

A low-angle, upward-looking photograph of a modern building's glass facade. The grid of window panes creates a strong geometric pattern that recedes into the distance under a clear blue sky. A semi-transparent green horizontal band is overlaid across the middle of the image, containing the title text.

PREMIERE REUNION DE LA PLATEFORME DE DISCUSSION NATIONALE - COMPTE-RENDU



This project has received funding
from the European Union's Horizon 2020
research and innovation programme under
grant agreement No 849772



TITRE DU DOCUMENT

Première réunion de la plateforme de discussion nationale – Compte-rendu

TYPE DE DOCUMENT

Public

VERSION

Version 2.0

DATE

10/03/2016

AUTEUR

Guillaume de Laboulaye, ENERGIES 2050

EDITEUR

Stéphane Pouffary, ENERGIES 2050

LE PROJET TRUST EPC SOUTH

Atteindre les objectifs 2020 de l'Union Européenne en matière **d'efficacité énergétique** tout en réduisant sa dépendance aux importations énergétiques est une tâche ambitieuse qui requiert des **approches et outils innovants** – tels que ceux qui sont développés dans le cadre de Trust-EPC-South.

Le projet **Trust-EPC-South** a pour objectif de favoriser **les investissements en efficacité énergétique (EEI) dans les secteurs tertiaires privés** des pays du Sud de l'Europe, en développant un nouvel outil d'évaluation des investissements qui s'appuiera sur une méthodologie établie (Green Rating™). L'application d'une méthodologie standardisée permettra de soutenir les sociétés de service énergétique, les institutions financières et les acteurs tertiaires dans le développement des CPE, facilitera la prise de décision et réduira au final les barrières aux investissements en efficacité énergétique.

Trust-EPC-South, projet **financé par le programme Horizon 2020 de l'Union Européenne**, est mis en œuvre au **Portugal**, en **Espagne**, en **France**, en **Italie**, en **Croatie** et en **Grèce**. Le consortium projet, dirigé par l'entreprise espagnole CREARA, est composé d'experts interdisciplinaires représentant les pays participants, auxquels s'ajoute l'organisation non gouvernementale "Green Rating Alliance". Les partenaires sont unis par la volonté commune de **stimuler les investissements dans les marchés cibles**, qui offrent de grandes opportunités tant pour l'efficacité énergétique que pour l'établissement de contrats de performance énergétique.



TABLE DES MATIERES

LE PROJET TRUST EPC SOUTH	2
INTRODUCTION	4
CONTEXTE	4
UN MARCHÉ LIMITÉ PAR DE NOMBREUSES BARRIÈRES	4
QUELLES RÉPONSES?	4
CONCLUSION ET FUTURES ACTIVITÉS	5
ANNEXES	6
ANNEXE 1: LISTE DES PARTICIPANTS	6
ANNEXE 2 : MINUTES	7
ANNEXE 3: PRESENTATION PROJET TRUST EPC SOUTH	9
ANNEXE 4: PRESENTATION D'ENERGIES 2050	9
ANNEXE 5: ETUDE DE MARCHÉ DES CPE DANS LE SECTEUR TERTIAIRE	9

INTRODUCTION

Contexte

L'association ENERGIES 2050 est responsable de la mise en œuvre des activités du projet Trust EPC South en France. Dans ce cadre, une plateforme de discussion nationale réunissant les principaux acteurs du marché des CPE, à savoir les fournisseurs/facilitateurs de CPE, les organismes financiers ainsi que des entreprises du secteur tertiaire privé, a été constituée.

ENERGIES 2050 a organisé la première réunion de cette plateforme de discussion nationale le 8 mars 2016 à Villeneuve Loubet. Une dizaine d'organisations était réunie: La Caisse des Dépôts et Consignation (CDC), Exterimmo (Groupe CDC), Cash Alimentaire du Sud-Est, Hôtel Grand Capelet, Green Yellow, Ergelis, EPSM de la Sarthe, AEW/Green Rating Alliance, Solener/AICVF (Association des Ingénieurs Climatisation Ventilation Froid) et ENERGIES 2050. Il est à noter que la Chambre de Commerce et d'Industrie de Nice Côte d'Azur n'a pas pu assister à la réunion mais reste partie prenante de la plateforme de discussion nationale.

L'objectif de cette réunion était de mettre en contact les acteurs clés du marché des CPE et du secteur tertiaire en France, de faciliter le dialogue et de promouvoir les potentielles synergies.

Un marché limité par de nombreuses barrières

Suites aux présentations des activités d'ENERGIES 2050, du projet Trust EPC et de ses objectifs, et après un tour de table des participants, les débats ont principalement porté sur l'état du marché, les principales barrières au développement des CPE et les opportunités d'actions potentielles.

