

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. Jonathan Lumbroso,
directeur de la société LSF Énergie, accompagné de
Mme Salomé Chelli, consultante2

Jeudi

18 avril 2019

Séance de 9 heures 30

Compte rendu n° 16

SESSION ORDINAIRE DE 2018-2019

**Présidence
de M. Julien Aubert,
*Président***



La séance est ouverte à neuf heures trente.

M. le président Julien Aubert. Nous recevons, ce matin, en première audition de cette journée, le responsable d'une entreprise spécialisée dans la collecte et l'achat des certificats d'économies d'énergie, M. Jonathan Lumbroso, directeur de la société LSF Énergie, qui est accompagné par Mme Salomé Chelli, consultante.

Vous allez d'abord nous présenter l'origine et le mode de fonctionnement de votre société qui, si nous l'avons bien compris, joue notamment le rôle d'un intermédiaire financier.

Il existe, en effet, un marché des certificats d'économies d'énergie (CEE). D'après ce que nous ont dit des fournisseurs d'énergie, ce marché est devenu tendu, voire spéculatif, cela depuis que Mme Royal a décidé de doubler l'objectif de CEE au titre de la quatrième période qui couvre les années 2018 à 2020.

En leur qualité d'« obligés », les fournisseurs d'énergie seraient ainsi confrontés à des difficultés, précisément pour satisfaire en totalité à leurs obligations en matière de CEE.

Le dispositif des CEE existe, de fait, depuis une dizaine d'années. Il nous a paru utile de vous entendre sur les évolutions de ce dispositif depuis l'origine.

Quel est, aujourd'hui, le prix d'un CEE sur le marché ? La tendance est-elle à une irrépressible augmentation ? Pour avoir déjà rédigé un rapport sur le sujet, je me rappelle de précédentes auditions où c'était plutôt l'inverse.

Comment votre société se rémunère-t-elle lorsqu'elle achète des CEE pour le compte de tiers ? Ces tiers, qui sont des fournisseurs d'énergie, à qui vous proposez « des démarches simplifiées de valorisation de [leurs] certificats d'économies d'énergie », d'après ce que l'on peut lire sur internet. Vous pourrez d'ailleurs nous éclairer sur la diversité de l'écosystème de ces obligés. Cela va du gros au petit, en passant par de l'électricité ou du fossile, du carburant ou pas du carburant.

Quel est ce mode de gestion et de « valorisation » des CEE et quelles sont vos relations, par exemple, avec les fournisseurs alternatifs d'énergie, électricité et gaz, dont la commission a déjà auditionné certains des représentants ?

Vous comprendrez l'intérêt de notre commission d'enquête pour mieux connaître comment fonctionne le système des CEE dans toutes ses dimensions.

Les CEE ont, en effet, un caractère hybride. Ils ne constituent pas une nouvelle catégorie de taxes bien qu'ils prennent la forme d'un prélèvement supplémentaire. Car leurs prix, dont on nous dit qu'ils sont à la hausse, se répercutent en définitive sur la facture énergétique des consommateurs. Les CEE ont donc une part de responsabilité dans l'augmentation des coûts de l'énergie que les consommateurs supportent de plus en plus mal. Or l'un des maîtres mots de cette commission d'enquête est l'acceptabilité.

Madame, monsieur, nous allons d'abord vous entendre au titre d'un exposé liminaire de quinze minutes au maximum.

Vous serez interrogé ensuite par ma collègue, Mme Meynier-Millefert, en sa qualité de rapporteure de la commission d'enquête, puis par moi-même et les membres de la commission.

S'agissant d'une commission d'enquête, il me revient, conformément aux dispositions de l'article 6 de l'ordonnance du 17 novembre 1958, de vous demander de prêter serment.

(M. Jonathan Lumbroso et Mme Salomé Chelli prêtent successivement serment.)

M. Jonathan Lumbroso, directeur de la société LSF Énergie. Monsieur le président, mesdames et messieurs les députés, permettez-moi d'abord de vous remercier de nous écouter ce matin et d'avoir fait un peu de place dans vos travaux parlementaires intenses pour évoquer ensemble les certificats d'économies d'énergie. Je présenterai l'entreprise que je représente, LSF Énergie, et ferai un état des lieux du dispositif, avant de proposer quelques pistes de réflexion sur son optimisation.

LSF Énergie est une entreprise spécialisée dans l'émission et l'achat de certificats d'économies d'énergie. Par son activité, elle est impliquée dans la lutte contre la précarité énergétique et s'engage pour un modèle CEE plus vertueux, notamment à l'égard des consommateurs.

Nous développons à ce titre des outils informatiques permettant un meilleur suivi des procédures CEE et le respect des délais de rétractation bénéficiant aux consommateurs. LSF Énergie n'est, sans nul doute, pas le plus gros acteur des CEE, mais souhaite avoir un impact positif sur les évolutions politiques entourant la lutte contre la précarité énergétique et la transition énergétique incluant la valorisation des artisans locaux.

La démarche de LSF Énergie est fondée sur une analyse préalable de l'environnement politique, des résultats des premières périodes du dispositif CEE et sur une connaissance du terrain. Aujourd'hui, LSF souhaite porter des propositions pour valoriser le dispositif existant et en optimiser les résultats.

Je suis accompagné de Mme Salomé Chelli, du cabinet RPP Group, qui nous accompagne dans cette démarche d'analyse et de valorisation politique.

Mme Salomé Chelli, consultante. Permettez-moi de me présenter. Je suis Salomé Chelli, du cabinet RPP Group, un cabinet de conseil en affaires publiques. Nous accompagnons la société LSF depuis plusieurs mois dans cette démarche.

