

Convention nationale FNAS 2013

Table ronde sur le thème :

« La filière professionnelle et la transition énergétique »

Judi 16 mai 2013 – Pavillon Haussmann – Paris (2^{ème})

Animation :

- Philippe Nunes, journaliste, directeur général de X-Pair.com
- Jean-Pascal Chirat, vice-président « thermique » de la Fnas

Intervenants :

- Alliance Solution Fioul : Patrick Thévenard, président
- EDF : Patrick Bayle, directeur marketing délégué, division Particuliers et Professionnels
- GDF-Suez : Anne Courtois, responsable des partenariats nationaux, clients Habitat et Professionnels
- UECF-FFB : Jean-François Marty, président
- Uniclimate : Pierre-Louis François, président.

Grand témoin :

- Philippe Pelletier, président du Plan bâtiment durable.

1. Introduction de Jean-Pascal Chirat

Malgré les actions engagées par la France dans le cadre des objectifs de réduction de la facture et de l'intensité énergétique finale, force est de constater que la marge de progression en termes d'économie d'énergie dans le secteur résidentiel reste encore conséquente en raison de l'importance du parc de logements et de ses caractéristiques (âge et niveau de performance énergétique).

« La facture énergétique continue à croître et représente à elle seule 88 % du déficit commercial de la France »

« L'intensité énergétique finale diminue dans notre pays mais cela reste encore insuffisant pour tenir nos objectifs. Il faudrait accentuer la tendance de 30 % »

(Source : SOes / CGDO / MEEDOM).

Dans ce contexte, le gisement potentiel d'efficacité énergétique pourrait être mieux exploité car le marché de la rénovation thermique des logements évolue peu et le remplacement des équipements vétustes est plutôt statique. Les ménages restent cependant sensibles à l'amélioration de leur habitat, leur motivation et leur aptitude à passer à l'acte sont réelles, encore faut-il que les intentions se transforment en acte d'achats.

« Le parc résidentiel compte plus de 30 millions de logements dont les deux tiers datent d'avant 1975 et mériteraient différents travaux d'amélioration ».

« Les énergies fossiles et le chauffage par boucle à eau chaude représentent 62 % du parc résidentiel existant avec des équipements souvent vieillissants. Cela constitue un gisement potentiel important d'économies d'énergie »

(Source : Ceren)

« Les travaux de rénovation énergétique dans le résidentiel représentent une dépense de près de 14 milliards d'euros et concernent plus de 2,5 millions de logements »

(Source : Open)

« 34 % des travaux de maîtrise de l'énergie sont destinés à l'amélioration du système de chauffage ».

(Source : TNS-Sofres)

« Cela a concerné 812 000 logements en 2011 pour 3,520 milliards d'euros soit une dépense de 4 350 € en moyenne par logement »

(Source : Open)

« La motivation principale à la réalisation de travaux de rénovation thermique reste la réduction de la facture énergétique ; cette motivation prenant de l'importance »

(Source : TNS-Sofres)

« Les incitations financières et les conseils des professionnels constituent près des 2/3 des facteurs décisionnels pour les ménages »

« Le contact direct entre professionnels et particuliers reste le moyen le plus efficace pour diffuser l'information et valoriser l'offre ».

(Source : TNS-Sofres)

Le parc de chaudières dans le résidentiel est supérieur à 14 millions de générateurs, son taux de remplacement est inférieur à 4 % (un échange tous les 25 ans). Le changement de chaudière répond le plus souvent à une nécessité d'urgence (casse ou obsolescence) mais pas encore suffisamment par une anticipation planifiée pouvant correspondre à un programme de rénovation thermique.

2. La question du Journaliste Philippe NUNES

« En quoi les acteurs du marché de la transition énergétique dans le secteur résidentiel peuvent-ils contribuer ensemble efficacement, avec la Fnas, à l'atteinte des objectifs de réduction des consommations d'énergie et de rejet de gaz à effet de serre constituant les engagements de la France ?