Les participants ont notamment souligné les freins suivants :

- **Un problème de confiance** existe envers les fournisseurs de CPE et envers ce type de contrat, qui peut apparaître opaque et complexe pour les acteurs du tertiaire privé. Le manque de connaissance est un frein conséquent au développement des CPE ;
- Au problème de **complexité s'ajoute un coût** plus élevé, en comparaison d'autres solutions d'investissements en efficacité énergétique. Seuls les projets d'une taille minimale critique peuvent permettre de générer assez d'économies pour justifier ces coûts, le tertiaire diffus se retrouvant naturellement exclu ;
- Le **prix de l'électricité** reste à un niveau très bas, ce qui rend les investissements moins rentables. Globalement, les investissements en efficacité énergétique et énergies renouvelables ont des temps de retour sur investissements trop long et ne constituent pas une priorité dans un contexte économique difficile ;
- Lorsque le bâtiment est en location, **le propriétaire n'a pas d'incitation** à investir dans l'efficacité énergétique (en dehors d'une stratégie basée sur le confort ou la fidélisation du locataire) car la réduction des charges bénéficie surtout au locataire.
- La **gestion du risque** inhérent aux CPE est problématique, particulièrement pour les financeurs sur une période longue. La participation **des assurances** dans le processus peut être une réponse à condition que la prime de risque ne soit pas trop élevée et ne nuise pas à la rentabilité de l'investissement.

Quelles réponses?

Afin de faire face à ces différentes barrières, des solutions potentielles ont été évoquées lors de cette réunion. Il a été rappelé que le projet Trust EPC South prévoit de réaliser des formations et des sessions de sensibilisation afin de promouvoir les bénéfices des CPE et de permettre aux acteurs du secteur

tertiaire et aux financeurs de mieux appréhender ce type de contrat. Un outil d'aide à la décision, basé sur la méthodologie Green Rating™ est également en cours de développement.

Il est nécessaire, par ailleurs, de mettre l'accent sur **la valeur du patrimoine immobilier**, qui rentre dans l'actif des entreprises et se déprécie avec le temps : la rénovation peut permettre d'accroître ou maintenir la valeur de l'actif. L'intérêt des propriétaires pour **les labels type BREEAM, LED ou HQE** a également été souligné et permet également de valoriser les bâtiments labellisés. La possibilité **d'un fonds de garantie européen**, afin de limiter les risques pour les investisseurs, a été évoquée, ainsi que la mise en place de **solutions innovantes** de financement. La **simplification des contrats** a finalement été discutée, étant entendu que ce travail est déjà réalisé par les fournisseurs de CPE et qu'il est difficile d'aller en deçà d'un certain niveau de complexité sur ce type de contrat.

Conclusion et futures activités

Au final, il a été rappelé par les participants que le marché des CPE et de l'efficacité énergétique est atone (contexte économique difficile), que ce soit dans le privé ou le public, même pour des investissements ayant des périodes de retour sur investissement plutôt courtes (inférieures à 5-7 ans). Un certain nombre de programmes ont été mis en place, notamment par la CCI, mais n'ont pas eu les résultats escomptés.

Globalement, les discussions menées lors de cette première réunion de la plateforme de discussion nationale rejoignent les conclusions de l'analyse de marché conduite par ENERGIES 2050 dans le cadre de Trust EPC South, pour laquelle une quarantaine d'acteurs clefs du marché avait été auditionnée. Le projet devra se concentrer sur les différentes barrières évoquées lors cette rencontre, notamment dans la mise en œuvre des projets pilotes et dans les recommandations faites à la Commission Européenne dans le cadre du programme Horizon 2020.

Cette réunion marquait un premier tournant dans la mise en œuvre des activités du projet Trust EPC South. Dans les prochains mois aura lieu une formation à destination des acteurs du secteur tertiaire ainsi qu'un certain nombre d'échanges bilatéraux/trilatéraux pour la sélection de projets pilotes.

L'équipe d'ENERGIES 2050 tient à remercier l'ensemble des participants à cette réunion, en espérant que cela lancera une série d'actions communes, dans le cadre du projet mais également d'autres activités sur lesquelles des synergies potentielles existent. Les échanges ont été fructueux et les apports des participants seront mis en avant aussi bien au niveau national qu'europpéen.