M. Jonathan Lumbroso. Je ne doute pas que vous soyez familiarisés avec le dispositif des CEE, mais permettez-moi quelques rappels afin d'étayer notre réflexion.

La maîtrise de la consommation énergétique a été érigée en priorité de nos politiques publiques. Dans un premier temps, la rénovation énergétique des bâtiments, premier maillon de la chaîne, représente un enjeu environnemental et social. La plus grande partie des énergies consommées actuellement est produite à partir de ressources non renouvelables – pétrole, gaz naturel, charbon, combustible nucléaire – dont l'usage génère des émissions de gaz à effet de serre et des polluants atmosphériques qui participent au changement climatique. En France, le secteur du bâtiment est le premier poste de consommation d'énergie devant les secteurs du transport et de l'industrie. Or le chauffage représente les deux tiers de la consommation d'énergie du logement. Nous pouvons nous féliciter de la part importante prise par la rénovation énergétique des bâtiments dans les priorités, parce qu'elle participe largement à la

transition écologique et à la protection de l'environnement en limitant le gaspillage énergétique.

Le besoin de rénovation énergétique repose non seulement sur une nécessité environnementale mais aussi sur une réalité sociétale : 3,3 millions de ménages représentent 6,7 millions d'individus qui sont en situation de précarité. Il s'agit principalement de ménages en situation de précarité économique et sociale. En 2015, 10 % des ménages les plus modestes consacraient 11 % de leurs revenus aux dépenses d'énergie, contre 4 % en moyenne. En somme, moins on a de moyens et plus on doit dépenser pour se chauffer.

Les ménages en situation de précarité énergétique font moins souvent de travaux que les autres. Aux contraintes de financement s'ajoutent des difficultés d'accès à l'information, freinant la rénovation énergétique des logements des ménages modestes. Face à ces défis, la France s'est saisie du problème et mène une politique nationale volontariste visant à réduire fortement et rapidement les consommations énergétiques et les émissions associées en direction de l'ensemble des acteurs économiques, notamment ceux du bâtiment.

Des fiches techniques par matériau ont été développées par le Gouvernement, montrant des qualités thermiques minimales attendues qui génèrent autant de certificats d'économies d'énergie. C'est dans ce contexte qu'a été mis en place le dispositif des certificats, dont la quatrième période a débuté en janvier 2018, avec des objectifs quasiment doublés, comme vous l'avez dit, par rapport au rythme antérieur, ce qui relance la mobilisation.

Cette quatrième période suscite de nombreuses attentes, dans la mesure où des progrès restent à fournir. Près d'un logement sur deux est en situation de surconsommation énergétique, et 7 millions de logements sont considérés comme des passoires thermiques.

En résumé, la lutte pour la rénovation énergétique des logements constitue un outil majeur du changement climatique. Une mauvaise performance énergétique dans les logements constitue une double peine pour les ménages qui sont déjà en situation de précarité sociale et économique. L'ensemble des acteurs doivent se saisir du sujet pour contribuer à renforcer la lutte contre la précarité énergétique. C'est l'objet de notre venue aujourd'hui et nous vous remercions de nous permettre de nous exprimer à ce sujet et d'avoir une approche collaborative.

Pour répondre au besoin d'équilibre entre la transition écologique et la lutte contre la précarité, a été mis en place le dispositif des certificats dont je rappellerai brièvement le fonctionnement. Les fiches d'opérations standardisées définies par arrêté sont élaborées pour faciliter le montage d'actions d'économies d'énergie. Elles sont classées par secteur – résidentiel, tertiaire, industriel, transports – et définissent pour les opérations les plus fréquentes les montants forfaitaires d'économies d'énergie en kilowattheures (KWh) cumulés actualisés (CUMAC). Les CEE sont attribués sous certaines conditions par les services du ministère chargé de l'énergie aux acteurs éligibles réalisant des opérations d'économies d'énergie.

En bref, pour l'équilibre, le dispositif des CEE constitue l'un des principaux instruments de la politique publique.

Toutefois, le potentiel du dispositif des certificats d'économies d'énergie ne nous paraît pas optimisé, à l'heure actuelle. L'information relative au dispositif est particulièrement

technique. En résulte une connaissance partielle des consommateurs qui ne savent pas réellement quelles aides financières sont à leur disposition pour mener leurs travaux de rénovation énergétique. Un sondage réalisé en novembre 2018 montre que seuls 5 % des Français connaissent les certificats d'économie d'énergie. Le ministère de la Transition écologique et solidaire, mais également les plateformes territoriales de la rénovation énergétique pourraient offrir aux consommateurs une information et un accompagnement supplémentaires dans leurs démarches.

Enfin, dans la conclusion des contrats, il apparaît que la plupart des dossiers et formulaires sont remplis sous format papier aux différentes étapes du dispositif : offre de prime, accord de rôle actif et incitatif, signature des devis. Nous avons fait le choix de la digitalisation de l'ensemble de la procédure. Les résultats de la digitalisation sont jusqu'à présent très positifs. La digitalisation permet d'augmenter la traçabilité, de limiter autant que possible les erreurs humaines et d'avoir une gestion continue et centralisée des dossiers, c'est-à-dire de travailler en flux tendu.

