sur base d'un prix de l'énergie contractuel. Cette **compensation se fait pendant une période de maximum 10 ans** mais le prêt consenti pour les travaux (notamment via l'**éco-PTZ**) est généralement **contracté sur 15 ans.**

Dès lors, le modèle **assure un suivi des travaux réalisé et de l'évolution de la consommation énergétique réelle des ménages sur 5 ans** (au

moins ponctuellement avec des outils flexibles et peu invasifs), et garantit les économies d'énergies sur 10 ans.²¹

Cette garantie, associée à un mécanisme de compensation contractuel, ouvre la porte à la négociation avec les différents secteurs impliqués pour rendre le climat plus favorable aux rénovations énergétiques : le secteur bancaire sur l'octroi d'emprunt à taux réduit mais sur du plus long terme²², plus en phase avec les objectifs de rénovation énergétique ambitieuse et la capacité de remboursement des ménages plus précaires, avec le secteur des assurances qui redoutent les malfaçons et les maladies sur le long terme des bâtiments rénovés, avec les bailleurs qui peuvent garantir une compensation aux occupants au cas où, etc.

Pour décider du bouquet de travaux à envisager, la coopérative utilise la **démarche PHPP** afin de minimiser le rôle des systèmes (chauffage, ventilation, production d'électricité) qui ont à la fois un coût d'investissement mais aussi un coût opérationnel, de maintenance et réparation, ainsi que de remplacement ...

L'audit énergétique initial (basés sur des mesures in situ) ainsi que le rôle du concepteur sont centraux dans le modèle qui nécessite, dès lors, de consacrer une enveloppe de 15% du montant global d'investissement pour l'accompagnement et les montages techniques et financiers. Pour les premiers chantiers, une solution a été trouvée pour subventionner l'audit initial mais, après la phase de démonstration, les coûts sont progressivement intégrés à la facture globale des chantiers suivis.

Le modèle vise particulièrement maisons énergivores (chauffage, eau chaude sanitaire)²³ de propriétaires-occupants mais il a également accompagné des bailleurs privés²⁴ ainsi qu'une copropriété de 139 logements.

Sur les premiers chantiers réalisés, la consommation normalisée de chaque habitation a pu globalement être divisée par 3, et les émissions de CO₂ par 4.²⁵

b) SEM Energies Posit'If (Ile-de-France Energies)

Energies Posit'If²⁶ (rebaptisée depuis Ile-de-France Energies²⁷) est une société d'économie mixte (SEM) créée fin 2012, début 2013 par la Région Ile-de-France, les municipalités de Paris et Créteil, des banques 'privées' et publiques, et des collectivités locales.

Elle a réussi à mobiliser des **fonds européens** via le programme **MLEI-PDA** (actuel Horizon 2020) pour appuyer son lancement et un **accord structurel avec la Banque Européenne d'Investissement (BEI)** pour alimenter son **offre de tiers financement** auprès des propriétaires.²⁸ Le prêt consenti dans ce cadre se fait sur un **horizon temporel de 15 à 25 ans**. Ce prêt est consenti au niveau de la copropriété dans son ensemble (prêt collectif). En cas de **mutation de propriété** d'un des logements, le copropriétaire peut **soit rembourser anticipativement l'emprunt, soit transférer la créance au nouvel acquéreur.**²⁹

Son objectif est d'offrir un service intégré, tant sur le plan technique que financier, de rénovation (énergétique) aux **logements collectifs** (copropriétés et initialement logements sociaux mais cette cible a été abandonnée) de la région qui sont **labellisés E, F ou G**³⁰ par le diagnostic de performance énergétique (DPE).

Le processus d'engagement des copropriétés est lent et long au vu des procédures de prise de décision pour les travaux importants en Assemblées Générales (annuelles). Il démarre généralement par la réalisation du Bilan Initial de Copropriété par le conseil syndical³¹. **Entre le premier contact et la réalisation des travaux, il faut compter facilement un délai de trois ans, qui peut monter à cinq ou six.**

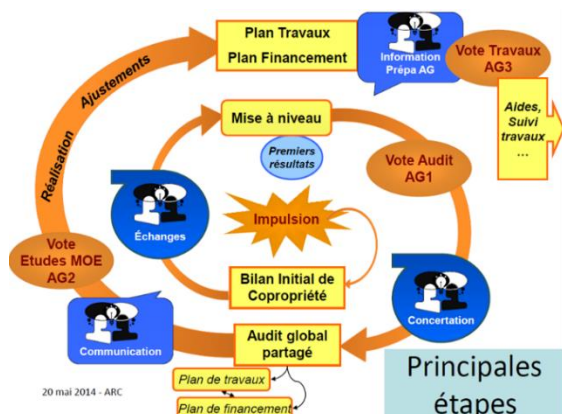
La garantie de qualité du dispositif se décline notamment via :

- le recours uniquement aux **professionnels certifiés Qualibat** et reconnus par le label **RGE** (ce qui permet également de mobiliser les certificats d'économie d'énergie pour financer en partie les travaux) ;
- une option de **garantie de performance intrinsèque** : le bouquet de

travaux est façonné de manière à ce que le bâtiment atteigne le label *BBC Effinergie Rénovation* après interventions. Le niveau de rénovation ciblé dans ce cadre est donc **ambitieux mais théorique (environ 70% d'économie d'énergie primaire, soit le passage à une consommation théorique de 98 kWh ep/m².an ou un label de Diagnostic de Performance Energétique équivalent à C) ;**

- ou une option de une **garantie de performance énergétique réelle** avec un engagement de résultat et une vérification de la performance après travaux. Cette option ne semble pas avoir été développée dans les projets actuels.

