

A S S E M B L É E N A T I O N A L E

X V ^e L É G I S L A T U R E

Compte rendu

**Commission d'enquête
sur l'impact économique, industriel et
environnemental des énergies renouvelables,
sur la transparence des financements
et sur l'acceptabilité sociale
des politiques de transition énergétique**

– Audition, ouverte à la presse, de M. Hugues Sartre, porte-parole de la société GEO PLC, accompagné de Mme Marina Offel de Villaucourt, responsable affaires publiques 2

Jeudi

18 avril 2019

Séance de 14 heures 45

Compte rendu n° 19

SESSION ORDINAIRE DE 2018-2019

**Présidence
de M. Julien Aubert,
Président
puis de
Mme Laure
de La Raudière,
*Vice-Présidente***



La séance est ouverte à quatorze heures cinquante.

M. le président Julien Aubert. Nous accueillons à présent M. Hugues Sartre, porte-parole de GEO PLC, accompagné de Mme Marina Offel de Villaucourt, responsable des affaires publiques.

La société GEO PLC a sollicité notre commission dès sa constitution pour être auditionnée. Madame et monsieur, nous pouvons donc estimer que vous nous communiquerez des informations précieuses, sans vous limiter aux éléments de langage qu'un responsable et un porte-parole ont dans leur besace. Aussi avons-nous répondu favorablement à votre sollicitation.

GEO PLC, filiale de GEO France Finance, a été créée en 2008 dans le but de promouvoir, grâce aux certificats d'économies d'énergie (CEE), des actions d'économies d'énergie, et a été reconnu en 2010 « structure collective » dans le cadre du dispositif des CEE. Vous nous direz quels sont le rôle et la place de votre société dans le dispositif des CEE.

Son site internet indique que « GEO PLC a pu distribuer, en 2013, sous la forme de primes financières et d'avoirs aux différents bénéficiaires éligibles, 12 millions d'euros ». Bien que cette information date quelque peu, notre commission souhaiterait que vous lui donniez des précisions sur ces flux financiers. D'où viennent ces 12 millions d'euros, et où vont-ils ? GEO PLC joue-t-il le rôle d'un courtier ou d'un intermédiaire financier ? Comment votre société se rémunère-t-elle, et quels sont ses principaux clients ?

GEO PLC a également un rôle actif dans la rénovation énergétique ou thermique de logements. Votre société mène-t-elle des actions visant à favoriser l'autoconsommation énergétique de particuliers à partir de leur production éolienne ou photovoltaïque ?

Participez-vous, en outre, à des opérations auprès du grand public relayées par des campagnes publicitaires comme le remplacement des chaudières au fioul pour 1 voire zéro euro, ou – sujet qui intéresse tout particulièrement Mme la rapporteure – l'isolation des combles des maisons pour 1 euro ? Nous voudrions aussi connaître votre sentiment sur la qualité des travaux réalisés à ce prix et que vous nous disiez comment, selon vous, il est possible de s'assurer du sérieux de leur exécution.

Vous venez par ailleurs de lancer la marque Helligo qui regroupe la plupart de vos activités dans les domaines, diffus, de la transition énergétique. Avec cette marque, poursuivez-vous l'objectif d'améliorer la lisibilité de vos actions ? Le grand public connaît-il cette marque ?

Enfin, nous souhaiterions savoir si vos activités se font en lien avec les collectivités territoriales et si certaines font directement appel à vos services, en tant que clientes.

Comme vous le voyez, nos questions sont nombreuses. Elles vous encouragent à éventuellement réorienter votre présentation pour y répondre.

Nous écouterons d'abord votre exposé liminaire qui ne devra pas dépasser quinze minutes. Je rappelle, à toutes fins utiles, que les minutes sont composées de soixante secondes et non, comme certains le croient, du double ! Puis Mme la rapporteure et les membres de la commission vous interrogeront.

Conformément aux dispositions de l'article 6 de l'ordonnance du 17 novembre 1958 relative au fonctionnement des assemblées parlementaires, je vous demande de prêter préalablement serment.

(M. Hugues Sartre et Mme Marina Offel de Villaucourt prêtent serment.)

Vous avez la parole.

M. Hugues Sartre, porte-parole de la société GEO PLC. J'ai en effet demandé à être entendu par la commission d'enquête sur la question des CEE, dont GEO PLC est depuis dix ans un acteur et un spécialiste. Je n'évoquerai donc pas les autres coûts pesant sur la facture énergétique des Français.

Comme vous l'avez indiqué, GEO PLC est une structure délégataire : elle reçoit la délégation d'obligations d'économies d'énergie de la part de fournisseurs qui nous la confient afin que nous la réalisions pour leur compte.

Historiquement, nous sommes présents dans le secteur *business to business* (« B2B ») où nous travaillons avec des artisans, des négoce et des entreprises de distribution de matériaux. En 2009, nous avons pris le virage du *business to consumer* (« B2C »), avec le projet *MesAmpoulesGratuites.fr*, notre entreprise s'est pour la première fois adressée directement aux particuliers. Nous avons par la suite conduit des opérations semblables pour les combles et, dernièrement, les chaudières à granulés de bois.

Vous avez noté que nous avons créé une nouvelle marque, Hellio, destinée à établir un pont entre ces offres. En effet, alors que l'opération « Mes ampoules gratuites » bénéficie aujourd'hui d'une certaine notoriété, tel n'est pas le cas de « Mes combles gratuits ». Or, si nous les avons appelées « Mes ampoules gratuites par Hellio » et « Mes combles gratuits par Hellio », cette dernière opération serait aujourd'hui largement connue. Aussi la marque Hellio chapeautera-t-elle l'ensemble de nos offres destinées au grand public.

Je vous ai remis un document, que j'ai souhaité aussi synthétique et simple que possible, sur le dispositif des CEE, notamment son coût. En l'examinant, nous verrons que le prix des CEE est non pas déterminé mais déterminable, en abordant ensuite le coût du dispositif sur la facture d'énergie nationale, et enfin l'utilisation qui est faite de ces sommes.

Nombre d'entre vous étant experts du dispositif des économies d'énergie, vous savez certainement que le CEE est un mécanisme d'obligations qui impose aux fournisseurs d'énergie de réaliser des actions d'économie d'énergie au prorata de leurs ventes. S'ils n'atteignent pas l'objectif qu'ont fixé les pouvoirs publics, ils doivent s'acquitter d'une pénalité, d'un montant maximal de 15 euros par mégawattheure « cumulé actualisé » (MWhc), qui peut être répercutée sur la facture des Français.

Le code de l'énergie fixe la quantité de MWhc qu'un fournisseur d'énergie doit obtenir par unité d'énergie vendue. Ainsi, pour 1 000 litres de gazole vendus, un fournisseur doit obtenir 5,344 MWhc, dont un quart consacré aux ménages en situation de précarité énergétique. Le tableau 1 donne aussi le montant des obligations pour 1 MWhc d'électricité, 1 MWhc de gaz naturel et 1 000 litres de fioul. Par conséquent, si 1 MWhc coûte 1 euro, le coût des CEE est de 5,344 euros pour 1 000 litres vendus, soit 0,53 centime d'euro par litre vendu.