Nous disposons aujourd'hui de matériaux plus écologiques et en amélioration constante, permettant une consommation énergétique toujours plus vertueuse. Or les fiches d'opérations standardisées actuelles qui visent à proposer aux particuliers et aux collectivités des travaux à coût réduit ne tiennent pas compte de ces matériaux de meilleure qualité. De ce fait, pour offrir le même dispositif dans les mêmes conditions, avec des matériaux de meilleure qualité, il serait pertinent de valoriser les fiches d'opérations en fonction de la qualité des matériaux. Cela permettrait d'élever la qualité des travaux tout en contribuant à l'atteinte de l'objectif d'équité d'accès aux travaux de rénovation énergétique.

Soucieux de proposer un accompagnement accru aux consommateurs et devant le succès du premier dispositif « Coup de pouce économie d'énergie », terminé en mars 2018, le Gouvernement a décidé de prolonger cette aide. Ce nouveau dispositif prévoit la bonification de certaines opérations engagées du 1^{er} avril 2019 au 31 décembre 2020, pour lesquelles l'énergéticien, et l'énergéticien uniquement, s'engage à respecter les engagements « coup de pouce chauffage » et « coup de pouce isolation ». Deux types de travaux sont éligibles : le « coup de pouce » chauffage concerne les remplacements de chaudières et le « coup de pouce isolation » vient clôturer une grande phase d'isolation nationale. Tous les ménages peuvent bénéficier de cette offre. Les montants des primes attribuées seront cependant différenciés en fonction de leur niveau de ressources. Bien entendu, les plus modestes bénéficieront des primes les plus importantes.

Nous avons constaté que la mise en œuvre du programme « Coup de pouce économie d'énergie » s'accompagnait d'un contrôle renforcé, ce qui a entraîné un retour terrain extrêmement positif à la fois sur les techniques de mise en œuvre et la qualité des travaux réalisés. Plus de contrôles systématiques sont imposés et plus la qualité de mise en œuvre de la massification du programme a des effets bénéfiques et rapides.

L'état des lieux que nous avons réalisé sur la mise en œuvre du dispositif nous a permis d'identifier des pistes d'amélioration afin d'optimiser le potentiel des CEE pour les prochaines périodes. Ces propositions sont articulées autour de trois axes : la mise en œuvre du dispositif, le financement et la digitalisation.

S'agissant de la mise en œuvre, il faut : développer l'information sur le dispositif des CEE de manière à ce que davantage de ménages puissent en bénéficier et offrir une meilleure compréhension de ce qui est proposé ; adapter les fiches d'opérations standardisées au niveau

des matériaux de meilleure qualité, afin de démocratiser l'accès à une rénovation de qualité et durable. Concrètement, cela veut dire calculer le montant forfaitaire des KWh « CUMAC » attaché à chaque fiche d'opération standardisée selon la qualité des matériaux, ce qui permettrait de favoriser l'utilisation de matériaux plus efficaces sur le plan énergétique et de stimuler la recherche et le développement dans ce domaine.

Concernant le financement, il convient de poursuivre la massification initiée pour soutenir les particuliers dans leurs travaux de rénovation énergétiques et d'identifier de nouveaux mécanismes de financement de la rénovation énergétique sans passer par le crédit, même à taux zéro, pour les ménages en précarité. Il ne faut pas supprimer le crédit à taux zéro pour tout le monde mais, dans le contexte d'une massification des propositions de CEE, inciter les acteurs à éviter de passer par un crédit, même à taux zéro.

Enfin, nous souhaiterions une généralisation du recours à la numérisation pour les procédés de contractualisation afin d'augmenter la traçabilité, de limiter les risques d'antidatages des documents et d'assurer le respect des délais de rétractation auxquels ont droit les consommateurs. Cela permettrait aussi de faciliter et de fluidifier le contrôle du pôle national des certificats d'économie d'énergie (PNCEE), en réponse notamment à ses moyens relativement limités, comme vous l'avez si bien évoqué, Monsieur le président.

Mme Marjolaine Meynier-Millefert, rapporteure. Monsieur Lumbroso, je vous propose de procéder par un jeu rapide de questions-réponses.

En évoquant à l'instant les risques d'antidatages et le respect des délais de rétractation, vous faites sans doute allusion au démarchage effectué par des gens qui viennent proposer à domicile de manière impromptue d'isoler des combles en quelques heures pour 1 euro, autrement dit à l'information du consommateur, aux moyens de contrôle des travaux et aux bonnes procédures. Comment informez-vous les consommateurs sur les bonnes pratiques de démarchage ?

M. Jonathan Lumbroso. Nous n'informons pas les consommateurs sur les bonnes pratiques de démarchage, car nous ne sommes pas en mesure d'échanger avec l'ensemble des ménages français.

Mme Marjolaine Meynier-Millefert, rapporteure. Proposez-vous des offres de ce type ?

M. Jonathan Lumbroso. Directement aux particuliers, non.

Mme Marjolaine Meynier-Millefert, rapporteure. Vous évoquiez les mécanismes de financement, et j'ai cru comprendre que vous cibliez prioritairement les ménages les plus précaires. Or vous souhaitez aboutir à des mécanismes sans reste à charge, c'est-à-dire des systèmes à 1 euro.

Mme Salomé Chelli. L'endettement des ménages précaires pour financer la rénovation pose une question politique et presque philosophique : est-ce aux citoyens de financer la rénovation et la transition énergétique ? Sans doute, mais pas uniquement. L'information des consommateurs est indispensable pour éviter d'aggraver la situation des ménages précaires. Il faut les informer sur le coût réel – rien ne coûte un euro, encore moins des travaux de rénovation – et sur les mécanismes de financement du dispositif, afin qu'il en soit fait une utilisation responsable et vertueuse.

Mme Marjolaine Meynier-Millefert, rapporteure. Interagissez-vous à un moment donné avec les particuliers ?