Illustration 1 : Mécanisme d'accompagnement développé par la SEM Energies Posit'If



Sur base des **retours d'expérience, les travaux réalisés permettent de réduire la consommation énergétique théorique de 30% à 70%** selon les circonstances. Parmi les copropriétés engagées figurent, en effet, quelques label D (pourtant normalement hors cible) pour lesquels le passage au label C apporte une économie moindre que pour un immeuble G ou F.³²

c) SPEE Picardie Pass Rénovation

La **Régie régionale**, personne morale publique de type 'établissement public industriel et commercial', a été créée fin 2013. Elle est statutairement en charge de la gestion du **service public d'efficacité énergétique (SPEE) Picardie Pass Rénovation**³³ dédié à l'accompagnement technique et financier de la rénovation de biens résidentiels.³⁴

Le dispositif était en phase pilote de développement de mi-2014 à mi-2017 avec un objectif de rénover 2.000 logements sur **20 territoires**³⁵, en **réduisant leur consommation d'énergie entre 50% et 75%** pour un budget de 50 millions d'euros. Le **recours aux fonds européens (ELENA)** pour couvrir les 'overheads' du dispositif **et à la ligne de crédit auprès de la Banque Européenne d'investissement (BEI)** pour assurer le financement des travaux est **conditionné à la réalisation de travaux améliorant d'au moins 40% l'efficacité énergétique** des logements. Cette obligation a dû absolument être respectée même si le contexte n'a pas été très favorable au vu de la baisse des prix des énergies pour les ménages ces dernières années³⁶.

Le SPEE n'a pas de cible particulière puisqu'il s'adresse à tout propriétaire occupant ou bailleur, de **logement individuel ou collectif**, quels que soient ses ressources, son âge ou le type d'habitation. Il a toutefois exclu dès le départ le logement social géré par les sociétés publiques de son champ d'action.

La Picardie ayant un parc de logements constitué majoritairement de maisons (70%) et de propriétaires-occupants (68%), la majorité des cas suivis sont logiquement issus de ces catégories. Pourtant, **dès 2015, un dispositif complémentaire** est venu s'ajouter au Picardie Pass Rénovation, qui s'adresse spécifiquement aux copropriétés : le '**Hauts-de-France Pass Copropriétés**'. Les particularités du secteur des copropriétés étaient suffisantes pour justifier l'adaptation de l'offre du SPEE dans un mécanisme dédié.

Globalement, le bouquet de travaux proposé par le SPEE est pensé pour qu'environ 85% de l'investissement puissent être couverts par les économies d'énergie et 15% soient financés par le propriétaire (avec recours éventuel aux primes).

Le SPEE offre un **audit énergétique gratuit**, accompagne les propriétaires en fonction de leurs envies/projet, s'appuie sur les **réseaux locaux de professionnels** (stimulés et formés en parallèle via notamment le programme PRAXIBAT) et assure un **suivi de la consommation énergétique réelle sur une période de 5 ans après travaux**.

Pour les propriétaires ayant des difficultés financières, le SPEE joue également le rôle de **tiers financeur** : il octroie lui-même un prêt qui sera remboursé sur base des économies d'énergie attendues après travaux.

Au niveau du contexte local, la Picardie est globalement une **zone immobilière de type 'détendu'** (l'offre y est plus importante que la demande) avec une **population au profil socio-économique plus faible que la moyenne nationale**. Tout le contraire de la zone d'action de la SEM Energies Posit'If, évoquée au point précédent.

d) Discussion et constats généraux

La variabilité observée dans les modèles dépend non seulement de la **philosophie sous-jacente** à la mise en œuvre du mécanisme (démarche de création d'un nouvel opérateur économique versus d'un nouveau service public) mais également des **réalités territoriales** (niveaux de revenus des propriétaires, marché tendu ou au contraire en décroissance, etc.).

Dans les paragraphes suivants, nous discuterons **différents points d'attention communs aux trois mécanismes ou, au contraire, déclinés de manière spécifique** dans chacun d'entre eux.

Il s'agira notamment d'aborder :

- la durée de mise en œuvre et la fragilité des trois modèles,
- l'exclusion (du moins dans un premier temps) des sociétés de logement social des cibles potentielles,
- les références choisies pour mesurer les économies d'énergie après travaux,
- le degré d'internalisation de certaines tâches,
- l'option d'offrir ou non une possibilité de tiers financement.

Le point 3 sera quant à lui dédié spécifiquement à la thématique des propriétaires bailleurs et des logements loués en comparant les démarches des trois opérateurs en la matière.

Durée de mise en œuvre et fragilité des concepts

Les trois modèles étudiés ont mis **plusieurs années à être mis sur pied et ne sont à l'heure actuelle**

toujours pas en équilibre financier ('*breakeven point*' où les recettes dégagées permettent de couvrir les frais). Ils **nécessitent un apport financier de base important** (soit issu d'une compensation du privé comme pour la SAVECOM³⁷, soit de fonds européens) pour pouvoir financer une équipe pluridisciplinaire et démarrer les activités dont les premiers retours ne se feront que plusieurs mois/années plus tard. Le **préfinancement des aides publiques et le fait d'être un opérateur en mesure d'octroyer les prêts à taux réduits aux particuliers** qui entrent dans les conditions **sont des atouts majeurs pour assurer l'équilibre financier des projets et réduire leur temps de montage**.

Entre le premier contact entrepris et la réalisation effective des travaux, il s'écoule non seulement plusieurs mois, voire même plusieurs années comme dans le cas des immeubles en copropriété (cf. processus décisionnel particulier et lent), **mais en plus le taux de réussite n'est pas très élevé** (nombre de chantiers reportés au nombre de contacts préalables pour un projet de rénovation). **L'obligation de réaliser un audit des immeubles en copropriété ainsi que l'obligation de ravalier les façades tous les 5 ans notamment sont des leviers utilisés pour accroître ce taux de réussite**.

Enfin, ces mécanismes sont souvent **sujet à la versatilité du niveau d'implication des autorités locales, des aides publiques octroyées à la rénovation ou de certains partenaires** (ex : nécessité de mobiliser et d'enrôler le secteur bancaire dans la démarche principalement au niveau des agences locales alors que l'activité de tiers financement des opérateurs fait grincer les dents au niveau des sièges centraux³⁸).

Sociétés de logement social – pas dans un premier temps

Aucun des trois dispositifs étudiés ne s'attèle aux parcs de logements des sociétés de logement social, alors que dans certains cas ils figuraient dans leur cible de base. Après analyse de la situation, il ressort en effet que les sociétés de logement social disposent généralement de ressources technico-économiques suffisantes en interne (vu la taille des portefeuilles de ces sociétés) et de sources de financement très

spécifiques. **La plus-value apportée par un modèle de type 'one-stop-shop' n'était donc pas évidente** surtout qu'il aurait fallu s'adapter à des **réalités quelque peu différentes** en termes de sources de financement, de planification, de marchés publics, etc.