Le tableau 2 représente l'impact du coût des CEE selon le montant du MWhc : pour 1 litre de gazole, il est par exemple de 0,0064 euro toutes taxes comprises (TTC) si le coût des CEE est de 1 euro par MWhc. Cet impact est établi en euros TTC car, comme l'ont indiqué plusieurs personnes que votre commission a auditionnées, le coût des CEE est répercuté sur le prix de vente de l'énergie dans sa base hors taxes, et la TVA s'applique donc sur cette base.

Le tableau 3 reprend ces données en donnant cette fois l'impact des CEE en centimes d'euro par litre ou par kWh. Lors de l'une des auditions qu'a menées votre commission – il s'agissait, je crois, de celle du président de l'Union française des industries pétrolières (UFIP) –, l'impact du coût des CEE a été évalué à 5,63 centimes d'euro TTC par litre. D'après ce tableau, qui s'appuie sur le coefficient d'obligation fixé par le code de l'énergie, un impact de 5,63 centimes d'euros correspond, pour 1 litre de gazole, à un coût du CEE situé entre 8 et 9 euros TTC par MWhc. La somme qu'aujourd'hui vous devrez acquitter si vous décidez d'acheter 1 MWhc se situe effectivement dans cet intervalle de prix.

Un fournisseur répercutera dans son prix de vente entre 1 euro et 15 euros par MWhc en fonction, d'une part, de sa capacité à obtenir des CEE et, d'autre part, des dépenses qu'il a assumées pour les obtenir.

Comment un fournisseur d'énergie peut-il obtenir des CEE ? Gaëtan Thoraval vous a exposé, ce matin, les trois solutions que prévoit la réglementation. J'indiquerai, pour ma part, les quatre solutions effectivement employées, qui sont récapitulées dans le tableau 4.

Celui-ci montre que, pour obtenir des CEE, un fournisseur d'énergie peut soit en acheter à une structure délégataire, soit financer un programme CEE, soit financer une entreprise du secteur du bâtiment et des travaux publics (BTP) versant une prime aux consommateurs, soit financer directement cette prime. Pour chacune de ces solutions, le prix des CEE varie selon les acteurs mais aussi dans le temps. Ainsi, EDF n'achète pas les CEE au même prix que Direct Énergie, et les prix des CEE en novembre diffèrent de ce qu'ils étaient en janvier, le marché des CEE étant libre.

Pour satisfaire à leurs obligations, les vendeurs d'énergie utilisent quasiment tous ces quatre leviers. Certains recourent par exemple beaucoup au marché et à la prime aux consommateurs, peu au financement de programme et un peu au financement d'entreprises du BTP. Chaque vendeur d'énergie utilise ainsi une combinaison différente de ces outils. Le moment auquel l'achat de CEE est réalisé importe également, puisque si les CEE sont acquis sur le marché lorsqu'ils ne coûtent pas cher, l'obligation est satisfaite pour un moindre coût que s'ils sont achetés à un moment où ils sont plus onéreux.

Les vendeurs d'énergie satisfont donc leurs obligations à un coût différent, et ce coût n'est pas assimilable à une taxe forfaitaire comme la contribution au service public de l'électricité (CSPE) : il correspond à une obligation de résultat, et l'on compte sur la capacité des acteurs privés à satisfaire ces obligations au meilleur coût, afin que la répercussion des CEE sur les prix de l'énergie soit aussi faible que possible.

Les CEE sont ainsi un dispositif relativement hybride dans lequel coexistent, d'un côté, un mécanisme coercitif fixé par l'État et, de l'autre, une liberté laissée aux acteurs qui, pour atteindre leur obligation de résultat, peuvent s'y prendre comme ils l'entendent. Ils choisissent en effet entre 150 fiches d'opérations standardisées. Ce nombre, qui pourrait paraître excessivement élevé, tient à ce que les économies d'énergie diffèrent dans le tertiaire, le résidentiel, l'industrie et le transport. La pompe à chaleur installée dans l'agriculture, dans

l'industrie ou chez Mme Martin ne permet pas d'économiser la même quantité d'énergie, ce dont ces fiches d'opérations standardisées tiennent compte. Toutefois, s'il existe 150 fiches, les opérations d'économie d'énergie sont, quant à elles, moins nombreuses.

Aucun fournisseur d'énergie n'a, en 2018, satisfait son obligation d'économie d'énergie au prix de 5,63 centimes d'euro TTC par litre de gazole. Quant à savoir si ce montant a été répercuté sur le prix à la pompe, cela nécessiterait de demander à chaque distributeur de carburant le coût qu'il a répercuté sur le prix à la pompe au titre des CEE pour chaque mois de l'année écoulée.

Comment un fournisseur d'énergie décide-t-il des coûts qu'il répercutera dans le prix de vente ? Dans le cas des tarifs réglementés, l'article L. 221-5 du code de l'énergie prévoit que la Commission de régulation de l'énergie (CRE), en lien avec les fournisseurs, évalue le montant des CEE, donc le coût répercuté sur le prix de vente. En revanche, pour les énergies dont le prix est fixé librement et pour les CEE, chaque fournisseur d'énergie détermine le coût à répercuter.

À cet effet, les fournisseurs d'énergie prennent en compte deux facteurs : le prix que leur a coûté l'obtention de ces CEE, qui dépend des quatre leviers évoqués précédemment ; et leur stratégie commerciale, qui les conduit à majorer ou minorer le prix des CEE. Ils peuvent, par exemple, le majorer s'ils estiment que le coût des CEE augmentera à l'avenir et qu'il importe donc qu'ils provisionnent. Ils peuvent, au contraire, minorer ce coût dans le but de prendre des parts de marché, ou parce qu'ils gèrent mieux leur obligation CEE.

Les vendeurs d'énergie satisfont ainsi leur obligation en répercutant des coûts différents. Par conséquent, l'unique moyen pour que cette commission d'enquête sache combien le dispositif coûte à chaque consommateur est, comme je l'ai indiqué, de convoquer la centaine d'obligés concernés et de demander à chacun le coût qu'il a répercuté, mois par mois, sur la facture d'énergie de ses clients. Leur réponse devra de surcroît être très précise, et spécifier notamment si le calcul de ce coût inclut les salaires des personnels traitant les dossiers CEE.

J'en viens au coût du dispositif sur la facture d'énergie nationale. À moins d'obtenir les chiffres des fournisseurs d'énergie, la méthode d'évaluation la plus fiable se fonde, comme l'a fait ce matin le représentant de la société ENR'CERT, sur le prix moyen d'achat des CEE enregistré sur le registre national des CEE.

Sur 2018, ce prix moyen, pondéré des volumes échangés, était de 5,93 euros par MWhc. Rapporté à l'obligation de 533 térawattheures cumulés actualisés (TWhc) pour l'année 2018, cela représente un coût de 3,68 milliards d'euros TTC que les fournisseurs répercutent sur la facture d'énergie de l'ensemble des consommateurs français, qu'ils soient des particuliers, des industries ou relèvent des activités du secteur tertiaire.