M. Jonathan Lumbroso. Nous intervenons uniquement en termes de « B2B » et jamais directement auprès des particuliers. Ce n'est pas notre rôle.

Comme je l'ai dit, nous estimons que l'État pourrait informer davantage les ménages et ne pas laisser le rôle actif et incitatif aux seuls énergéticiens, afin de remettre en partie les clés des certificats aux particuliers, qui doivent être avertis de ce à quoi ils ont droit. À notre avis, c'est le rôle de l'État de faire preuve de pédagogie en ce domaine.

Quant au démarchage abusif et à l'isolation à 1 euro, nous avons constaté que l'encadrement par une inspection du Comité français d'accréditation (COFRAC) toutes les dix opérations, imposé dans le cadre du « Coup de pouce », avait eu une incidence immédiate sur la mise en œuvre.

M. le président Julien Aubert. Comment s'effectue concrètement le contrôle du COFRAC ?

M. Jonathan Lumbroso. Toutes les dix opérations, l'artisan installateur envoie un inspecteur du COFRAC contrôler la bonne réalisation des travaux. C'est nous qui définissons qui il doit aller voir.

Mme Marjolaine Meynier-Millefert, rapporteure. Afin de m'éclairer davantage, pourriez-vous citer un exemple d'offre en vue d'une mise en relation « business to business » ?

M. Jonathan Lumbroso. Nous avons deux métiers. Nous sommes courtiers en certificats d'économie d'énergie, marché que nous avons approché en venant d'un univers purement financier, à savoir un fonds d'investissement spécialisé dans l'énergie. Puis nous avons proposé de devenir mandataires d'énergéticiens. Nous formalisons les dossiers pour les entreprises installatrices, qu'elles fassent de l'isolation ou pas – il peut s'agir aussi de bureaux d'études – et nous valorisons les certificats déjà émis par le pôle national pour les vendre aux obligés. Nous agissons donc en plein sur le marché primaire et sur le marché secondaire.

Mme Marjolaine Meynier-Millefert, rapporteure. Concernant la partie purement financière, une pratique consisterait à réaliser des travaux et à conserver les CEE le temps qu'ils prennent de la valeur. Plus on attendrait et plus on exercerait de pression sur les obligés pour les inciter à acheter des CEE plus chers. Avec un plafond à 15 euros le mégawattheure (MWh) et un prix de 9 euros aujourd'hui, on peut avoir intérêt à attendre qu'il monte à 10, 11 ou 12 euros pour les revendre. Quelles sont les marges de manœuvre possibles en la matière ? Combien de temps peut-on garder des CEE et combien de temps après travaux peut-on les valoriser ? Avez-vous connaissance de telles pratiques ?

M. Jonathan Lumbroso. Dans le monde dans lequel nous vivons, on ne peut pas empêcher quelqu'un de posséder quelque chose et de le garder pour le revendre s'il le souhaite. Je possède ce cahier, si je veux le vendre, je le vends, si je ne veux pas le vendre, je ne le vends pas. Le droit à la possession est inhérent au capitalisme. Compte tenu de cette contrainte, on ne peut pas imposer aux gens de vendre et d'acheter comme on le souhaiterait.

Est-ce que des acteurs peuvent demander au PNCEE d'émettre des certificats, les payer, les garder ? L'installateur qui a réalisé les travaux ou le bénéficiaire qui les a payés

peut-il les garder ? Il faut d'abord savoir de qui on parle. Les seules entités ayant intérêt à le faire sont les délégataires. Est-ce que certains s'organisent entre eux pour le faire ? À ma connaissance, non. Ce serait gros. Je doute que certains en gardent pour eux-mêmes en attente de les vendre, car ce n'est pas leur *business model*. Ce serait techniquement possible, mais économiquement absurde.

Mme Marjolaine Meynier-Millefert, rapporteure. Économiquement, l'offre à 1 euro était déjà rentable quand les certificats d'économies d'énergie valaient 3 euros le MWh. Aujourd'hui ils valent 9 euros, soit 6 euros d'écart.

M. Jonathan Lumbroso. Non ! Dans l'offre « Coup de pouce », ce qui compte, c'est le prix à l'unité. L'offre « coup de pouce » induit une réduction globale des certificats émis et une moindre valorisation puisque le chiffre d'affaires égale le volume multiplié par le prix. Avec moins de volume, même si le prix est augmenté, le chiffre d'affaires global émis sur une opération est inférieur.

Mme Marjolaine Meynier-Millefert, rapporteure. Il me semble que les offres à 1 euro visent à payer l'ensemble des travaux, c'est-à-dire la fourniture des éléments plus l'installation, à un prix traduit en KWh « CUMAC », entièrement couvert par l'efficacité énergétique.

M. Jonathan Lumbroso. C'est exact.

Mme Marjolaine Meynier-Millefert, rapporteure. Or à l'époque où les certificats d'économies valaient 3 euros, le dispositif était rentable et efficace.

M. Jonathan Lumbroso. Ce n'est pas le même dispositif, la même fiche et ce ne sont pas les mêmes volumes. Quand les certificats valaient 3 euros, il ne s'agissait pas des mêmes KWh « CUMAC » par opération. Alors qu'ils valent aujourd'hui 9 euros, pour un ménage précaire réalisant une opération à 1 euro, le chiffre d'affaires, en fonction de certains critères et sous certaines réserves d'éligibilité, est différent.

Mme Marjolaine Meynier-Millefert, rapporteure. Pour simplifier et sachant que vous vous exprimez sous serment, l'écart entre l'offre d'isolation des combles à 1 euro à l'époque où les CEE valaient 3 euros, et celle d'aujourd'hui, avec des CEE valant 9 euros, ne permet-il pas d'amplifier la marge d'un acteur de la chaîne ?