Economies d'énergie réelles ou théoriques ?

Globalement, les trois modèles affichent un **niveau d'ambition élevé et à long terme** (prévoyant des adaptations ultérieures) sur les travaux envisagés mais deux d'entre eux (SPEE Picardie Pass Rénovation et SEM Energies Posit'If) se basent essentiellement leurs références sur des consommations énergétiques et des **économies d'énergie théoriques liés au niveau DPE³⁹ atteint par les logements/bâtiments avant et après travaux. Cela peut poser question sur l'amélioration concrète de la situation et les économies d'énergie réellement engrangées.** Le suivi après travaux, même s'il est prévu par les mécanismes, n'est en effet pas toujours opérationnalisé dans les faits. La SAVECOM, par contre, mise sur une **obligation de résultat garanti** (de type CPE⁴⁰ mais adapté au marché résidentiel et plus large puisqu'il porte aussi sur l'isolation) englobant un objectif de **consommation réelle d'énergie normalisée** et un niveau de confort accru pour les occupants. La coopérative assure un suivi pendant 5 ans après travaux et compense les écarts éventuels pendant 10 ans.

Internalisation versus externalisation

Les trois modèles tendent à **tisser des partenariats privilégiés avec divers acteurs locaux** (professionnels, banques, assurances, entités publiques locales, etc.) pour les **mobiliser** et les rendre également **'porte-parole'** du mécanisme, mais le degré d'internalisation de certaines prestations varie selon les modèles.

La SEM Energies Posit'If - qui s'adresse principalement aux copropriétés d'une certaine taille en région parisienne (marché immobilier particulièrement tendu) - a tendance à vouloir **internaliser le plus de services possibles afin notamment de pouvoir dégager une marge de financement plus importante en interne.**

A l'autre extrême, la SPEE Picardie Pass Rénovation vise plutôt les maisons unifamiliales et s'est ouverte plus récemment aux copropriétés, dans une région en déclin, notamment sur le plan immobilier. Elle mise essentiellement sur la **flexibilité de son offre et l'externalisation des prestations en faisant appel aux professionnels du secteur local** (via des marchés publics sélectionnant un certain nombre de professionnels pour certaines tâches spécifiques telles que l'audit).

La SAVECOM se situe entre les deux : suite à des expériences antérieures malheureuses, elle a décidé d'internaliser les tâches d'audit (plus complexe car basée sur l'approche PHPP) primordiales pour assurer l'équilibre financier de l'opération (cf. garantie de résultat et mécanisme de compensation).

Le tiers financement

Les trois modèles proposent un service intégrant les compétences technico-financières de montage de projet de rénovation mais semble **diverger sur la nécessité d'inclure ou non un service de tiers financement** (financement octroyé pour tout ou partie des travaux et dont le remboursement est couvert par les économies d'énergie réalisées). Si le SPEE Picardie Pass Rénovation l'intègre d'office, d'autres réfléchissent à la plus-value d'un tel service dans leur modèle par rapport au fait de **laisser le secteur bancaire traditionnel le gérer de son côté.** Le modèle de garantie des économies d'énergie développé par la SAVECOM est, d'ailleurs, une manière de rassurer le monde bancaire pour qu'il prenne en charge lui-même le tiers financement des projets.

3. Le bailleur et le locataire – retours d'expérience

Les propriétaires-bailleurs ne sont globalement pas la cible privilégiée des mécanismes étudiés, puisque les logements concernés constituent souvent une minorité dans le parc résidentiel par rapport notamment au parc de logements occupés par leur(s) propriétaire(s)⁴¹.

Néanmoins, leurs dirigeants sont conscients qu'ils **nécessiteraient une approche spécifique** et certains éléments de réflexion ou certains

outils/argumentaires ont déjà été développés à leur intention.

Les trois mécanismes peuvent en outre s'appuyer sur le **tronc commun** des aides et incitants à la rénovation (énergétique) accessibles spécifiquement aux bailleurs privés ou globalement à l'ensemble des propriétaires.

Il comprend notamment les points suivants:

- les bailleurs doivent s'acquitter d'une taxe foncière et d'un prélèvement social (15,5%) sur les loyers perçus et sont imposés au niveau de leurs revenus sur base des loyers réels nets⁴². Ils peuvent donc en contrepartie déduire les travaux effectués et facturés⁴³, les assurances prises, etc. de leur base imposable. Si le montant déductible (charges) est supérieur aux revenus immobiliers encaissés, il y a même possibilité de créer un 'déficit foncier' limité en valeur absolue et dans le temps⁴⁴ ;
- *« depuis le milieu des années 1980, toute une série de dispositifs de défiscalisation plus ou moins généreux ont vu le jour, le plus souvent réservés aux investissements dans les logements neufs, avec pour objectifs autant le soutien au secteur de la construction que la création d'une offre locative de qualité »*⁴⁵ ;
- la valorisation des certificats d'économie d'énergie⁴⁶ ;
- des primes à la rénovation octroyées par l'ANAH aux bailleurs contre conventionnement des loyers ;
- la possibilité offerte par un arrêté de 2011 permettant d'accroître, en cours de bail, les charges opérationnelles d'un logement dans la limite de 50% des économies réalisées et mesurées, suite à la réalisation de travaux d'économie d'énergie.⁴⁷;
- le décret « décence » du 11 mars 2017, entré en vigueur le 1^{er} janvier 2018, stipule les critères minimaux que le logement doit respecter en matière d'efficacité énergétique pour pouvoir être considéré comme salubre et mis sur le marché locatif⁴⁸ ;
- concernant les copropriétés en particulier, des aides collectives sont prévues telles que des

subsidés ou des prêts à taux zéro mobilisables directement par le syndic (et non par chaque copropriétaire individuellement).

Les points suivants synthétisent les retours d'expérience des différents mécanismes par rapport aux bailleurs privés, aux aides et incitants existants, ainsi qu'aux argumentaires et outils spécifiques développés à destination des bailleurs.

a) Mobilisation et type logements

Les bailleurs sont nettement plus compliqués à mobiliser pour des rénovations (énergétiques) surtout quand il s'agit de maisons.

Ceux qui ont des **biens en copropriété**, par contre, **sont souvent embarqués par une majorité de propriétaires-occupants**.