Ainsi, l'Assemblée nationale, en tant que consommateur d'énergie, a participé au financement de ces 3,68 milliards d'euros. D'après l'estimation qu'il est possible de faire de sa consommation de gaz et d'électricité en laissant de côté sa consommation de carburant, on peut considérer que l'Assemblée, en 2018, a financé les CEE à hauteur d'environ 50 000 euros TTC. L'Assemblée nationale est en effet un gros consommateur d'énergie.

M. le président Julien Aubert. Si l'Assemblée n'a pas voté la taxe, elle l'a payée !

M. Hugues Sartre. Nous y reviendrons.

Considérons maintenant l'utilisation qui est faite de ces sommes. Les règles comptables et fiscales n'ont, pour le dispositif CEE, été fixées de façon claire qu'assez récemment. Désormais, il est possible d'affirmer que l'argent prélevé aux consommateurs d'énergie est utilisé pour trois types de dépenses : le paiement des taxes, le financement des primes CEE et le financement de l'écosystème.

Je m'attarderai sur le cas des taxes, en regrettant que vous ayez déjà auditionné les interlocuteurs du ministère de l'économie et des finances et en charge de la fiscalité, car plusieurs problèmes relevant de leurs champs de compétence se posent.

D'abord, comme je l'ai indiqué, le coût de l'obligation CEE est répercuté sur le montant hors taxe de vente de l'énergie, et il faut donc ajouter la taxe sur la valeur ajoutée (TVA). Or la prime que les fournisseurs d'énergie versent pour obtenir des CEE est hors du champ d'application de la TVA, donc non déductible. Ainsi, au titre de l'obligation CEE, 20 % de la somme prélevée sert à financer directement la TVA, alors que l'obligé ne peut déduire la TVA des dépenses qu'il assume pour satisfaire cette obligation.

Ensuite, lorsque des travaux sont réalisés chez Mme Martin pour 1 000 euros hors taxes (HT), une TVA au taux réduit de 5,5 % s'applique : le coût de ces travaux, toutes taxes comprises (TTC), est donc de 1 055 euros. La prime CEE se rapportant au montant de l'opération après application de la TVA, il faut verser 1 055 euros de prime CEE. Ce sont ainsi 55 euros de TVA – 200 euros si l'opération est réalisée chez une personne morale – qui sont dus à l'État pour une opération portant sur 1 000 euros de travaux. Si la prime CEE s'appliquait au montant de ces travaux hors taxe, elle s'appliquerait sur une base de 1 000 euros de travaux, et la TVA collectée serait nulle.

Enfin, les CEE portant sur des équipements privés, les personnes morales qui reçoivent ces subventions les comptabilisent parmi les recettes exceptionnelles, soumises en conséquence à l'impôt sur les sociétés. Ainsi, lorsqu'un fournisseur d'énergie règle les travaux d'un groupe industriel, environ 30 % de la somme restante est soumise à l'impôt sur les sociétés (IS) – l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) considère en effet que le taux moyen de l'IS en France est de 30 %.

Les experts du dispositif CEE estiment ainsi que 33 % de la facture d'énergie du consommateur final finance les taxes, 54 % les primes CEE des bénéficiaires et 13 % l'écosystème CEE. Si on rapporte ces taux aux 3,68 milliards que les fournisseurs ont répercutés en 2018 sur les consommateurs, on peut considérer que 1,2 milliard a servi à financer les taxes, environ 2 milliards – exactement, 1,985 milliard – à payer les primes CEE versées aux consommateurs ayant réalisé des travaux d'économie d'énergie, et environ 500 millions à financer l'écosystème CEE.

Cet écosystème comprend les salariés des fournisseurs d'énergie chargés de la gestion de l'obligation CEE : pour les grands fournisseurs historiques nationaux, cette masse salariale représente plusieurs centaines de personnes. Mais l'écosystème CEE comporte surtout des sociétés de services comme la nôtre et des entreprises du secteur du bâtiment dédiées au CEE. Or ce sont justement ces sociétés qui innovent dans le domaine des économies d'énergie. Financer l'écosystème CEE revient donc à financer l'innovation dans la rénovation énergétique. En effet, ce n'est pas l'État qui a imaginé l'isolation des combles à 1 euro, mais une structure délégataire. De même, notre entreprise a inventé le principe des ampoules et des

chaudières à granulés de bois gratuites qui a permis à des ménages qui, auparavant, ne le faisaient pas, d'agir en vue de réaliser des économies d'énergie.

J'ajouterais que le CEE est le seul dispositif français à avoir un objectif coercitif. Depuis les années 2000, l'État se fixe un objectif de plusieurs centaines de milliers de rénovations par an – 500 000, dernièrement. Bien qu'il n'atteigne jamais cet objectif, il ne paie pas, me semble-t-il, de pénalités. Les fournisseurs d'énergie, en revanche, en paient s'ils sont dans ce cas : je crois qu'il était important de le rappeler.

Il ne faut pas non plus oublier que le dispositif CEE s'adresse également aux locataires : il est même le seul dispositif de financement de la rénovation énergétique qui leur permette d'isoler les combles de leur domicile ou de changer leur chaudière.

Enfin, les particuliers qui réalisent ces rénovations énergétiques sont des personnes qui n'auraient pas eu les moyens de les faire si elles n'étaient pas financées à 100 %. Comme on le sait, le crédit d'impôt pour la transition énergétique (CITE) bénéficie surtout aux personnes classées dans les neuvième et dixième déciles de la population, qui ont les moyens de faire des travaux. Ceux qui n'en ont pas les moyens bénéficient du dispositif CEE.

Pour conclure, le mécanisme des CEE opère une péréquation : tous les consommateurs d'énergie le financent, et tous peuvent en profiter à l'unique condition de s'engager dans des actions d'économie d'énergie. Il remplit parfaitement sa mission car il est incitatif et convainc des personnes de passer à l'acte. Durant des décennies, rien n'a été fait pour le parc de maisons dont les combles n'étaient pas isolés : grâce aux CEE, les personnes concernées commencent à faire ces rénovations.

Mme Marjolaine Meynier-Millefert, rapporteure. Je vous remercie et vous félicite pour ces chiffres très clairs. Si vous pouviez me communiquer ultérieurement un second volet consacré à ce qui, dans le dispositif CEE, relève du « boursicotage », il m'intéresserait particulièrement.

Ma première question portera sur les différences entre les dispositifs. Pourquoi certains coûtent-ils 1 euro tandis que d'autres sont gratuits, comme votre offre sur les chaudières à granulés de bois ? Les entreprises proposant ces offres gratuites font-elles seulement de la surenchère dans une stratégie de communication ?

M. Hugues Sartre. Il existe une différence importante entre les chaudières gratuites que nous proposons et les chaudières ou pompes à chaleur à 1 euro.

Notre chaudière biomasse gratuite n'est financée que par les CEE, qui sont des aides privées, alors que toutes les offres à 1 euro associent un financement par ce dispositif CEE et un financement par les aides publiques qu'accorde l'Agence nationale de l'habitat (ANAH). Financer à 100 %, grâce aux CEE, l'installation d'une chaudière biomasse en remplacement d'une chaudière fioul nous permet de toucher plus de ménages. En effet, l'offre de l'ANAH est conditionnée à plusieurs critères : être propriétaire occupant, avoir une chaudière de plus de quinze ans et s'engager à rester six ans dans le bâtiment bénéficiant de l'offre, entre autres.