ANNEXES

ANNEXE 1: LISTE DES PARTICIPANTS

	Nom / Prénom	Fonction	Organisation	Initiales (pour minutes)
1	SEJOURNE Ghislaine	Chargée de développement territorial	Caisse des Dépôts	GS
2	DE RUGERIIS Patrick	Directeur Général Délégué	CDC / Exterimmo	PR
3	GALLICE Barbara	Directrice	Cash Alimentaire du Sud-Est	BG
4	ROUGERIE Gabriel	Gérant	Hôtel Grand Capelet	GR
5	ROSA Anthony	Responsable Commercial	Green Yellow	AR
6	DUBOIS-TAINE Benoît	Directeur Général	Ergelis	BD
7	HARRAN Jacques	Directeur Technique et Logistique	Centre Hospitalier de la Sarthe	JH
8	LAQUITAINE Thierry	Responsable Développement Durable	AEW / Green Rating Alliance	TL
9	ABDESSLAM Mohammed	Directeur Général	Solener	MA
10	POUFFARY Stéphane	Directeur	ENERGIES 2050	SP
11	De LABOULAYE Guillaume	Chargé de projet	ENERGIES 2050	GdL
12	RIGAUD Béatrice	Assistante chef de projet	ENERGIES 2050	BR

Annexe 2 : Minutes

Présentation des activités de l'association ENERGIES 20050 par Monsieur Stéphane POUFFARY, Directeur Général de l'association.

Tour de table

GS et PR : Présentation des activités de la Caisse des Dépôts et Consignation et de sa filiale pour les activités CPE, Exterimmo. Exterimmo est spécialisé dans l'immobilier public mais s'étend également au privé. Intéressés par les activités du projet et pour voir comment cela assistera le développement des CPE.

GR : Gère l'hôtel Grand Capelet qui a des besoins en rénovation. Aurait pu être pilote d'un autre projet géré par ENERGIES 2050, neZEH (near Zero Energy Hotels, Hôtels presque zéro énergie). Souhaitait voir comment le CPE pourrait s'appliquer à ses besoins.

BG : Distributeur Cash Alimentaire du Sud-Est. A mis en œuvre beaucoup de mesures et est partie du programme "performance globale" avec une quarantaine d'entreprises. Intéressée par la RSE et les économies d'énergie. Participe à d'autres projets et a déjà fait des investissements dans la chaîne de froid, l'EE, etc.

TL : Responsable DD du groupe AEW, gestion d'actifs immobiliers. Egalement membre du CA de la Green Rating Alliance.

MA : Bureau Solener et représentant AICVF (Association des Ingénieurs en Climatologie, Ventilation et Froid) dans le Nord. Spécialiste EE, intéressé pour développer l'activité CPE, en particulier sur bâtiment neuf.

JH : A travaillé sur CPE dans centre hospitalier en Bretagne, avec investissement compensé en 5 ans comprenant notamment une chaudière biomasse. Travaille à la mise en place de mesures d'efficacité énergétique dans l'EPSM de la Sarthe. Actuellement en phase d'audit.

BD : fondateur entreprise Ergelis proposant des CPE depuis 2004. 200 bâtiments tertiaires concernés, Bâtiments de 10 à 15 000m² minimum. Méthode : suivi et optimisation des consommations à distance. Réduit la consommation de 10 à 40%. Présent en France et dans 6 autres pays d'Europe de l'Est (Pologne, Slovaquie, Roumanie, République Tchèque, etc.) avec un partenaire. Dans le cadre de Trust EPC South, travaille également avec la Croatie.

AR : Green Yellow : 570 CPE mis en place dans le monde en cours d'exploitation (notamment supermarchés, entrepôts logistiques, agroalimentaire, etc.). 99 CPE en PACA (dont 21 CPE sur des supermarchés en Alpes maritimes) pour 45GW économisés en PACA (-25% en moyenne par site). N'intervient que sur des mesures actives (pas de rénovation du bâti), GTB/GTC, processus.

GdL : Présentation du projet TRUST EPC South: programme financé par la Commission Européenne dans le cadre du programme Horizon 2020. Voir présentation. But de la plateforme: impliquer les parties prenantes, comprendre les contraintes et développer des solutions pour le marché CPE.

Débats, discussion sur les différents aspects du projet

Questions/ remarques :