Avec l'accroissement des investissements immobiliers toutefois, de plus en plus de copropriétés se retrouvent avec une majorité de propriétaires-bailleurs qui ont moins tendance à s'impliquer dans la gestion et le suivi.

Certaines d'entre elles se retrouvent parfois dans un état de délaissement tel que les simples entretiens et réparations usuels posent problème.⁴⁹

b) Outils spécifiques de communication

Globalement peu d'outils spécifiques ont été développés à destination des bailleurs. Seul le dispositif Energies Posit'If, plus régulièrement confronté aux bailleurs dans les copropriétés, a mis sur pied un outil spécifique de communication consistant en l'organisation d'un **webinaire** sur les travaux à réaliser et les arguments économiques à présenter aux bailleurs. Cette formule s'est avérée le meilleur compromis pour toucher un maximum de bailleurs pas toujours mobilisables pour une réunion in situ (cf. occupations professionnelles, éloignement géographique par rapport au bien) et souvent plus au fait des solutions informatiques que les propriétaires-occupants⁵⁰.

c) La valeur verte de la rénovation énergétique

Quand un argumentaire est développé spécifiquement à l'adresse des bailleurs, il se focalise essentiellement sur les aspects financiers : explication des avantages accessibles

aux bailleurs en cas de rénovation et surtout argument de la valeur verte du bien rénové.

Cette **valeur verte** a été estimée en France dans un rapport publié par l'association DINAMIC sur base des données notariales et des encodages de DPE⁵¹. Le passage d'une classe énergétique D à C représente ainsi, en moyenne nationale, une différence de 5% à la hausse des prix de vente des biens.

Néanmoins la **disparité est forte selon les régions et les types de bien** (l'effet est plus marqué pour les biens individuels que pour les biens en copropriété). Il faut également tenir compte du fait qu'une différence de 5% sur un marché à prix élevés n'aura pas la même influence, la même valeur monétaire, que sur un marché à prix plus modestes.

En zone tendue, l'argument de la valeur verte sera mis en avant (ex : SEM Energies Posit'If active en Ile-de-France) contrairement aux zones où l'offre de logements dépasse la demande comme en Picardie. Dans ce dernier cas, les arguments avancés seront plutôt de réduire le **risque de décote** du bien et/ou de **limiter la période de vacance locative** (qui peut être dramatique sur la trésorerie des petits bailleurs).

d) Les autres arguments développés à destination des bailleurs

Le **modèle de garantie de résultats** (CPE⁵² notamment ou vision plus large comme celle développée par la SAVECOM) a des avantages non négligeables pour les bailleurs.

Le fait que les économies d'énergie soient garanties et fassent l'objet d'une compensation en cas de non-respect des clauses du contrat objective le gain sur la facture énergétique du locataire. Le bailleur peut donc, **en France, mobiliser l'arrêté de 2011 pour accroître les charges d'occupation en cours de bail** sur cette base. Par ailleurs, en réduisant objectivement le coût global du logement pour son locataire, il **réduit le risque de non-paiement du loyer ou des charges** (et ce dernier argument est loin d'être négligeable dans le cas où le bailleur doit avancer lui-même les charges énergétiques comme dans les copropriétés avec chaufferie centralisée). Cet argument n'est

pas vraiment mobilisable, par contre, dans le cadre d'une garantie de performance basée sur le niveau de DPE à atteindre, puisque que l'on se base sur des consommations énergétiques théoriques et non réelles.

Contrairement au contrat de performance énergétique (CPE), qui se limite souvent aux seuls systèmes (chaufferie, eau chaude sanitaire, régulation thermique), **l'approche développée par la SAVECOM** - qui elle cherche justement à réduire l'importance des systèmes dans le bâtiment - **permet de limiter les interventions d'entretien, de réparation et l'investissement futur dans les techniques**, ce qui facilite également la gestion du bailleur, du gestionnaire de bien, du syndic, etc. Le fait d'intégrer le confort de l'occupant pour qu'il ne soit pas dégradé après travaux (sur le plan acoustique, sur le plan de la qualité de l'air, de l'absence de condensation, etc.) est un élément essentiel également pour **réduire les préoccupations de gestion du bailleur (gestion des plaintes)**.

Enfin, le fait que le guichet unique endosse la responsabilité du chantier et de sa bonne finalité **rassure le secteur bancaire et les assurances contre les malfaçons potentielles** (les conditions peuvent donc être nettement plus favorables à l'investisseur dans ce cadre), de même que n'importe quel investisseur qui aura la possibilité, le cas échéant, de faire jouer la garantie décennale sur les interventions réalisées. **Une telle garantie peut également être mobilisée si un architecte coordonne le chantier, à la différence que celui-ci ne garantit pas contractuellement les résultats en termes d'efficacité énergétique.**

e) Aides aux bailleurs contre conventionnement des loyers

Le conventionnement des loyers via l'ANAH pour bénéficier de primes spécifiques est perçu très différemment selon les circonstances locales.

Pour les **zones tendues** comme celles où est active la SEM Energies Posit'If, la mesure semble n'avoir que **très peu d'attrait** : le bailleur peut facilement accroître le loyer demandé et trouver un locataire qui acceptera les nouvelles conditions. Comme les prix sont plus élevés, un accroissement de loyer de

quelques % peut couvrir une part importante des surcoûts d'investissement. En Picardie, par contre, **zone immobilière plutôt 'détendue' la plupart des bailleurs respectent dès le départ les limites de conventionnement de loyers** (dans certains cas, comme l'exemple de la copropriété de 228 logements accompagnée par le SPEE Picardie Pass Rénovation, les loyers avant travaux se situaient même largement en-deçà des loyers conventionnés) et peuvent plus facilement profiter des aides octroyées⁵³. Cette aide contre conventionnement des loyers ne semble donc pas jouer son rôle de maîtrise des loyers en zone tendue pour des biens rénovés mais plutôt de permettre la rénovation à moindre frais de biens en zones 'défavorisées'.

f) Le locataire, ce grand absent

Malgré le rôle prépondérant de l'occupant et de son comportement sur la consommation d'énergie, **les dispositifs ne se préoccupent généralement pas de mobiliser les locataires dans la démarche de rénovation, et s'ils cherchent à le faire le résultat n'est pas toujours à la hauteur des attentes.**

La SAVECOM a ainsi tenté d'inclure des locataires dans son conseil d'administration mais sans succès. Sa manière spécifique de tenir compte du comportement de l'occupant, tant propriétaire que locataire, est de prévoir une marge de 20% à 30% sur les économies d'énergie normalisées garanties par le CPE par rapport à ce que le calcul d'optimisation des travaux prévoit (calcul des économies d'énergie « théoriques »).