M. Jonathan Lumbroso. Je vais reformuler. Avant le 1^{er} avril 2019, un mètre carré standard valait 45 à 50 euros, voire un peu plus. Aujourd'hui, pour un ménage en situation de précarité énergétique, en zone climatique H1, il vaut 30 à 33 euros, parfois un peu plus. Il y a tout de même une différence de 20 euros depuis le début du mois. De mémoire, je ne pourrai pas vous dire quelle était la valorisation du KWh « CUMAC » quand les certificats valaient 3 euros, mais le résultat final en termes de chiffres d'affaires n'est pas le même.

Vous soulevez un point intéressant. Nous n'avons pas les éléments nécessaires pour lisser et établir des comparaisons de résultats entre des certificats à 3 euros, 6 euros et 9 euros. Mais aujourd'hui, tous les échanges ne se font pas à 9 euros. Je vous invite à consulter le nombre des transactions sur le site emmy.fr. Vous constaterez qu'elles se comptent en dizaines, voire à près d'une centaine au prix que vous venez d'indiquer, tandis que sur le marché primaire de certificats non encore émis, le prix n'est pas le même.

Mme Marjolaine Meynier-Millefert, rapporteure. Le marché primaire, c'est bien le prix basique du certificat d'économies d'énergie, sans spéculation, et le marché secondaire, celui où l'on commence à renchérir parce que les obligés, craignant de ne pas atteindre leur volume, sont prêts à les acheter plus cher ? En outre, le titulaire d'un contrat pour un térawattheure (TWh) d'économie d'énergie, peut dire à tel obligé : j'ai un contrat de CEE à 9 euros, si vous voulez que je vous l'apporte plutôt qu'à un autre, payez 10 euros !

M. Jonathan Lumbroso. C'est le principe de l'offre et de la demande. Des délégataires ou d'autres acteurs éligibles proposent la vente de certificats à des énergéticiens, lesquels ont le libre choix d'acheter ou de ne pas acheter. Ils peuvent produire pour eux-mêmes. Si le prix augmente, c'est qu'il y a moins d'offres. Mais, à ma connaissance, il n'y a pas d'acteur suffisamment puissant pour influencer à lui seul sur le prix.

Mme Marjolaine Meynier-Millefert, rapporteure. Vous n'avez pas les informations relatives aux offres à 1 euro que je demandais. Vous n'êtes pas directement concerné, nous creuserons ce point lors d'autres auditions dans la journée. Cela étant, vous dites qu'il est techniquement possible de faire de la trésorerie de CEE, après des opérations extrêmement rentables. En caricaturant, en admettant que des CEE pour des opérations d'isolation de combles à 1 euro soient extrêmement rentables, la marge dégagée permettrait de payer deux fois l'opération directement auprès des installateurs. S'il était possible qu'une opération CEE me permette d'avoir plus que le prix des CEE, je pourrais conserver la deuxième opération réalisée et déjà rentable tout en ayant payé tout le monde et ne la valoriser que plus tard.

M. Jonathan Lumbroso. Il faudrait en avoir les sous, donc une volonté économique, donc un *business model*. Je n'en connais pas de tel. De plus, vous pourriez faire de même avec des actions sur le marché du minerai de fer ou sur n'importe quel autre marché. À mon sens, vouloir profiter, à la faveur d'une offre qui se raréfie, d'une hausse parce qu'après avoir acheté le 1^{er} du mois, le prix serait remonté à la fin du mois, serait de la mauvaise gestion. En termes de gestion des risques, ce serait étrange.

Mme Marjolaine Meynier-Millefert, rapporteure. Ce serait risqué s'ils ne considéraient pas que plus ils attendent et plus la valeur des certificats d'économies d'énergie augmente, compte tenu de l'approche de la fin de la période et de l'inquiétude grandissante des obligés de les payer 15 euros. Pouvez-vous me confirmer cette inquiétude ?

M. Jonathan Lumbroso. Je la confirme.

Mme Marjolaine Meynier-Millefert, rapporteure. Des acteurs de CEE sont partisans de la fixation d'un couloir de prix pour éviter l'envolée ou la chute des prix des CEE. Aujourd'hui le plafond est de 15 euros mais ils estiment qu'on devrait fixer un prix plancher pour éviter que les entreprises intermédiaires s'arrêtent net, comme cela s'était produit quand le prix des CEE était tombé à 1,50 euro. Aujourd'hui, il a beaucoup monté et certains disent qu'un plafond à 15 euros incite à le faire monter très haut. Ils souhaiteraient garder une forme de fluctuation. *A priori*, personne n'est d'accord sur l'idée d'un prix fixe mais on évoque un plancher à 6 euros et un plafond à 10 euros. En avez-vous entendu parler ? Quels sont les arguments pour ou contre cette marge de fluctuation réduite ? Quelles difficultés un prix fixe engendrerait-il ?