3. Alliance Chaleur Fioul

Pour **Patrick Thévenard**, président de l'association **Alliance Solutions Fioul**, les choses ont évolué depuis un an. Les pétroliers veulent que le discours sur le fioul soit plus combatif. Les volumes de fioul domestique en 2012 ont été de 9,2 millions de m³ en France (contre 12 m³ en 2011). La consommation décroît fortement grâce aux mesures d'économie et de productivité mais malgré cela, le parc fioul domestique représente 92 millions de kWh soit l'équivalent de 18 tranches nucléaires.

L'énergie fioul fait face à deux problématiques principales :

- un problème d'image à redresser pour reconquérir une place abandonnée ;
- des évolutions technologiques à valoriser en matière d'équipement thermiques car, le fioul étant une énergie totalement compatible avec la RT 2012, il s'agit de faire passer la consommation des maisons individuelles de 2 500 / 3 000 litres par an à 300 / 400 litres par an.

Il est vrai que le client final a du mal à faire la différence entre une chaudière « basse température » et une « chaudière à condensation » et a tendance à privilégier la première au détriment de la seconde (les ventes de chaudières fioul à condensation ont baissé de + de 13 % en 2012)

Dans ce contexte, entre des volontés politiques et des politiques publiques d'une part et des consommateurs attentistes d'autre part, il faut reconnaître que la transition énergétique nécessite des investissements relevant de la micro-économie (niveau consommateur) pour des bénéfices relevant de la macro-économie (niveau national). Il s'agit donc de réconcilier l'investissement privé et la puissance publique.

Pour cela il serait nécessaire de positionner en interface un tiers investisseur, qui a été l'Etat pendant quelques années.

C'est pour cela qu'en termes de partenariats, il convient de mettre en place auprès du consommateur une chaîne de valeur l'incitant à considérer comme normal d'améliorer son installation thermique ou de remplacer sa chaudière dans un cycle de temps. Or il existe

actuellement des freins économiques et psychosociologiques qui sont encore loin d'être levés.

Le rôle de l'Association Alliance Solutions Fioul vise à promouvoir l'utilisation performante du fioul domestique au travers de partenariats – notamment avec la Fnas – et d'efforts de communication et de marketing, en réinventant la valorisation permanente des matériels, sinon celle des idées.

4. L'énergéticien GDF SUEZ

Anne Courtois de **GDF-Suez** fait valoir que pour Gérard Mestrallet, le nouveau modèle énergétique qui nous mènera peut-être jusqu'en 2050 sera en réseau connecté, interactif, proche des citoyens, des territoires, et largement décarboné.

Qu'est-ce que la vision de GDF-Suez en matière de transition énergétique ?

C'est un bouquet énergétique composé de plusieurs énergies : du gaz naturel pour ses qualités de flexibilité, de diversité d'approvisionnement, de compétitivité, de faible émission de CO₂, de palliation aux intermittences du réseau électricité ainsi qu'à celle de l'éolien et du solaire, mais ce sont également les énergies renouvelables pour lesquelles GDF-Suez a investi durablement.

Le groupe est le premier acteur de l'éolien terrestre en France avec un parc d'1,4 MW et second producteur d'énergie hydraulique avec un parc de 5,2 MW.

Un mix énergétique au service des territoires, de manière décentralisée et locale. Ces sont des filières structurées localement pour pérenniser les emplois et les rendements délocalisables.

Ce mix énergétique, sans la notion d'efficacité énergétique, ne servirait à rien et n'aurait aucun sens. L'efficacité énergétique consiste en une aide :

- à la sensibilisation de la maîtrise de l'énergie
- permettant de mieux maîtriser sa consommation d'énergie (offres actuelles et à venir avec des garanties de performances)
- au renouvellement des offres commerciales (renouvellement de chaudières par exemple)
- au changement des comportements avec la sensibilisation des citoyens avec les éco-gestes.

Ce sont également de partenariats avec la filière : GDF-Suez a organisé en 2012-2013 les « Rencontres de la performance énergétique », qui se traduisent par la tenue dans les régions de près d'une quarantaine de réunions associant les partenaires installateurs, des fabricants et des négociants Fnas.