Les deux autres dispositifs semblent ne se focaliser que sur les propriétaires, argumentant que tout dépend d'eux notamment en ce qui concerne la décision d'investissement et le montage financier à établir. Pourtant, s'intéresser aux locataires peut avoir une influence à la fois sur le résultat final lorsque le modèle garantit des économies d'énergie (normalisées) mais également au niveau du montage financier puisque l'Anah octroie des aides aux bailleurs contre conventionnement des loyers (et certains locataires pourraient entrer dans les conditions mais pour cela il faut connaître leurs situations ...).

Le désintérêt pour le locataire peut également s'expliquer par le choix de l'indicateur de performance énergétique : **s'orienter vers une garantie de performance dans l'atteinte d'un certain niveau de DPE permet d'ignorer l'occupant et son influence sur la consommation réelle d'énergie. Cette approche n'offre par contre aucune garantie sur le fait que les consommations d'énergie réelles seront en baisse notable après travaux.**

4. Conclusion et perspectives

Nous abordons ici tout d'abord le contexte wallon pour voir ses spécificités par rapport au contexte français et au possibilité de développement d'un opérateur de type 'one-stop-shop' sur son territoire.

Ensuite, nous émettrons quelques réflexions, ferons le point sur certaines options dans le cadre de la mise sur pied d'un tel opérateur.

a) Le contexte wallon

Le marché résidentiel

La Wallonie compte environ 1.670.500 logements classiques⁵⁴ dont 84% sont possédés par des particuliers.⁵⁵

Le nombre de bâtiments en Wallonie s'élève à environ 1.360.000 dont 93% ne comportent qu'un seul logement. Les bâtiments de 50 logements ou plus ne seraient qu'environ 450, dont environ 180 situés dans les 4 grands centres urbains (dont 40% à Liège). Parmi ceux-ci figurent des immeubles de logements sociaux, des immeubles communaux et des copropriétés.

Le nombre de bâtiments en copropriété n'est pas certain. La Banque Carrefour des Entreprises (BCE) en enregistre environ 14.000 sur le territoire wallon sans en connaître les caractéristiques (nombre de logements, époque de construction, etc.), mais toutes les copropriétés ne s'enregistrent pas nécessairement.⁵⁶

Par comparaison, la région Ile-de-France sur laquelle opère Energies Positif en recenserait 115.000 à elle seule.

Un opérateur existant

Le GRE Liège⁵⁷ a développé un opérateur de type 'one-stop-shop' à destination de la rénovation des bâtiments publics, RenoWatt⁵⁸. RenoWatt joue le rôle d'accompagnateur au montage et d'agrégateur de projets par groupes de bâtiments d'un même secteur (éducation, hôpitaux, centres sportifs et piscines) dans un seul marché public. Il se base sur la conclusion de Contrats de Performance Energétique (CPE). Actuellement, les économies d'énergie réalisées par les contrats conclus sont d'environ 30%, ce qui semble relativement faible au regard des objectifs de la stratégie wallonne de rénovation énergétique du bâtiment, notamment en ce qui concerne le parc résidentiel.⁵⁹ Cela s'explique probablement par le recours quasi systématique aux contrats CPE qui n'englobent généralement pas (ou peu) de considérations liées à l'isolation de l'enveloppe du bâtiment et se concentrent plutôt sur les systèmes et la régulation. L'équipe de RenoWatt réfléchit toutefois à la possibilité d'étendre son modèle auprès des copropriétés wallonnes.

Des pilotes en cours

Depuis quelques mois, six projets de développement de « plateformes locales de la rénovation » ont vu le jour et seront soutenus jusqu'en mars 2021⁶⁰. Selon les projets, ils cherchent à combiner :

- la mobilisation : 1- des professionnels de la rénovation, 2- des citoyens,
- la mise sur pied 3- d'un modèle financier, 4- d'un accompagnement technique et administratif des candidats rénovateurs.

Ces projets sont le terreau idéal d'expérimentation pour mettre sur pied un opérateur local ou wallon de type 'one-stop-shop'.

b) Réflexions sur le développement éventuel d'un opérateur 'one-stop-shop' en Wallonie

Cibles

Partir d'une réflexion d'un opérateur visant le logement collectif dans son ensemble ne semble pas optimum : globalement les trois modèles sont parvenus à la même conclusion, à savoir que les sociétés de logement social obéissent à des logiques très différentes de celles du marché privé.

La question se pose, par contre, sur l'inclusion éventuelle dans le logement collectif des bâtiments de logements gérés par les communes, régies et autres entités publiques hors société de logement social.

Le développement d'un opérateur spécialisé uniquement sur les copropriétés à l'échelle régionale semblerait relativement utopique à première vue, étant donné le faible nombre de bâtiments en copropriété de plus de 50 logements.

Par contre, partir soit d'un modèle comme celui du SPEE Picardie qui a décliné une offre spécifique pour les copropriétés semblerait plus réaliste.

La référence

Deux options s'offrent comme référence : le fait d'atteindre un certain niveau de PEB après travaux ou le modèle d'économies d'énergie garanties développés par la SAVECOM notamment.

La référence PEB est « facile » mais souffre de plusieurs inconvénients : le certificat PEB souffre d'un déficit de confiance sur le marché, et surtout il ne calcule que des consommations théoriques. Si le niveau PEB est choisi comme référence, un suivi des consommations réelles sera absolument nécessaire pour vérifier que la réalité colle bien à l'ambition théorique affichée et éviter un « effet de manche » par lequel théoriquement tout va bien mais qu'en pratique, on n'atteint pas les objectifs de réductions de la consommation d'énergie et des émissions de CO₂.

L'option de la garantie des économies d'énergie sur base d'une consommation normalisée quant à elle nécessite un surcoût important et des compétences plus développées au niveau de l'audit qui doit être particulièrement pointu (audit PHPP). En outre, une marge est prévue également pour tenir compte des effets de changement de comportement de l'occupant. La SAVECOM l'a fixée théoriquement à 30% des économies estimées par le projet de rénovation (=> le modèle ne garantit que 70% de ces économies estimées). Un suivi assez poussé au moins pendant 5 ans après travaux est également nécessaire pour garantir l'équilibre financier de l'opération.