M. Jonathan Lumbroso. À ma connaissance, il n'existe aucune manipulation du marché et nous ne devrions pas empêcher le jeu de l'offre et de la demande. Nous savons que le prix maximum théorique est de 15 euros. La seule raison pour laquelle le prix monterait à

15 euros serait, comme pour n'importe quelle matière première, la raréfaction du gisement. Se poserait alors la question de savoir si les certificats d'économies d'énergie ont encore du sens. Lorsqu'on aura isolé toutes les maisons, pour le plus grand des postes, et amélioré tous les éléments industriels, on pourra se demander s'il y a encore des gisements et le prix atteindra 15 euros, peut-être plus. Sera-t-il alors toujours intéressant pour les énergéticiens d'acheter des certificats d'économies d'énergie ? Ils feront sûrement pression sur vous pour annuler le dispositif. Dénoncer aujourd'hui une manipulation de prix de marché est faisable de votre part, mais est-ce que les acteurs s'entendent entre eux pour manipuler le prix du marché ? À ma connaissance, non. Plus les certificats sont chers et plus les opérations deviennent rentables pour les ménages en précarité énergétique. Les conditions de pression entre l'achat et la vente n'agissent pas dans un seul sens. Les intérêts ne vont pas dans un seul sens.

Mme Marjolaine Meynier-Millefert, rapporteure. Vous évoquez la raréfaction du gisement, mais on est encore loin d'atteindre le niveau prévu de rénovation en label bâtiment basse consommation (BBC) pour 2050. La raréfaction du gisement résulterait plutôt de la capacité des opérateurs à s'organiser pour fournir chaque année ou pour la période fixée la capacité demandée. Les énergéticiens se demandent si le volume ne serait pas trop important pour que le marché soit capable de le fournir, faute de suffisamment d'artisans, de coordination et de massification des offres. La raréfaction n'est pas uniquement due au gisement de rénovation du parc français, elle est aussi liée à la capacité de production.

M. Jonathan Lumbroso. À mon humble avis, les deux vont de pair. Le gisement, ce ne sont pas seulement les maisons à isoler. Si des ménages ne souhaitent pas réaliser de travaux d'isolation, les considérez-vous comme faisant partie du gisement ou considérez-vous le gisement comme la capacité de l'ensemble des acteurs de la chaîne de valeur à produire des certificats d'économies d'énergie ? Comment définir le gisement ? À mon sens, le gisement doit être défini comme la capacité des acteurs à produire des certificats. On saura qu'il n'y a plus de gisement quand on ne sera plus capable d'aller en chercher.

M. le président Julien Aubert. Normalement, en présence d'un grand gisement, le prix devrait tendre à la baisse. Avec la démultiplication des opérations, il devrait être facile de trouver des CEE.

M. Jonathan Lumbroso. On en revient à la définition du gisement.

M. le président Julien Aubert. Comme vous l'avez expliqué, le gisement, ce sont les logements à rénover. On n'en manque pas, en France. Vous avez parlé de millions de ménages en précarité énergétique et l'objectif de 500 000 logements à rénover chaque année jusqu'en 2050 a été fixé. Le gisement est donc extrêmement important. Pourtant, parallèlement, le prix monte. Pourquoi le prix monte-t-il alors que le gisement est immense ?

M. Jonathan Lumbroso. Vous donnez du gisement une définition brute. Or il faut les moyens nécessaires pour opérer, c'est-à-dire former les hommes à la réalisation des travaux d'isolation, fabriquer et acheter le matériel. Tout cela fait partie du gisement. Parmi les milliers de personnes qui travaillent dans cette industrie, combien sont capables de faire ces travaux et de produire à des niveaux de qualité suffisants ? C'est cela, le gisement !

M. le président Julien Aubert. Vous m'incitez à employer la métaphore du pétrole, avec ses réserves potentielles mais économiquement non valorisables. L'augmentation du prix du CEE correspondrait à une augmentation tendancielle de la dépense de modernisation de l'équipement de production qui vous permettrait d'atteindre ce gisement. Si l'on en est déjà à

ce stade, cela signifie qu'on ne met pas assez d'argent pour moderniser l'appareil de production, et la courbe de CEE devrait être ascendante au risque, à un moment donné, de heurter le plafond.

M. Jonathan Lumbroso. Vous établissez un lien pertinent, mais le formidable outil de production pétrolier est le fruit de plus d'une centaine d'années de travail, alors que les CEE sont tout jeunes. Il faut du temps. Nos capacités par rapport au prix ne sont pas liées uniquement au gisement. Quels dossiers le pôle est-il capable de valider et de contrôler ? Quels moyens sont attribués au pôle ? Il a une forte capacité d'influence sur l'offre et la demande, puisqu'il est un goulet d'étranglement. S'il ne délivre pas de lots, les énergéticiens ne peuvent récupérer les certificats qu'ils sont censés obtenir et les lots attendent au pôle. Si, demain matin, le pôle validait tout ce qui arrive chez lui, le prix changerait drastiquement. Ensuite, le fait que les fiches soient réduites ou même améliorées signifie plus de KWh « CUMAC » pour une opération, ce qui a une influence. Enfin, les contrôles ont aussi une influence. En dehors des problématiques de traçabilité, utiliser du papier a une influence sur le prix, le papier enlève de la dynamique. Quand un installateur doit envoyer par la Poste les dossiers à l'entité qui valorise pour lui, cela représente des journées, des *business days*.

M. le président Julien Aubert. J'entends bien votre logique de marché mais le problème, c'est que votre pôle n'est pas une banque centrale. Vous décrivez un marché d'échange de coupons que vous considérez comme insuffisamment fluide et offrant la possibilité, par digitalisation, de développer un véritable business. Votre pôle est capable de contrôler la « masse monétaire » des CEE qu'il émet. Il pourrait aussi décider, pour faire baisser les prix, à l'instar d'une banque centrale, de racheter des CEE à vil prix, et l'on peut se demander si c'est le rôle d'une entité d'État de jouer et de créer de la valeur. En effet, au-delà de la gestion du financement des opérations, des gens peuvent créer de la valeur sur la « spéculation » des CEE.