- Rôle des projets pilotes au-delà des aspects techniques déjà maîtrisés ? Ils serviront à voir comment on peut étendre les investissements. Le focus est mis sur l'outil, la formation et la diffusion mais pas ou peu sur le technique qui est maîtrisé par les fournisseurs CPE.
- Quand l'outil sera-t-il disponible ? Dans les prochains mois (développé par partenaire portugais)
- GS : a rappelé les freins existants pour le tertiaire diffus : peu de retour immédiat, pb propriétaire/locataire, investissement difficile pour hôtels, magasins non franchisés, secteur de la santé diffus, etc. La CCI (projet éco-énergie) tente de répondre mais pas le succès attendu, pas de passage à l'acte par le chef d'entreprise. Quelles solutions à ces problématiques ?
- MA: Comment débloquer la situation ? Le CPE peut apparaître comme une opportunité pour le secteur immobilier malgré les temps difficiles, surtout avec des périodes de RSI inférieures à 7ans. Méconnaissance des entreprises sur le sujet.
- PR : Marché de la construction et rénovation atone. Priorité pour donner confiance : amener de la qualification, de la formation sur ces sujets. CPE très vaste en terme technique et en termes de droit, besoin de bien définir ce dont on parle. Beaucoup d'initiatives et intérêts sectoriels. Enjeux très importants sur privé. Actuellement, plus de CPE immobiliers mis en place sur secteur public. Défiance. Réel besoin de formation.
- BG : s'étonne du manque d'aide de l'Etat sur les investissements en photovoltaïque en particulier sur la garantie constructeur (30 ans). Retour sur investissement entre 10 et 15 ans. C'est le chef d'entreprise qui prend tous les risques. Difficile de s'engager sur un si long terme. projet de leasing en cours avec Valénergies – leasing peut être une solution adaptée.
- BD : en rénovation, l'isolation n'est pas la meilleure solution. Amélioration et gains à trouver en sobriété. Contrat CPE compliqué par essence.
- AR : CPE complexe à vendre. Contexte pas assez favorable. Cout électricité très bas nuit à la rentabilité des investissements. Durée engagement trop longue pour un contexte économique difficile. Question de confiance, particulièrement en France. S'est dirigé vers un assouplissement des règles et de la durée du contrat. Garantie n'est pas toujours voulue par le client, préfère un suivi annuel simple. Leasing est également utilisé.
- JD : CPE vendu sur le fait que si objectif n'est pas atteint, le partenaire paie la différence => diminution du risque. Equipe était formée avec installateurs (dans privé) et participait aux réglages des appareils. Difficile dans public (groupement hospitalier du territoire). Le centre hospitalier ne veut s'engager sur aucune durée même courte type 6 mois aujourd'hui (conjecture économique).
- MA : Entre 10 et 15 ans de temps de retour, ça passe chez les bailleurs sociaux. Pour le tertiaire, les solutions entre 5 et 10 ans passent. Pour les industriels, entre 1 et 5 ans. Pour juger du prix, le réel surcoût doit être pris en compte (par exemple, s'il faut changer dans tous les cas les fenêtres dans le respect des réglementations)

Quelles solutions?

PR: maitres d'ouvrages privés ne peuvent plus aller vers investissements lourds. Mais méconnaissance de la valeur réelle du patrimoine, qui entre dans l'actif du bilan et se déprécie avec le temps. Il faudrait mieux monitorer les bâtiments pour ajuster et générer des économies sans travaux sur le bâti, dans le privé comme dans le public. Puis, dans 1 second temps, amener des changements pour redonner valeur à ses actifs. Sur 40 ans, l'exploitation = 80% du coût de l'immobilier.

AR : Met l'accent sur les labels (BREEAM, LEED, HQE) qui sont une véritable valeur (image de marque) ajoutée pour le bâtiment. Forte demande de certification, ce que n'offre pas le CPE. Pour le propriétaire, baisse des charges dues aux économies d'énergie peut être un argument pour fidéliser le locataire

GS : solutions idéales de crédit/bail ou leasing n'ont pas encore trouvées par les opérateurs. En Belgique ou Allemagne, argent public investi au départ pour lancer le marché.

Trouver un fonds de garantie européen pour contrebalancer le risque pris par les opérateurs ?? Assurances ne répondent pas à cette problématique car répercutent le risque sur les primes => contrat devient trop cher.

PR : A terme obligation de résultat dans les contrats. Aides conditionnées au résultat. Les maitres d'ouvrages pourront rentabiliser leurs investissements. Il faut responsabiliser toute la chaîne de valeur. Une piste peut-être : prévoir plus de contrats à obligation de résultat (fait par CDC/Exterrimo avec la Cité universitaire de Paris).

GdL : Pas de contrat à obligation de résultats impliquant des assureurs ?

GM : pour petits projets, parfois les travaux sont faits en interne plutôt que de passer par un CPE complexe...du coup, les travaux à long terme ne sont pas réalisés

GdL: Faut-il simplifier les contrats CPE ?

BD : Ils ont déjà été simplifiés. Niveau de complexité inhérent pour décrire l'ensemble des tâches (10-15 pages mini par contrats).

AR : La complexité est inhérente à ces contrats. Peut-être révision des conditions particulières, ou proposer un mixte

ANNEXE 3: PRESENTATION PROJET TRUST EPC SOUTH

ANNEXE 4: PRESENTATION D'ENERGIES 2050

ANNEXE 5: ETUDE DE MARCHÉ DES CPE DANS LE SECTEUR TERTIAIRE