Tiers financement

La question reste posée de savoir si l'opérateur 'one-stop-shop' doit absolument offrir un service de tiers financement intégré ou pas. Energies Posti'f a démarré ses premiers chantiers sans cette option, la SAVECOM a reporté cette possibilité sur le secteur bancaire mais en garantissant les économies, tandis que pour le SPEE Picardie le tiers financement est à la base de son modèle.

Selon les retours d'expériences des antennes ex-FRCE en Wallonie⁶¹, ou du Green Deal⁶², le tiers financement peut apporter une capacité de financement supplémentaire aux ménages en difficulté, notamment ceux qui n'ont pas accès aux crédits bancaires classiques. Il devrait à tout le moins s'envisager dans le cadre de l'octroi des prêts à taux réduit pour les travaux de rénovation.

Le parc locatif privé

Le parc locatif nécessite des approches particulières. Il peut être « embarqué » au sein des copropriétés avec une majorité de propriétaires-occupants mais, globalement, des outils de communication⁶³, des argumentaires spécifiques devraient être développés. Les expériences françaises ont montré, par ailleurs, que l'argument peut varier selon la localisation et la taille du portefeuille des propriétaires : les petits propriétaires et ceux en zone 'détendue' seront plus réceptif à un message de prévention de risque, alors que les profils plus financier de type multipropriétaires ou propriétaires en zone tendue feront plus attention à la valorisation patrimoniale (valeur 'verte') du bien après travaux.

Les Agences Immobilières Sociales pourraient, par ailleurs, être un acteur de première ligne intéressant pour un opérateur de type 'one-stop-shop' visant le marché locatif pour tester notamment les possibilités d'accroissement de loyer en cas de rénovation énergétique ambitieuse en cours de bail tout en garantissant un coût global du logement (loyer + charges) inchangé pour l'occupant avant et après travaux.

¹ Meyer S. & Maréchal K., 2016. '[Split incentive\(s\) et rénovation énergétique des logements](#)'. Policy Paper CEB 16-001. ULB. 11p.

² 34% des logements du parc wallons sont occupés par un locataire domicilié dans le logement

(Census 2011). Ce pourcentage ne tient pas compte des logements loués dans lequel aucun occupant ne s'y est domicilié (ex : kots étudiants). Selon nos calculs, **le parc locatif potentiel wallon** (reprenant tous les logements non occupés par leur propriétaire, ce qui représente une estimation maximale incluant notamment les locations de vacances et résidences secondaires) **atteindrait plus de 43% du parc total de logements situés en Wallonie** (voir notamment notre rapport sur l'analyse des micro-données du Census disponible sur le site du projet :

<http://dev.ulb.ac.be/ceese/CEESE/fr/projet.php?menu=1&categorie=11&projet=145>).

³ Meyer S. et Maréchal K., 2017. [Le marché résidentiel locatif en Région wallonne et dans ses 4 principaux centres urbains](#). Policy Paper CEB 18-001. ULB. 19p.

La différence de 7,3% comporte les logements sociaux des Sociétés de Logement de Service Public (SLSP), les logements du Fonds du Logement de Wallonie (FLW) et les logements communaux.

⁴ Voir le document sur la [Stratégie wallonne de rénovation énergétique à long terme du bâtiment](#), actée par le gouvernement wallon le 20/04/2017.

⁵ Selon l'enquête 2012-2013 sur la Qualité de l'Habitat en Wallonie (CEHD), plus de 46% des logements occupés en agglomération sont loués.

⁶ La théorie des pratiques sociales part du principe qu'il faut regarder ce que les gens font au quotidien et partir de ces multiples actions pour comprendre comment l'énergie est consommée. Voir notamment Shove E., Pantzar M. & Watson M., 2012. *The dynamics of social practice. Everyday life and how it changes*. London, Sage Publication.

⁷ Un système sociotechnique comporte une série :

- d'artefacts,
- de règles et de normes qui en régulent non seulement son fonctionnement mais aussi l'articulation entre les rôles des différents acteurs,
- des pratiques et des marchés,
- des organisations,
- des secteurs technologiques associés et des systèmes de maintenance,
- des infrastructures,
- des institutions privées et publiques,
- des réseaux et
- des significations culturelles.

Pour plus de détails, voir notamment le premier chapitre de Meyer S. & Holzemer L., 2013. [D2 - Synthesis of the main barriers and success factors as regards the retrofitting market of residential](#)

[buildings in Brussels](#). IRHiS project. BXL RetrofitXL Platform. 47p.

⁸ Labanca N. & Bertoldi P., 2018. Beyond energy efficiency and individual behaviours: policy insights from social practice theories. Energy Policy n°115, 494-502.

⁹ Par guichet unique, nous entendons un opérateur de marché, public et/ou privé, offrant un accompagnement intégré portant à la fois sur les aspects techniques de la rénovation (énergétique) et sur les modes de financement (mobilisation de primes, aides, emprunts). Dans certains cas, l'opérateur peut lui-même financer une partie des travaux et se rémunérer via les économies d'énergie générées (mécanisme du tiers financement). Cette approche ne doit pas être confondue avec ce que l'on a coutume d'appeler le « guichet unique » de l'administration en termes d'accueil et de mobilisation des aides à la rénovation notamment énergétique. Le concept abordé ici va bien au-delà et s'appuie en général sur le tissu d'associations locales et d'autres intermédiaires pour assurer le premier contact avec le client potentiel. Le concept de « one-stop-shop » s'entend plutôt comme un opérateur unique fonctionnant au choix en « back-office » ou en direct auprès des personnes physiques ou morales cherchant à rénover leur(s) bien(s) de manière plus ambitieuse.

¹⁰ Voir la Policy Brief n°7 *Normes minimales d'efficacité énergétique et logements – études de cas* disponible sur le site du projet Energ-Ethic : <http://dev.ulb.ac.be/ceese/CEESE/fr/projet.php?menu=1&categorie=11&projet=145>

¹¹ Voir la Policy Brief n°5 [Mietspiegel allemand, grilles de loyers indicatives et enjeux de rénovation énergétique](#).