Je voudrais bien comprendre l'écosystème. Combien y a-t-il d'obligés ?

M. Jonathan Lumbroso. Les obligés non délégataires sont une centaine.

M. le président Julien Aubert. Qu'entendez-vous par « obligé non délégataire » ?

M. Jonathan Lumbroso. Un énergéticien qui met de l'énergie à la disposition de consommateurs.

M. le président Julien Aubert. Pouvez-vous en citer un exemple ?

M. Jonathan Lumbroso. Total.

M. le président Julien Aubert. Et qu'est-ce qu'un « obligé délégataire » ?

M. Jonathan Lumbroso. C'est une société qui a contracté avec un énergéticien pour prendre sa charge de certificats d'économies d'énergie ou une partie définie par l'unité KWh « CUMAC », et qui a obtenu l'acceptation du pôle national pour ce faire et devenir lui-même obligé.

M. le président Julien Aubert. L'obligé délégataire est donc un acteur qui n'est pas énergéticien mais qui propose de jouer le rôle d'intermédiaire ?

M. Jonathan Lumbroso. Oui.

M. le président Julien Aubert. EDF est un obligé non délégataire ?

M. Jonathan Lumbroso. Tout à fait.

M. le président Julien Aubert. Combien y a-t-il d'obligés délégataires ?

M. Jonathan Lumbroso. Un peu plus d'une dizaine.

M. le président Julien Aubert. Nous n'en demandons pas le nombre exact. Nous voulons avoir une idée de l'écosystème.

Parlez-nous des mandataires.

M. Jonathan Lumbroso. Ils ont une particularité. Nous agissons sous le mandat de l'énergéticien, les garanties de paiement étant faites par lui. Nous sommes en quelque sorte des commerciaux de l'énergéticien pour lui trouver des certificats d'économies d'énergie. Il a un prix plus intéressant. On est loin des 9 euros !

M. le président Julien Aubert. Le mandataire travaille pour des obligés non délégataires ?

M. Jonathan Lumbroso. Oui.

M. le président Julien Aubert. Travaillez-vous uniquement pour des obligés non délégataires ?

M. Jonathan Lumbroso. Nous travaillons uniquement pour des obligés énergéticiens.

Mme Salomé Chelli. Des obligés purs !

M. le président Julien Aubert. Vous travaillez donc pour des obligés non délégataires ?

M. Jonathan Lumbroso. Effectivement.

M. le président Julien Aubert. Qui sont tous des énergéticiens ?

M. Jonathan Lumbroso. Oui.

M. le président Julien Aubert. Le mandataire va donc chercher les CEE.

Combien y a-t-il de mandataires ?

M. Jonathan Lumbroso. On ne le sait pas. Les responsables du pôle le savent.

Mme Marjolaine Meynier-Millefert, rapporteure. Je crois savoir que les mandataires sont en train de s'organiser en association.

M. Jonathan Lumbroso. Nous essayons de fédérer l'ensemble des mandataires en association. Le mandataire est une entité un peu plus vertueuse, dans la mesure où elle ne prend pas le risque financier. Nous faisons seulement un travail de commercialisation et de vérification de la conformité de l'ensemble des dossiers, qui est refait par les énergéticiens. Nous n'avons donc pas la capacité de faire de la spéculation, même si tout n'est pas blanc ou

noir. Cette structure a uniquement la capacité de commercialiser une offre pour valoriser des primes CEE et de vérifier le rôle actif et incitatif des certificats d'économies d'énergie dans les dossiers qui lui sont fournis

M. le président Julien Aubert. Quels sont les vis-à-vis du mandataire ?

M. Jonathan Lumbroso. Des bureaux d'études, des installateurs, des artisans.

M. le président Julien Aubert. Et ceux du courtier ?

M. Jonathan Lumbroso. Le courtier a en face de lui des acteurs éligibles, c'est-à-dire les obligés, plus les collectivités territoriales et les bailleurs sociaux. Il achète des certificats à ces acteurs pour les revendre aux énergéticiens.

M. le président Julien Aubert. Vous êtes donc mandataire courtier ?

M. Jonathan Lumbroso. Exactement.

M. le président Julien Aubert. En consultant *société.com*, je constate que vous avez zéro salarié.

M. Jonathan Lumbroso. Parce que nous sommes une jeune société.

M. le président Julien Aubert. Mais vous êtes tout de même salarié de l'entreprise ?

M. Jonathan Lumbroso. Non.

Mme Salomé Chelli. Moi non plus !

M. le président Julien Aubert. Vous n'êtes pas salarié de LSF Énergie ?

M. Jonathan Lumbroso. Je travaille pour le groupe RPP.

M. le président Julien Aubert. Sur le site, il est indiqué : directeur LSF Énergie.

M. Jonathan Lumbroso. J'en suis dirigeant non salarié. C'est mon choix personnel.

M. le président Julien Aubert. Vous êtes tout seul ?

M. Jonathan Lumbroso. Je ne suis pas tout seul. Nous avons des salariés inscrits à l'URSSAF, mais pas sur *société.com*.

M. le président Julien Aubert. Quand avez-vous débuté ?

M. Jonathan Lumbroso. LSF Énergie a débuté officiellement en mars 2018.

M. le président Julien Aubert. Est-il facile de créer une activité de mandataire ?

M. Jonathan Lumbroso. Pas du tout !

M. le président Julien Aubert. Il faut connaître...

M. Jonathan Lumbroso. Je viens de l'univers de l'énergie. J'achetais et vendais des actions dans l'énergie. J'achetais et vendais des matières premières pour une société. J'étais gérant de fonds pour une société ayant sous gestion 2 milliards d'euros.