Mme Marjolaine Meynier-Millefert, rapporteure. Votre offre est également plus vertueuse pour les finances de l'État. Toutefois, les particuliers qui font appel aux dispositifs entièrement financés sont souvent les plus précaires. Si les offres gratuites sont satisfaisantes en ce qu'elles touchent ces personnes, elles ont aussi pour effet de les placer dans une

situation de plus grande fragilité dans la mesure où ils ont parfois du mal à choisir entre les offres qui leur sont faites ou à vérifier que les travaux ont été faits correctement.

L'ANAH garantit un tel contrôle. Je voudrais savoir comment il vous est possible d'assurer que les travaux réalisés chez les personnes qui choisissent votre offre seront faits de manière soignée, et qu'elles n'auront donc pas de mauvaise surprise.

M. Hugues Sartre. Votre question fait écho à celle de M. le président sur le sérieux des travaux réalisés dans le cadre de ces offres gratuites. Elle est d'autant plus légitime qu'en 2016 et 2017 des agissements frauduleux ont détourné le dispositif des CEE.

Le ministère de la transition écologique a agi rapidement et avec efficacité contre ces fraudes en lançant la charte « Coup de pouce économies d'énergie » qui consiste à bonifier les volumes de CEE obtenus par les acteurs du dispositif CEE s'engageant à verser des primes significatives et à faire contrôler par l'État la qualité des travaux réalisés.

Aujourd'hui, un particulier voulant être sûr de bénéficier de travaux de qualité peut s'adresser à l'une des entreprises signataires de cette charte, dont la liste figure sur le site du ministère de la transition écologique. Idéalement, il contactera GEO France Finance.

L'exemple des maisons de Savoie et de Haute-Savoie, dont la toiture dépasse souvent les murs extérieurs, montre pourquoi il est important de s'adresser à une entreprise signataire de la charte « Coup de pouce ». Faut-il, dans ces maisons, isoler le débord de toit, au-dessous duquel se trouve de l'air ? Une entreprise signataire de la charte « Coup de pouce » sait traiter ce type de situation.

Cet exemple manifeste également à quelle condition le service public de l'efficacité énergétique fonctionne : il faut que des acteurs signent des chartes d'engagement, comme la charte « Coup de pouce » ou la charte « Engagé pour faire », et qu'un contrôle drastique soit exercé par l'État. Se trouve ainsi réalisé un subtil équilibre entre l'action de professionnels de confiance maîtrisant les systèmes de financement et celle des pouvoirs publics, qui vérifient la qualité des travaux réalisés chez les particuliers.

Mme Marjolaine Meynier-Millefert, rapporteure. Le type d'offre gratuite que vous proposez est particulièrement intéressant pour les particuliers car elle leur permet de faire des économies d'énergie et donc de réduire leur facture de chauffage. En conséquence, elle doit séduire un grand nombre de ménages. Comment votre entreprise fait-elle pour ne pas se trouver en difficulté du fait de ruptures d'approvisionnement ? Votre offre ne crée-t-elle pas des tensions dans le secteur de la production industrielle ?

Ne risque-t-elle pas non plus de susciter des installateurs en grand nombre qui, après avoir réalisé des travaux pendant deux ou trois ans, déposeront le bilan ou cesseront leur activité ? Dans ce cas, les travaux réalisés ne seraient plus couverts par la garantie décennale.

M. Hugues Sartre. Fabriquer des chaudières est, en France, un métier d'industriel. Ainsi, le fabricant de chaudières à granulés de bois avec lequel nous travaillons est HS France, un industriel alsacien.

Or un industriel n'accepte pas que le matériel qu'il produit soit installé par des artisans qui ne sont pas formés. En effet, si une chaudière fabriquée par HS France vient à tomber en panne, le client ne considérera pas que c'est l'installateur qui a mal fait son travail : il jugera

plutôt que HS France vend de la camelote ! Les industriels veillent donc à ce que leur matériel soit posé par des artisans compétents.

En ce qui nous concerne, nous veillons, en étroite collaboration avec HS France, à ce que la mise en service des chaudières à granulés de bois soit assurée par des personnes agréées par cette entreprise. En particulier, tous nos installateurs de chaudières ont suivi une formation de cinq jours à Molsheim, qui permet de s'assurer qu'ils connaissent bien ces équipements.

Mme Marjolaine Meynier-Millefert, rapporteure. Je souhaite également savoir si GEO PLC ne risque pas, à un moment donné, de craquer sous les demandes. Or, si les demandes d'installation de chaudières faites à votre entreprise devenaient si nombreuses qu'elle ne pouvait plus les satisfaire, sa crédibilité en souffrirait.

M. Hugues Sartre. Afin de gérer correctement la demande pour cette opération, notre entreprise évite de reproduire les erreurs que nous avons faites lors du lancement de l'offre *MesAmpoulesGratuites.fr*.

Monsieur le président, vous avez demandé si nous réalisons des opérations de communication auprès du grand public. Nous l'avons fait par le passé pour notre offre d'ampoules LED gratuites, et nos serveurs sont tombés en panne dès le premier passage de cette offre à la télévision.

L'offre qui concerne l'installation gratuite de chaudières biomasses n'a pas été lancée en fanfare dans la mesure où nous n'avons pas besoin d'être sollicités. Nous préférons nous adresser à des particuliers ayant déjà réalisé l'isolation de leurs combles, car il est cohérent, du point de vue thermique, de changer la chaudière une fois que le domicile est correctement isolé.

Si nous proposons pour le moment ce service aux seuls clients Hellio, c'est aussi parce que nous n'avons pas encore suffisamment d'installateurs de chaudières à granulés de bois pour couvrir la totalité du territoire national. Pour y parvenir, nous aurions besoin de disposer de 500 équipes de deux personnes, soit 1 000 installateurs. Nous n'avons pour le moment qu'une quarantaine ou une cinquantaine d'équipes sur le terrain. Nous souhaitons en avoir dix fois plus, ce qui nous rendra capables d'installer chaque année 100 000 chaudières à granulés de bois en remplacement des chaudières au fioul.

Si tout se passe comme nous l'espérons, nous pourrions constater dans un an ou deux ans, lorsque nous nous reverrons, que la balance commerciale de notre pays en matière d'importation de fioul s'est modifiée. L'ambition de ce projet est en effet de transformer le paysage énergétique français.

Mme Marjolaine Meynier-Millefert, rapporteure. Je voudrais également connaître les difficultés susceptibles de mettre en danger votre entreprise. Vous avez démarché vous-même le fournisseur et vous ne dépendez pas des aides de l'État : sur ces deux plans, vous n'avez donc pas d'inquiétude à avoir. En revanche, une évolution brusque du prix des CEE ne pourrait-elle pas mettre GEO PLC en difficulté ?