GDF-Suez souhaite également promouvoir ses solutions performantes via les espaces certifiés « EnR Service Pro » de la distribution professionnelle.

Enfin GDF-Suez, fidèle à son slogan « Etre utile aux hommes », participe de manière significative à la lutte contre la précarité énergétique de près de 4 millions de ménages en investissant 22 millions d'euros dans le programme public « Habiter mieux » pour la rénovation énergétique de plus de 300 000 logements de propriétaires occupants, avec 200 correspondants « solidarité » oeuvrant en maillage sur toute la France, au plus près des collectivités pour les détecter. Il s'agit d'un réel enjeu sociétal.

5. L'énergéticien EDF

Selon **Patrick Bayle (EDF)**, le financement via les CEE n'est souvent pas l'élément déclencheur de travaux d'efficacité énergétique. Les particuliers ont de l'argent, mais préfèrent le placer, tandis que les aides publiques devraient surtout être ciblées sur les travaux de lutte contre la précarité énergétique. En réalité, il y a peu d'attente du consommateur en matière de rénovation énergétique. Nous sommes face à un marché de l'offre et notre enjeu à tous est donc de passer à un marché de la demande, ce qui conduit à faire évoluer la mentalité des consommateurs :

- c'est-à-dire placer les gens dans des conditions d'achat basées sur l'envie, la confiance et le souhait de passer à l'acte,
- et les séduire en adoptant un discours commercial cohérent, et en étoffant l'offre par l'adjonction de l'agréable à l'utile.

Le passage à l'acte chez le particulier est souvent freiné par les difficultés générées par les travaux de rénovation et l'absence de garantie sur les économies promises. Il faut donc éviter de promettre ce que l'on ne pourra pas tenir et assurer une bonne adéquation entre solutions proposées et attente du marché.

Dans ce contexte, EDF pousse les feux sur la formation via le dispositif Feebat, qui a été renouvelé en 2013, et aussi sur le programme RAGE pour l'intégration des critères d'efficacité énergétique dans les règles de l'art de la construction.

Philippe Pelletier fait valoir :

- que la Fnas a eu raison de donner la parole aux énergéticiens car ils sont incontournables du fait qu'ils disposent de moyens importants (leurs réseaux) et détiennent une bonne connaissance du marché ;

- l'Etat a montré la voie jusqu'ici, aujourd'hui c'est à la filière professionnelle de le faire désormais pour la mise en mouvement de la société et la réussite de la transition énergétique ;
- l'offre doit se mettre au niveau pour permettre la sensibilisation et la prise de conscience des consommateurs afin de transformer leurs intentions en actes. C'est une action opérationnelle et collective qui permettra d'élaborer une telle offre.

6. L'UECF – L'Union des Entreprises Climatique de France (FFB)

Le marché n'est pas très favorable à la mise en place de l'éco-efficacité énergétique, fait observer **Jean-François Marty (UECF-FFB)**. La filière doit en effet se positionner en termes d'offre, encore faut-il que le client dispose des moyens financiers nécessaires ou surtout qu'il ait envie d'investir dans la rénovation énergétique. Or, compte tenu de la situation financière des pouvoirs publics, il ne faut rien attendre de l'Etat. Le seul outil efficace, ce sont les certificats d'économie d'énergie et à ce propos, il remercie les obligés, qui vont contribuer à réduire la note des particuliers.

Deux axes sont à privilégier :

- pousser au maintien des CEE ;
- donner envie au consommateur de moderniser son installation de chauffage plutôt que de changer de voiture ou son téléviseur. C'est une action conjointe qui est à mener au sein de la filière, notamment en matière de formation des différents acteurs du marché.

L'une des motivations essentielles du consommateur en matière de rénovation énergétique est celle du confort et de la rentabilité de l'installation, ainsi que la sécurité de fonctionnement de la chaudière.

Les travaux doivent devenir une opération confortable, paisible, sécurisée pour le client, qui ne soit pas entachée par des problèmes de livraison de matériel, de garanties, etc., toutes choses qui freinent l'offre. Il nous faut traiter collectivement tous ces aspects, travailler ensemble, fabricants, distributeurs et installateurs, à faire disparaître ces grains de sable qui entravent le bon déroulement des chantiers.