M. le président Julien Aubert. Dès lors, on autorise les mandataires et les courtiers à intervenir sur un quasi-marché sans réglementation particulière. On ne vous a pas demandé de fournir votre casier judiciaire ou un diplôme ?

M. Jonathan Lumbroso. Non.

Si vous avez conclu un accord avec un énergéticien, vous pouvez devenir mandataire. Il faut que l'énergéticien vous fasse confiance et que vous lui montriez que vous avez les moyens de produire des certificats d'économies d'énergie.

M. le président Julien Aubert. Sachant qu'il n'est pas besoin pour cela de beaucoup de capital.

M. Jonathan Lumbroso. On n'a pas nécessairement besoin de beaucoup de capital pour cela puisque, je le répète, nous ne portons pas le risque financier. La question est de savoir si on est capable de le faire. Nous pensons en être amplement capables avec les outils de la digitalisation. Nous nous sommes donné les moyens de recruter des gens. À la base, notre métier, c'est de découvrir une chaîne de valeur, d'être analystes sur le marché économique, de comprendre comment cela fonctionne et de l'implémenter.

M. le président Julien Aubert. En revanche, vis-à-vis de ceux qui sont dans les maisons pour faire des rénovations, vous avez un contact assez distancié.

M. Jonathan Lumbroso. Notre contact est distancié, mais nous avons tout de même un contact.

M. le président Julien Aubert. Ce n'est pas vous qui contrôlez.

M. Jonathan Lumbroso. Le COFRAC est nécessaire et suffisant pour vérifier l'ensemble des maisons. De ce point de vue, le nouveau programme « Coup de pouce » est une bonne idée, puisqu'une maison sur dix est contrôlée.

M. Vincent Thiébaud. Permettez-moi tout d'abord de reformuler ce que j'ai entendu afin d'avoir la vision la plus simple et la plus compréhensible possible. Je reviendrai sur le gisement. Nous avons aujourd'hui, d'un côté, environ 3,3 millions de foyers en précarité énergétique dont le logement est à rénover et, de l'autre côté, des énergéticiens qui ont l'obligation d'acheter des CEE dans le cadre des rénovations thermiques. La fluctuation du prix résulte de l'écart entre le volume à rénover et notre capacité réelle à produire, faute d'entreprises, de personnels et de main-d'œuvre suffisants. Pour faire baisser le prix des CEE, il faudrait augmenter notre capacité à former les gens afin d'avoir davantage d'entreprises pertinentes, capables de réaliser des rénovations.

M. Jonathan Lumbroso. Tout à fait !

M. Vincent Thiébaud. Au final, les CEE sont payés par l'utilisateur, donc le consommateur ?

M. Jonathan Lumbroso. Oui.

M. Vincent Thiébaud. J'en viens aux questions.

Les acteurs, courtiers, délégataires, mandataires et autres, sont nombreux. Comme toute entreprise, vous devez avoir des résultats bénéficiaires. Si on multiplie les acteurs, chacun prend sa marge. Au final, c'est le consommateur qui paie l'ensemble des coûts. Cette multiplication d'acteurs n'augmente-t-elle pas la charge de l'utilisateur final ?

M. Jonathan Lumbroso. Je ne connais personne qui donne de l'argent à quelqu'un gratuitement. C'est l'ensemble des éléments de la chaîne de valeur – courtiers, mandataires, délégataires, énergéticiens, installateurs d'isolation, installateurs de chaudières - qui créent, *in fine*, les certificats d'économies d'énergie, donc une matière première. Toutefois le schéma est inverse à celui du pétrole. De nombreux éléments de la chaîne de valeur viennent se positionner. L'offre et la demandent définissent le prix de l'objet final. Si ces acteurs viennent se greffer, c'est qu'il existe un besoin. Il existe un besoin de courtier parce que les acteurs qui souhaitent vendre des certificats d'économies d'énergie n'ont pas trouvé des contreparties à des prix assez intéressants pour eux. Ils n'en ont pas forcément le temps.

M. Vincent Thiébaud. L'objectif final, c'est la baisse de la consommation d'énergie et un gain pour le consommateur. La valorisation du CEE se fait par le biais d'un bureau d'études. Mais l'économie d'énergie valorisant les CEE est-elle théorique ou constatée ? Certains bâtiments rénovés en label BBC affichent certes une baisse de consommation théorique d'énergie de 30 % mais, quand on y retourne un an ou deux après, on constate que les habitudes et les comportements se traduisent par un retour au niveau de consommation antérieur, voire au-delà. La valorisation des CEE prend-elle en compte l'efficacité énergétique réelle et constatée ou l'efficacité théorique ? On en revient ainsi à la question du contrôle.

M. Jonathan Lumbroso. Je ne peux répondre à la question. Il peut exister une différence entre l'efficacité réelle et l'efficacité théorique pour des raisons de comportement. Il existe des programmes d'éducation. Mieux vaudrait améliorer l'éducation plutôt que de remettre en cause un mécanisme de transition énergétique.

M. Vincent Thiébaud. Si je comprends bien, après un certain nombre d'années de CEE, la valorisation de la baisse de consommation d'énergie est plus théorique que réelle ?

M. Jonathan Lumbroso. La question dépasse mon champ de compétences. Cela appelle un important travail de vérification.

M. le président Julien Aubert. Je vous remercie, Monsieur Lumbroso.

La séance est levée à dix heures trente-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 9 h 30

Présents. - M. Julien Aubert, Mme Sophie Auconie, Mme Marjolaine Meynier-Millefert, M. Vincent Thiébaud

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