M. Hugues Sartre. Le cours actuel des CEE nous permet de financer entièrement cette offre gratuite. S'il devait augmenter de façon importante, nous modifierions notre offre pour proposer un reste à charge que nous nous efforcerions de faire correspondre aux

économies qu'un ménage réalise en remplaçant sa chaudière au fioul par une chaudière à granulés de bois. Pour une famille de quatre personnes, ces économies représentent environ 35 % de sa facture de chauffage, donc entre 600 et 800 euros.

Nous ne souhaitons pas que le périmètre de l'obligation donne lieu à des changements législatifs ou réglementaires, sauf éventuellement en ce qui concerne sa durée que nous souhaitons voir allongée d'un an, voire de trois ans. Nous manquons en effet aujourd'hui de visibilité dans la mesure où nous ignorons ce qui se passera au terme de la quatrième période d'obligation, en 2021.

Un fournisseur d'électricité ou de gaz qui vend des contrats d'une durée de trois ans signe en 2019 des contrats pour fournir ses clients en énergie en 2019, 2020 et 2021. Les coefficients d'obligation des différentes énergies étant connus pour 2019 et 2020 – ils sont indiqués dans le tableau 1 –, il lui est très facile de calculer, pour ces deux années, le coût des CEE qu'il répercutera sur son prix de vente. En revanche, il ne peut faire ce calcul pour 2021, puisque les coefficients pour 2020 n'ont pas encore été fixés par la réglementation applicable. Pour que ces offres puissent continuer d'exister, il faudrait que nous ayons une meilleure visibilité sur l'avenir !

Monsieur le président, j'avais laissé de côté deux de vos questions, auxquelles je vais répondre maintenant. L'une d'elles portait sur le travail que nous faisons avec les collectivités territoriales. Nous leur expliquons tout d'abord comment fonctionne le dispositif CEE et comment en bénéficier. Depuis dix ans, nous avons passé beaucoup de temps à exposer aux élus les usages qu'ils peuvent faire de ce dispositif et à leur indiquer les décisions que le conseil municipal doit prendre pour en bénéficier.

Nous avons également soutenu les territoires à énergie positive pour la croissance verte (TEPCV) en finançant à hauteur d'environ 40 millions d'euros les travaux engagés par les collectivités qui avaient choisi de travailler avec notre entreprise.

Vous avez aussi demandé à quoi correspondent les 12 millions que GEO PLC distribue aux bénéficiaires éligibles, et comment se décompose son chiffre d'affaires.

Le chiffre d'affaires de notre entreprise correspond uniquement à la vente des certificats d'énergie. Il est d'autant plus facile à établir que nous n'émettons que très peu de factures. Nous travaillons avec l'ensemble des fournisseurs d'énergie présents mais principalement avec les plus grosses entreprises du secteur, ce qui représente une dizaine ou une douzaine d'entreprises. Nous transférons aux fournisseurs d'énergie des CEE qui leur permettent de satisfaire leur obligation ; l'argent qu'ils nous versent en contrepartie constitue notre chiffre d'affaires, et nous redistribuons les sommes disponibles sous forme de primes pour financer les chaudières.

M. le président Julien Aubert. À combien s'élève, aujourd'hui, votre chiffre d'affaires ?

M. Hugues Sartre. Je ne connais pas le chiffre d'affaires de GEO PLC en 2018, mais son chiffre d'affaires de 2017 était, me semble-t-il, approximativement de 220 millions d'euros.

M. le président Julien Aubert. Et à combien s'élevait, en 2017, le montant des primes que vous avez versées aux bénéficiaires éligibles ?

M. Hugues Sartre. Je ne peux malheureusement pas vous donner de chiffre, mais c'est 80 % à 90 % du montant du chiffre d'affaires de GEO PLC qui, en 2017, a ainsi été redistribué.

M. le président Julien Aubert. Votre entreprise aurait donc redistribué en 2017 environ 190 millions d'euros de primes. Est-ce à dire qu'elle représente près de la moitié de l'écosystème des CEE ?

M. Hugues Sartre. J'ai en effet indiqué que la facture d'énergie des consommateurs finançait chaque année l'écosystème CEE pour environ 500 millions d'euros. Mais il ne s'agit pas là du chiffre d'affaires des structures délégataires, qui sert à financer non seulement les primes CEE mais aussi l'entreprise.

M. le président Julien Aubert. Je ne vois pas bien à quoi correspondent ces 500 millions.

M. Hugues Sartre. Il s'agit de la part qui finance l'écosystème.

M. le président Julien Aubert. Inclut-elle les primes CEE ?

M. Hugues Sartre. Non. Le financement des primes CEE, qui représente près de 2 milliards d'euros, est distinct de celui de l'écosystème CEE, qui est approximativement de 500 millions d'euros.

On peut considérer que le financement de notre entreprise s'élève à environ 20 millions d'euros sur ces 500 millions.

M. le président Julien Aubert. Très bien. Si je reprends les chiffres que vous avez donnés, le chiffre d'affaires de GEO PLC était de 37 millions d'euros en 2013 et il est, en 2017, de 220 millions d'euros.

M. Hugues Sartre. C'est cela.

M. le président Julien Aubert. Peu d'entreprises réalisent en quatre ans une croissance aussi forte ! J'en déduis que le marché des CEE est dynamique et que GEO PLC a plutôt tiré avantage de l'augmentation de la quatrième période.

M. Hugues Sartre. La hausse du prix des CEE est l'un des deux facteurs qui expliquent cette courbe de croissance spectaculaire. En 2015, 1 mégawattheure cumulé actualisé (MWhc) se vendait 1,20 euro, et il se vend aujourd'hui 9 euros.

M. le président Julien Aubert. Si je ne me trompe, le prix du MWhc avait baissé en 2015.

M. Hugues Sartre. Le prix des CEE a en effet connu sa plus forte baisse durant la période 2015-2016. En conséquence, notre entreprise a considérablement augmenté sa quantité de CEE produits et occupé une place croissante dans le secteur « B2C ».

M. le président Julien Aubert. Peut-on dès lors considérer qu'il est dans l'intérêt de votre entreprise que le volume des CEE demandés augmente encore lors de la cinquième période ?

M. Hugues Sartre. N'étant ni le Gouvernement ni le Parlement français, je n'ai pas à définir les objectifs de la nation en matière d'économies d'énergie. En revanche, je suis en droit de revendiquer plus de clarté et de lisibilité.

Peu importe que le pouvoir exécutif fixe le volume des CEE pour la période 2021-2023 à 1 600, à 900 ou à 2 000 TWhc, du moment qu'il nous en informe à l'avance. Car on ne peut pas nous demander de créer un écosystème – GEO PLC a aujourd'hui près de 200 salariés –, de recruter des salariés en CDI, et soudain nous dire que les coefficients d'obligation allant diminuer en 2021, il va nous falloir produire beaucoup moins de CEE et trouver une solution pour les salariés que nous avons embauchés !

M. le président Julien Aubert. Ma question portait sur l'augmentation du volume de CEE, dont la décision revient au ministère de la transition écologique.