¹² Voir le rapport sur [l'Enquête qualitative auprès de bailleurs particuliers en Wallonie](#)

¹³ Voir notamment le rapport non exhaustif de CITYNVEST 2015, Increasing capacities in Cities for innovating financing in energy efficiency - A review of local authority innovative large scale retrofit financing and operational models, 254 p.

¹⁴ Voir le site du projet pour plus de détails : https://www.livinglabs-brusselsretrofit.be/fr/bruwatt_fr/

¹⁵ Voir le site : <https://www.livinglabs-brusselsretrofit.be/fr/>

¹⁶ Société Publique d'Efficacité Énergétique (SPEE)

¹⁷ Société d'Economie Mixte (SEM)

¹⁸ Ce point a été écrit sur base du [compte-rendu du workshop](#) organisé autour de la coopérative

SAVECOM lors du comité de suivi du projet Energ-Ethic le 21 juin 2018. Ce compte-rendu et la documentation annexe sont accessibles sur la page du projet :

<http://dev.ulb.ac.be/ceese/CEESE/fr/projet.php?menu=1&categorie=11&projet=145>

¹⁹ Commune située en Lorraine, près de Nancy.

²⁰ En fonction notamment du climat

²¹ Les engagements de résultats se font notamment sur base d'un contrat de performance énergétique (CPE) mais qui va au-delà du concept généralement utilisé pour les entreprises. Dans ce cas-ci, le confort et la santé font partie intégrante de l'équation et non simplement les économies d'énergie, tout au moins au niveau de la conception des interventions. La compensation elle ne s'effectue que sur le différentiel entre la consommation d'énergie normalisée contractualisée et la consommation réelle normalisée. **La difficulté d'appliquer un CPE au niveau résidentiel est 'contourner' en visant une rénovation ambitieuse et en prenant une marge de 30% (en moins) par rapport aux économies d'énergie attendues par les travaux. Cette marge est actuellement suffisante pour tenir compte des effets comportementaux dans le modèle SAVECOM.**

²² La SAVECOM s'appuie sur le secteur bancaire pour les solutions de financement. Elle ne propose pas de tiers financement à proprement parler mais garantit les économies d'énergie pour que la banque en tienne compte dans son calcul sur la capacité de remboursement du ménage (c'est donc la banque qui endosse le rôle de tiers financeur mais la SAVECOM qui assure le risque).

²³ Environ 22,3% du parc lorrain en résidence principale consomme plus de 300 kWh/m².an (soit une facture énergétique de chauffage de plus de 3.000€ par an pour un 100m² chauffé à 20°C) alors que la moyenne tourne autour de 200 kWh/m².an. La majorité de ces logements sont des maisons individuelles ou des appartements construits avant 1975. (SAVECOM SCIC SA, 2016. [Retour d'expérience : 29 chantiers 2012-2015](#), 27p.)

²⁴ Dans la publication sur le retour d'expériences 2012-2015, 6 chantiers sur 29 ont concerné des bailleurs.

²⁵ Globalement 20 des 29 logements rénovés dépassaient 25€/m² par an en coût de chauffage normalisé (20°C) alors qu'après travaux seuls 3 logements sur 27 dépassaient les 13€/m² par an. Le coût moyen par chantier était de 77.484€ dont 25% pour les aménagements, 11% pour les

études/tests et maîtrise d'œuvre, le reste portant sur les travaux de rénovations thermiques. Pour 2/3 des ménages participants, leur reste à vivre s'est amélioré après la conclusion d'un contrat avec la SAVECOM (cela a notamment été le cas pour 7 des 8 ménages précaires), il s'est par contre légèrement dégradé pour le tiers restant. (SAVECOM SCIC SA, 2016. [Retour d'expérience : 29 chantiers 2012-2015](#). 27p.)

²⁶ <http://www.energiespositif.fr/>

²⁷ <https://www.iledefranceenergies.fr/>

²⁸ Dans certains cas, le guichet unique finance lui-même les travaux sous forme de prêt consenti collectivement à la copropriété et tient compte des économies d'énergie attendues par la rénovation pour structurer l'horizon du remboursement et les mensualités. C'est ce que l'on appelle une opération de tiers financement des travaux.

²⁹ ARC, 2014. Energies Posit'If - Favoriser la rénovation énergétique en copropriété : Formation/échanges pour les collectivités. 114 p. https://www.arenaidf.org/sites/default/files/formation_arena_ct_20_mai_arc.pdf

³⁰ Soit une consommation primaire comprise entre 230 et 450 kWh/m².an

³¹ Équivalent français du conseil de copropriété.

³² Énergies POSIT'IF, 2018. Rénovation énergétique en copropriété - Nos projets. Book 2018, 10 p.

³³ <http://www.pass-renovation.picardie.fr/>

³⁴ Gayral L., 2016. Déploiement expérimental du Picardie Pass Rénovation. 22 p.

³⁵ Seuls les biens situés sur ces 20 territoires partenaires sont donc éligibles.

L'objectif du Plan Régional Climat est à terme de pouvoir rénover en basse énergie 18.000 logements par an en Picardie (qui compte un parc d'environ 700.000 logements).

³⁶ La baisse des prix des énergies payés par les ménages a rendu l'investissement en efficacité énergétique moins rentable. (Entretien téléphonique du 9 mai 2018 avec Laurent Gayral, responsable financement et marchés de la SPEE - Picardie Pass Rénovation)

³⁷ A sa création, la SAVECOM a bénéficié d'un apport financier d'EDF en lien avec une série de mesures de compensation pour l'installation d'un lieu de stockage de déchets radioactifs dans la région. (http://cpdp.debatpublic.fr/cpdp-cigeo/script/ntsp-document-file_download3c1a.pdf?document_id=184&document_file_id=192)

³⁸ L'activité de tiers financement bien que prévue dans les projets initiaux de Energies Posit'If et du SPEE Picardie ne commence à voir le jour que

maintenant. Il aura fallu, en effet, plusieurs adaptations légales pour leur permettre de contourner le monopole bancaire en matière d'octroi de crédit en France.

³⁹ Diagnostic de Performance Energétique du logement '(équivalent français de notre certificat PEB).