7. Le syndicat des constructeurs et industriel

UNICLIMA

Pierre-Louis François (Uniclimate) rappelle que le syndicat professionnel qu'il préside est constitué de fabricants animés de la volonté de créer de la valeur durable. La promotion des technologies, c'est bien. En revanche les « ruptures technologiques » sont à éviter car elles sont trop souvent source de déconvenues. Il faut faire progresser les technologies en continu, dans la durée, en capitalisant sur l'expérience. La chaudière à condensation de demain sera plus performante et plus silencieuse que celle d'aujourd'hui.

Les industriels ont aussi besoin, pour pouvoir investir, d'un marché non chaotique et visible, sachant qu'il faut en moyenne de 3 à 6 ans pour que le marché assimile une nouvelle technologie.

Nos clients sont beaucoup plus attentistes aujourd'hui, nous devons pouvoir leur délivrer des messages à la fois clairs et crédibles.

En réalité le client retarde souvent sa décision d'achat parce qu'il est perdu et qu'il a peur de faire le mauvais choix, il n'anticipe pas. On lui tient tellement de discours contradictoires qu'il préfère attendre de ne plus avoir le choix. Il opère donc in fine un choix minimal.

Dans le domaine des matériels, chacun prône sa meilleure solution, « la seule et la meilleure... ».

Il y a un code de déontologie chez Uniclimate selon lequel :

- il n'y a pas de solution idéale et universelle,
- chacun peut défendre sa solution sans pour autant critiquer celle de son voisin.

Enfin, s'agissant de l'évolution du marché français du génie climatique, il ne se dit pas très optimiste pour les prochains trimestres et se déclare favorable à des actions communes avec la Fnas vis-à-vis des pouvoirs publics, dans le domaine de certaines mesures fiscales, jugées trop complexes.

8. Le mot de la fin est revenu à Philippe Pelletier.

- 1) La filière professionnelle détient la capacité collective de réussir la transition énergétique pour peu qu'elle relève le défi de rendre son offre attractive et au bon niveau de compétence. Ce niveau de compétence ne se réduit pas à celui de la mise en œuvre, ce sont tous les acteurs de la filière qui sont concernés. Le développement durable, c'est l'affaire de l'ensemble de la filière professionnelle, sachant que la chaîne n'est forte que de son maillon le plus faible.
- 2) Il faut être ambitieux pour la qualité de l'offre : dans ce cadre, il est nécessaire de faire entrer le bâtiment dans l'économie, qu'il ne soit plus une exception dans le paysage économique du pays et qu'il puisse intégrer cette évolution qui a permis à l'industrie de faire sa mue : meilleure gestion des chantiers, gains de productivité, recherche et innovation, etc.
- 3) La société sera exigeante, elle demandera de la garantie sur l'économie réelle générée par les travaux.

La transition énergétique réussira grâce au soutien des énergéticiens et par l'intégration dans la filière des recettes de l'industrie. Il nous faut accepter de nous inscrire dans la durée afin de créer de la valeur ensemble.

Fédération française des négociants en Appareils Sanitaires, chauffage, climatisation et canalisations

5, rue du Cardinal Mercier – 75009 Paris

Tel : 01 40 82 91 44 – Fax : 01 40 82 91 45 – E-mail : fnas@fnas.fr – Site : www.fnas.fr

La distribution professionnelle chauffage-sanitaire, une profession organisée structurée.

Les distributeurs professionnels en sanitaire chauffage sont de 200 à être regroupés au sein de la FNAS (fédération française des négociants en appareils sanitaires, chauffage, climatisation et canalisations). Ils représentent 70 % du chiffre d'affaires de la profession et regroupe plus de 1350 points de vente dont près d'un millier de salles d'exposition en sanitaire et en chauffage ouvertes au consommateur. C'est la FNAS qui a initié et mis en place à certification « EnR Service pro ».