M. Hugues Sartre. Vous vouliez savoir si notre entreprise a bénéficié de la hausse du cours du CEE.

M. le président Julien Aubert. Et je souhaite également vous demander si le fait que le ministère augmente ou diminue ce volume est sans conséquence pour votre entreprise ou si, au contraire, certaines de ses décisions pourraient vous tuer, même si vous en étiez averti à l'avance.

M. Hugues Sartre. C'est ce qui a failli se passer entre 2015 et 2017, lors de la troisième période, lorsque les objectifs fixés n'étaient pas suffisamment élevés au regard des quantités d'actions d'économie d'énergie réalisées par le passé. Comme les fournisseurs d'énergie avaient une forte avance sur les objectifs, ils n'achetaient plus de CEE. Le cours du CEE s'est effondré et, puisque la vente des CEE constitue la totalité de notre chiffre d'affaires, payer nos salariés a été très difficile.

M. le président Julien Aubert. Je voudrais revenir sur la structure de votre modèle économique. En 2013, votre chiffre d'affaires était de 37 millions d'euros, et vous versiez 12 millions d'euros de primes, ce qui correspond approximativement à 30 % de votre chiffre d'affaires. J'en déduis que le montant restant constitue votre rémunération.

En 2017, votre chiffre d'affaires atteignait 220 millions d'euros, et vous avez indiqué que 80 % à 90 % de ce montant a été reversé aux bénéficiaires du dispositif CEE sous forme de primes.

On aurait tendance à penser que la proportion des primes rapportée au chiffre d'affaires devrait demeurer stable, ou éventuellement augmenter pour atteindre deux tiers du chiffre d'affaires lorsque celui-ci progresse de façon importante, le tiers restant finançant votre entreprise. Tel n'est pas le cas. Pouvez-vous nous en donner la raison ?

M. Hugues Sartre. Aujourd'hui, pour produire 1 TWhc, par exemple dans l'industrie, il faut verser environ 7,5 millions d'euros de primes. Il y a deux ans, pour obtenir la même quantité de MWhc, 2 millions d'euros de primes suffisaient.

Le montant des primes donne lieu, en effet, à une compétition. Aujourd'hui, une centaine de fournisseurs d'énergie cherchent à satisfaire leur obligation d'économie d'énergie alors que le dispositif est en déficit et qu'il est devenu difficile d'obtenir des CEE. Aussi, lorsqu'un consommateur a un projet d'économies d'énergie, il va faire le tour des différents fournisseurs et confier la réalisation de son projet à celui qui offrira la prime la plus

importante. C'est particulièrement vrai du milieu industriel qui connaît très bien le dispositif des CEE et est capable de calculer la quantité de kilowattheures cumulés actualisés (KWhc) que produira son projet d'économies d'énergie.

Je ne vous cacherais pas qu'en tant que structure délégataire ne disposant pas des moyens financiers des fournisseurs d'énergie, nous avons beaucoup de mal à faire face à cette surenchère.

Ainsi, lorsque le cours des CEE monte, le montant des primes augmente aussi. Par ailleurs, il faut tenir compte du fait que, dans l'industrie et le secteur tertiaire où les travaux de rénovation énergétique durent en moyenne quinze mois, les primes ne seront données que l'année qui suit celle durant laquelle l'accord sur leur montant a été signé. Par conséquent, si le marché des CEE progresse, la hausse du prix des CEE nous offre une marge supplémentaire pour financer les travaux ; mais s'il baisse, notre entreprise essuie une perte.

Actuellement, le prix des CEE augmente et est devenu si élevé qu'il est désormais très difficile, pour notre structure délégataire, de les acquérir. Nous laissons donc les fournisseurs d'énergie financer les plus importantes actions d'économie d'énergie en direction des consommateurs.

M. le président Julien Aubert. Votre chiffre d'affaires, nous l'avons vu, a augmenté, mais comment votre rentabilité évolue-t-elle quand le cours des CEE est en hausse ?

M. Hugues Sartre. Le risque financier devient alors plus important pour notre entreprise. Quant au consommateur d'énergie, sa facture s'alourdit.

Personne ne se souciait du dispositif CEE tant que son incidence sur la facture d'énergie ne se faisait pas sentir. Aujourd'hui qu'elle peut représenter 5 centimes d'euro par litre, on commence à s'inquiéter des effets de ce dispositif.

M. le président Julien Aubert. J'en reviens à votre rentabilité. Est-elle plus faible aujourd'hui qu'en 2013, lorsque le prix des CEE était plus bas ?

M. Hugues Sartre. Pour une même opération d'économie d'énergie, les montants des primes distribuées sont aujourd'hui plus élevés.

M. le président Julien Aubert. En 2013, votre entreprise avait 110 collaborateurs, et vous en avez aujourd'hui 200. Vous n'avez donc, pourrait-on dire, « que » doublé le nombre de vos collaborateurs, alors que votre chiffre d'affaires a été multiplié par six.

M. Hugues Sartre. Comme je l'ai expliqué, cette différence de progression est due au fait que, sur les marchés primaires, le cours des primes a beaucoup augmenté.

M. le président Julien Aubert. Certes. Toutefois, 80 % de 220 millions d'euros représentant un peu moins de 180 millions d'euros, ce sont tout de même plus de 40 millions d'euros qui sont revenus en 2017 à votre entreprise, montant qui est supérieur à votre chiffre d'affaires total de 2013.

Vous disposiez en 2013 de 25 millions d'euros pour 110 collaborateurs et, en 2017, de 40 millions d'euros pour 200 collaborateurs. Normalement, votre rentabilité devrait être meilleure.

Je souhaite aussi vous interroger sur le coût du dispositif CEE. Vous avez calculé qu'il s'élevait en 2018 à 3,68 milliards d'euros TTC. En quoi votre estimation, qui se fonde sur le prix moyen d'achat des CEE, permet-elle de connaître le coût effectivement répercuté par les fournisseurs d'énergie sur les prix facturés aux consommateurs ?

M. Hugues Sartre. Les fournisseurs d'énergie utilisent le marché primaire – les quatre leviers dont il a été question – pour obtenir des CEE. Comme ce marché primaire se reflète dans le marché secondaire des CEE, le prix moyen d'échange des CEE permet d'estimer le montant que les fournisseurs d'énergie ont dépensé pour ce dispositif.

Le chiffre de 3,68 milliards d'euros n'est donc qu'une approximation. Celle-ci doit cependant être assez juste, car les personnes que vous avez auditionnées ont toutes avancé un chiffre compris entre 3 et 4 milliards.

La seule solution pleinement satisfaisante pour connaître le coût du dispositif serait, ainsi que je l'ai dit, de convoquer la centaine d'obligés et de demander à chacun combien il a répercuté dans le prix de l'énergie au titre des CEE.

M. le président Julien Aubert. Un esprit mal intentionné pourrait faire valoir qu'il s'agit quasiment d'une forme de prélèvement qui échappe au contrôle du Parlement et dont, de surcroît, personne ne connaît précisément l'impact sur la base taxable.