⁴⁰ Contrat de Performance Energétique : contrat traditionnellement mis en œuvre pour le secteur tertiaire et visant essentiellement les systèmes (chauffage, eau chaude sanitaire, refroidissement) et la régulation.

⁴¹ En France métropolitaine, les logements locatifs privés représentent environ 20% du parc de logements occupés. Toutefois, cette proportion varie fortement selon le type de secteur : seuls 13% des ménages occupent un logement locatif privé en zone rurale (et 5% en locatif 'social') alors que les secteurs urbains de plus de 200.000 habitants comportent en moyenne 30% de logements locatifs privés et 20% de logements locatifs 'social'.

(https://www.anil.org/fileadmin/ANIL/Etudes/2016/le_parc_locatif_privé_et_ses_bailleurs_en_2013.pdf)

⁴² <http://francestrategie1727.fr/actions/fiscalite-du-logement/>

⁴³ Ne sont pas éligibles à la déductibilité fiscale les travaux de reconstruction ou d'agrandissement. Par ailleurs, en cas de travaux réalisés par le propriétaire lui-même, seuls les matériaux facturés pourront faire l'objet d'une déductibilité fiscale.

⁴⁴ Maximum 10.700€ par an avec un solde reportable sur les années suivantes pendant tout au plus 10 ans.

(https://www.lemonde.fr/immobilier/article/2014/12/16/immobilier-quels-travaux-peut-on-deduire-de-ses-revenus-fonciers_4541217_1306281.html)

⁴⁵ <http://francestrategie1727.fr/actions/fiscalite-du-logement/>

⁴⁶ Créés en 2006, les certificats d'économie d'énergie reposent sur une obligation dans le chef de tous les vendeurs (fournisseurs) d'énergie/chauffage/froid de réduire la consommation énergétique de leurs clients. Ils ont un objectif périodique (sur 4 ans) à atteindre avec un objectif spécifique en ce qui concerne les ménages en précarité énergétique. Pour atteindre cet objectif, ils peuvent acheter des certificats (blancs) prouvant la mise en œuvre / l'investissement dans des mesures d'économies d'énergie. La rénovation énergétique de logements en génère si certaines conditions sont respectées (par exemple ces travaux doivent être réalisés par

des professionnels reconnus par le label RGE (« Reconnu Garant de l'Environnement »).

<https://www.ecologique-solidaire.gouv.fr/dispositif-des-certificats-deconomies-denergie>

⁴⁷ Voir le [compte-rendu du workshop consacré à la SAVECOM](#) (p7) et voir point C du modèle de contrat de bail suivant :

https://selectra.info/files/modele_contrat_de_bail_logement_non_meuble.pdf

⁴⁸ Les critères minimaux d'efficacité énergétique à respecter sont toutefois très flous et sujets à interprétation comme le déplorent bon nombre d'associations (<https://www.actu-environnement.com/ae/news/cler-fne-rac-abbe-pierre-recours-gracieux-decret-logement-decent-29033.php4>). Ce sujet est traité de manière plus spécifique dans la policy brief n°7 « Normes minimales d'efficacité énergétique et logements – études de cas » disponible sur le site du projet : <http://dev.ulb.ac.be/ceese/CEESE/fr/projet.php?menu=1&categorie=11&projet=145>

⁴⁹ Entretien téléphonique du 9 mai 2018 avec Laurent Gayral, responsable financement et marchés de la SPEE Picardie Pass rénovation.

⁵⁰ Entretien téléphonique du 25 avril 2018 avec Raphaël Claustre Mowa, directeur de la SEM Energies Post'If (France).

⁵¹ "En France, le diagnostic de performance énergétique (DPE) doit être annexé à toute promesse de vente ou, à défaut de promesse, à l'acte authentique de vente depuis fin 2006 et ses deux variables, « énergie » et « climat », ont été intégrées dans les bases immobilières notariales, BIEN et PERVAL, à partir de 2010."

(<https://www.notaires.fr/fr/immobilier-fiscalit%C3%A9/etudes-et-analyses-immobili%C3%A8res/la-valeur-verte-des-logements>, accédé en juin 2018)

⁵² CPE : contrat de performance énergétique

⁵³ Entretien téléphonique du 9 mai 2018 avec Laurent Gayral, responsable financement et marchés de la SPEE Picardie Pass Rénovation.

⁵⁴ « Un **"logement classique"** est défini comme tout local pouvant servir d'habitation humaine permanente. », Censu 2011.

⁵⁵ Voir les tableaux de l'annexe au rapport d'analyse des micro-données du Censu 2011, disponible sur le site du projet Energ-Ethic : <http://dev.ulb.ac.be/ceese/CEESE/fr/projet.php?menu=1&categorie=11&projet=145>

⁵⁶ Voir notre document [Open Data de la BCE et copropriétés -Synthèse des principaux résultats](#) disponible sur le site du projet. Un groupe de

travail SLA Logement Censu 2011 est en cours et cherche notamment à pouvoir caractériser les copropriétés enregistrées à la BCE (voir notre document *Censu 2011 Logement - Synthèse des principaux résultats pour les 4 grands centres urbains wallons*).

⁵⁷ <http://www.gre-liege.be/>

⁵⁸ <https://renowatt.be/fr/>

⁵⁹

<https://energie.wallonie.be/servlet/Repository/strategie-wallonne-a-long-terme-pour-la-renovation-energetique-des-batiment.pdf?ID=47301>

⁶⁰

http://lampspw.wallonie.be/dgo4/site_colloques/Pollec_2019/assets/documents/4SP_plateformes%20r%C3%A9novation.pdf

⁶¹ Voir le [Rapport scientifique n°1](#) du projet, page 81.

⁶² Voir la policy brief n° 6 [Leçons à tirer de l'échec du Green Deal \(UK\)2013 -2015](#), page 10.

⁶³ Les exemples français se focalisent sur le profil des bailleurs investisseurs parlant de temps de retour sur investissement et en développement des outils de communication tels des webinaires ou des MOOC. Toutefois, notre caractérisation des profils de propriétaires montre que la grande majorité des bailleurs ne possède qu'un ou deux biens, parfois même partiellement seulement, (voir analyse des micro-données du Censu 2011 sur le site du projet) et envisage ces biens plus comme « une poire pour la soif » qu'un investissement à optimiser (voir le rapport sur [l'enquête qualitative auprès de bailleurs particuliers en Wallonie](#)).