

Le marché de la micro-cogénération périra faute de soutien public

En Europe, plus de 5 millions de chaudières traditionnelles vendues annuellement pourraient être remplacées par des unités de micro-cogénération. Mais des perspectives politiques incertaines, un soutien inconstant des gouvernements et le manque d'initiatives pour informer le consommateur de l'intérêt de cette technologie sont en train de menacer le futur du marché européen de la micro-cogénération. Des politiques plus favorables, un appui financier et une promotion agressive seront nécessaires pour le faire démarrer. C'est ce qu'estime une étude récente de Frost & Sullivan, qui juge que les incitations actuellement disponibles sont insuffisantes pour permettre à ce marché de passer de la pré-commercialisation à la commercialisation de masse. Les décideurs politiques ont encore besoin de prendre conscience de l'intérêt d'une diffusion de la micro-cogénération à grande échelle, poursuit l'étude. Le caractère erratique des aides publiques à la micro-cogénération a provoqué une crise de confiance parmi les acteurs du marché. Un plus fort soutien public est indispensable pour permettre un décollage de la micro-cogénération. Ce soutien, ainsi qu'une volonté stratégique des fabricants de promouvoir la micro-cogénération, sont les facteurs clés qui permettront de parvenir à un marché de masse. Les coûts des systèmes pourront être abaissés si les ventes augmentent. Le marché européen de la micro-cogénération se développera ou périra selon le niveau des aides. Le défi est plus réglementaire que technique. L'étude ajoute que, par rapport à une chaudière à condensation, une unité de micro-cogénération "pourrait permettre d'éviter annuellement près de 1,7 tonne d'émissions de CO₂ dans une maison individuelle".

Chauffage : les Français ont besoin d'être "incités" à économiser l'énergie

Pour lutter contre l'effet rebond qui, dans l'habitat, peut annuler jusqu'à 50% d'économies d'énergie obtenues par des travaux, il est nécessaire de mettre en place, pour les ménages, des "incitations à économiser", et ce pour parvenir à faire évoluer leurs comportements. C'est ce que souligne une étude que vient de réaliser le Centre gouvernemental d'analyse stratégique (CAS) en collaboration avec le Credoc. Même si "les Français témoignent de réflexes d'économie d'énergie", "la propension à investir dans un dispositif économe en énergie reste faible" et "les consommateurs témoignent d'une relativement faible disposition à payer un service permettant d'économiser l'énergie", observe l'étude, qui ajoute : Il est difficile d'encourager les comportements économes en énergie en mettant en avant le seul argument écologique. Ainsi, les préoccupations écologiques des ménages n'influencent pas leurs aspirations en termes de température intérieure.

Les modes de consommation d'énergie s'enracinent sur des idéaux culturels et sociaux, sur des routines et des réflexes en relative contradiction avec les nécessaires changements qu'impose la maîtrise de la demande d'énergie, poursuit l'étude, qui, d'autre part, juge que "les incitations fondées sur le signal-prix sont les plus pertinentes pour encourager les économies d'énergie".

Rénovation énergétique : l'installateur, prescripteur clé

Selon une enquête récente de CertiNergy, la raison principale des travaux de rénovation énergétique des particuliers, c'est la réduction de la facture d'énergie (à 31%), devant le remplacement d'un équipement vétuste ou en mauvais état (29%), "une meilleure performance énergétique du logement" (15%), une amélioration du confort (10%) ou encore le remplacement d'un équipement en panne (9%). Qu'attendent les particuliers des "obligés" des CEE ? 54% disent : une aide au financement. 11,5%, une mise en relation avec des installateurs. Autre question posée : comment avez-vous défini les types de travaux de chauffage à réaliser ? 43,5% disent qu'ils ont été conseillés par un installateur, 43,5% par la presse ou Internet, 22,4% par des proches, 8% par un auditeur thermique ou par Info Energie et seulement 3,7% par un fournisseur d'énergie. Quant à la définition du niveau de performance à atteindre, là encore, l'installateur a un rôle prépondérant de conseil (à 69,6%), devant la presse ou Internet (29,1%), tandis que les fournisseurs d'énergie arrivent loin derrière, à 6,7%. Autre question : qu'est-ce qui a contribué à la décision de lancer des travaux de chauffage ? Arrivent en tête les aides publiques (à 58,9%), devant les conseils de l'installateur (52,2%), la remise commerciale de celui-ci (29,4%), l'aide financière du fournisseur d'énergie (16,4%) ou ses conseils (17,4%). Par ailleurs, 18% des installateurs chauffagistes du Réseau CertyPro (de CertiNergy) jugent que les CEE permettent de réaliser plus de travaux ; 26%, qu'ils permettent de faire des travaux qui, autrement, auraient été faits par le client lui-même.