M. Hugues Sartre. Un fournisseur d'énergie serait capable de vous l'indiquer.

M. le président Julien Aubert. Oui, mais à condition de convoquer, comme vous l'avez dit, la centaine d'obligés. Imaginez que, pour connaître l'impact d'une augmentation de la TVA, par exemple, il faille convoquer toutes les entreprises et leur demander comment elles ont modifié leurs prix !

M. Hugues Sartre. La beauté du dispositif CEE tient justement à ce que personne ne paie le même prix !

Avec le dispositif CEE, il a été demandé aux fournisseurs d'énergie de devenir compétitifs dans un domaine, le financement des économies d'énergie, qu'ils estimaient ne pas relever de leurs compétences. Les avoir fait changer d'avis sur ce sujet est d'ailleurs la première vertu du dispositif CEE.

Aucune des personnes que vous avez auditionnées ne vous a sans doute dit qu'elle était opposée au dispositif CEE, et que les fournisseurs ne devraient pas financer des actions d'économie d'énergie.

M. le président Julien Aubert. En effet. Toutefois, nous avons surtout auditionné des personnes qui avaient bâti leur modèle économique sur les CEE !

M. Hugues Sartre. Je pensais, en fait, aux grands fournisseurs. Parmi les services qu'ils ont créés figurent les services à la réduction de la facture d'énergie, que financent en partie les CEE. Ce dispositif a donc fortement contribué à modifier le « *business model* » des fournisseurs d'énergie.

Je reviens sur le fait que les consommateurs d'énergie ne paient pas tous le même prix. Autour de Carpentras, charmante ville que je connais bien, trois stations essence se livrent une guerre sur le prix des carburants qui concerne jusqu'au troisième chiffre après la virgule ! Ces

fournisseurs de carburant m'ont expliqué que s'ils proposent leur gazole à 1,484 euro alors qu'il coûte 1,481 euro chez leurs concurrents, le trafic des clients dans leur magasin diminue de 20 %. Les consommateurs se disent en effet que si le prix du carburant est élevé, les produits vendus en magasin doivent être chers. Le panneau de prix des carburants est ainsi, pour le magasin, assimilable à une grande vitrine.

Comme les fournisseurs se livrent une guerre sans merci, ils s'acharnent à payer leurs CEE le moins cher possible et à faire preuve d'ingéniosité pour les collecter et pour réaliser le plus grand nombre d'actions d'économie d'énergie pour un coût aussi faible que possible. Ce dispositif est donc très sain.

L'efficacité du dispositif CEE est ainsi garantie, d'une part, par sa dimension coercitive, puisqu'il peut donner lieu à des pénalités, et par la guerre que se font les fournisseurs pour réaliser plus d'économies d'énergie.

M. le président Julien Aubert. Ce que vous avancez plaiderait pour que le coût des CEE ne soit pas répercuté sur les prix.

M. Hugues Sartre. Je pense que certains fournisseurs ne le répercutent pas.

M. le président Julien Aubert. La marge commerciale de ces entreprises devrait donc diminuer d'autant.

M. Hugues Sartre. Tel n'est pas nécessairement le cas, dans la mesure où ne pas répercuter ce coût peut aussi permettre d'attirer des consommateurs.

M. le président Julien Aubert. Certes. Néanmoins, si l'on part du principe qu'existe un parc des fournisseurs d'énergie, on doit admettre que certains acteurs y perdent.

M. Hugues Sartre. Il faut aussi tenir compte de la réalité économique : il est impossible à une entreprise qui dépense des centaines de millions d'euros pour obtenir des CEE de ne pas répercuter un tel coût.

M. le président Julien Aubert. Quoi qu'il en soit, il serait tout de même intéressant de savoir qui bénéficie du dispositif CEE et qui y perd.

M. Hugues Sartre. Le premier bénéficiaire du dispositif est le consommateur, grâce aux primes, et le deuxième l'État, avec les taxes.

M. le président Julien Aubert. À condition, toutefois, que le consommateur ne se voie pas répercuter la hausse du prix de l'électricité ou de l'essence, particulièrement s'il n'est pas automobiliste !

M. Hugues Sartre. Vous avez raison : le coût du dispositif CEE est répercuté plusieurs fois dans la facture de gaz ou d'électricité ainsi que dans le prix du carburant des consommateurs.

M. le président Julien Aubert. Vous avez parlé de la beauté de ce dispositif, mais l'un de ses inconvénients est qu'il produit des effets de redistribution que nul ne connaît précisément.

Il est par exemple possible que, dans des zones où ne peut se dérouler une bataille des prix, des consommateurs achètent l'essence et l'électricité à un tarif élevé tout en étant un public éligible, dirais-je, à des économies d'énergie, en sorte qu'ils paient la politique qu'on leur offre !

D'un côté, les consommateurs achètent des ampoules à 1 euro, et de l'autre ils voient le prix de l'essence augmenter.

M. Hugues Sartre. Ce que vous décrivez est le principe même de la péréquation !

M. le président Julien Aubert. On peut parler de péréquation quand les riches paient pour les pauvres, non lorsque les pauvres paient la politique en leur faveur ou lorsqu'ils paient pour les riches.

M. Hugues Sartre. Je pensais, pour ma part, à la péréquation que réalise le réseau de distribution de l'électricité : bien que la production d'électricité soit déficitaire dans certaines régions, la péréquation réalisée à l'échelle nationale leur permet de bénéficier de l'électricité dont elles ont besoin.

Les tarifs sociaux de l'énergie donnent également lieu à une péréquation, des sommes minimales étant prélevées sur la facture d'énergie des consommateurs afin que certains paient la leur moins cher. Ainsi, le manque à gagner que représente, pour les fournisseurs, le tarif de première nécessité, est payé par tous les consommateurs qui ne sont pas bénéficiaires de ces tarifs sociaux.

M. le président Julien Aubert. Dans les cas que vous prenez comme exemples, les effets des redistributions sont connus, alors qu'on ignore si le coût du dispositif CEE est répercuté sur le consommateur final. Cette répercussion varie en effet d'une entreprise à l'autre, et d'une région ou d'un territoire à l'autre !

M. Hugues Sartre. Qu'il en soit ainsi a été décidé par le Parlement, puisque le système des CEE a été créé en 2006 à la suite de l'adoption de la loi de programmation fixant les orientations de la politique énergétique (POPE), et confirmé en 2010 par la loi « Grenelle II ».

M. le président Julien Aubert. Le Parlement ne décide pas du volume des CEE demandés.

M. Hugues Sartre. Mais le volume des CEE, ce n'est, passez-moi l'expression, que de la « cuisine » ! J'espère que la loi n'a pas vocation à fixer les coefficients d'obligation par type d'énergie, et je ne vois pas en quoi ils représentent, pour l'État, une décision stratégique.

La mission du Parlement est de définir la politique énergétique et la politique d'efficacité énergétique du pays. Il détermine des objectifs que le Gouvernement est, pour sa part, chargé d'atteindre, notamment en fixant des coefficients d'obligation.

M. le président Julien Aubert. Pour vous, il est donc normal qu'un ministre fixe un coefficient d'obligation pouvant entraîner une augmentation du cours des CEE et une modification de la rentabilité des agents, avec des effets redistributifs inconnus, sans que le Parlement soit associé à cette décision ! Le Parlement devrait pourtant avoir une vision d'ensemble sur les prélèvements. Rien ne s'oppose d'ailleurs à ce qu'il adopte un dispositif, puis vote des taux.

On ne saurait nier que, lorsqu'une ancienne ministre de l'environnement augmente le volume des CEE demandés et qu'en conséquence le prix des CEE passe de 3 à 9 euros par MWhc, des effets en cascade sont produits.

M. Hugues Sartre. Le Parlement ne pourrait pas les anticiper.

M. le président Julien Aubert. Mme Royal, apparemment, le pouvait.

M. Hugues Sartre. Si le prix des CEE est aujourd'hui si élevé, ce n'est pas parce que le coefficient d'obligation serait trop élevé, mais parce qu'en 2015-2016, quand le prix des CEE a fortement baissé, beaucoup d'acteurs ont cessé d'en produire.

Les niveaux d'obligation que fixe le Gouvernement sont ambitieux, mais ils ne sauraient nous surprendre car, depuis dix ans, nous avons été habitués à ce que ces objectifs soient doublés, comme ce fut le cas pour la quatrième période de fonctionnement du dispositif CEE, voire multipliés par sept, comme cela avait été décidé pour la période précédente.

Le seul véritable problème que rencontre le dispositif vient de la production des CEE, qui est insuffisante. Toutefois, la machine à produire des CEE s'est remise en marche et un équilibre a été quasiment atteint entre l'objectif théorique et la capacité à produire ces certificats. Leur prix devrait donc se tasser.

Des milliards ont été dépensés dans la politique du logement depuis les années 2000 sans que les objectifs fixés par la loi n'aient jamais été atteints ! En comparaison, le dispositif CEE coûte relativement peu cher aux consommateurs d'énergie et permet à Mme Martin d'isoler ses combles et d'abandonner le fioul.

Il a pour corollaire une compétition entre les acteurs du secteur des économies d'énergie : le démarchage agressif, dont il a été question ce matin, est la conséquence du fait que des entreprises ont très envie d'isoler les combles de Mme Martin !

Mme Sophie Auconie. Merci pour ces explications. On mesure combien tout ce qui concerne le dispositif CEE est complexe, pour ne pas dire flou. Or une personne célèbre a dit : « Quand c'est flou, c'est qu'il y a un loup ! »

Un grand nombre de questions portant sur les aspects économiques et financiers du dispositif ont été posées. Concernant sa dimension philosophique, je remarque que financer la conversion des chaudières permet de lutter contre l'effet de serre, ce qui est salubre, tout en aidant les producteurs d'énergie à remplir leur quota de CEE et, par conséquent, à échapper aux pénalités financières.

Ceci dit, nous savons que le remplacement de ces chaudières est réalisé dans des logements qui, pour certains, sont des passoires thermiques. Je souhaite donc savoir si l'enjeu du dispositif est financier et sert principalement l'économie des écosystèmes CEE, ou s'il correspond à une authentique volonté de combattre le réchauffement climatique.

M. Hugues Sartre. Le dispositif CEE est un mécanisme de financement des économies d'énergie. La principale raison pour laquelle notre pays cherche à économiser l'énergie est qu'à l'exception des énergies renouvelables, la France ne produit pas d'énergie. Nous importons notre uranium et notre pétrole. Nous avons donc tous intérêt à être moins dépendants des importations d'énergie. Le dispositif CEE y contribue.

En revanche, il n'a pas pour objectif de réduire la production de gaz à effet de serre, ni de financer les énergies renouvelables, les routes solaires ou toute autre lubie du même acabit. Ce mécanisme finance donc uniquement des actions d'économie d'énergie.

Par ailleurs, j'ai expliqué que nous proposons aujourd'hui notre offre de chaudières à granulés de bois à des ménages chez qui nous avons déjà effectué l'isolation des combles. Néanmoins, nous avons fait le choix d'une chaudière dont la puissance est modulable, afin qu'elle puisse être de nouveau réglée pour s'adapter au logement si l'isolation de celui-ci devait être faite dans un second temps.

Notre objectif est la maison Helligo, dont l'isolation a été refaite et la chaudière changée. Quand ces travaux sont faits, c'est en effet 95 % de la rénovation énergétique qui se trouve réalisée.

Mme Sophie Auconie. Combien d'entreprises ont-elles un objectif semblable au vôtre ? On ne peut en effet lutter contre le réchauffement climatique sans réaliser aussi l'isolation du logement.

M. Hugues Sartre. Sur vingt-cinq structures délégataires concernées, quatre ou cinq sont très présentes sur le marché du « B2C » et partagent notre volonté de réaliser le plus grand nombre possible d'opérations d'économie d'énergie chez Mme Martin et de récupérer ainsi des CEE.

Mme Laure de La Raudière, vice-présidente de la commission, remplace M. Julien Aubert à la présidence.

Mme Marjolaine Meynier-Millefert, rapporteure. Pour bien rénover un logement, il faut s'occuper de l'enveloppe avant de s'occuper des éléments de chauffage.

De quelles informations disposez-vous quand vous proposez à un particulier de remplacer sa chaudière ? Allez-vous voir si l'isolation de son domicile a été réalisée ?

M. Hugues Sartre. Installer une chaudière à granulés de bois doit se faire en tenant compte du logement et des besoins de ses occupants. Ainsi, la chaudière que nous proposons possède un silo qu'il faut remplir avec des sacs de granulés. Un sac de granulés pèse 15 kilos et il faut, pour alimenter la chaudière, être capable de le porter au niveau de ses épaules. Nous n'allons pas demander à une personne de 80 ans de remplir son silo toutes les semaines !

Nous vérifions aussi l'isolation du logement, notamment de ses combles. Nous dépêchons l'un de nos salariés pour réaliser cette visite technique. Notre intérêt est en effet de connaître précisément ce qui a été réalisé dans le logement ; et si les combles n'ont pas été isolés, nous envoyons sur place une équipe pour s'en charger.

Encore une fois, nous proposons aujourd'hui notre offre de chaudière gratuite aux seules personnes dont nous avons déjà isolé les combles. Si certaines des personnes qui s'inscrivent sur le site internet *MaChaudiereGratuite.fr* n'ont pas réalisé cette isolation, nous la faisons pour leur compte.

Mme Laure de La Raudière, présidente. Merci beaucoup. Si vous n'avez pas d'autre question, nous allons procéder à l'audition prévue ensuite.

La séance est levée à quinze heures cinquante-cinq.

Membres présents ou excusés

Commission d'enquête sur l'impact économique, industriel et environnemental des énergies renouvelables, sur la transparence des financements et sur l'acceptabilité sociale des politiques de transition énergétique

Réunion du jeudi 18 avril 2019 à 14 h 45

Présents. - M. Julien Aubert, Mme Sophie Auconie, Mme Laure de La Raudière, Mme Marjolaine Meynier-Millefert, Mme Claire O'Petit, M. Vincent Thiébaud

Excusés. - Mme Marie-Noëlle Battistel, M. Christophe Bouillon, M. Vincent Descoeur, M. Nicolas Turquois