



Les services éconergétiques et le secteur résidentiel

Introduction

La SCHL a récemment mené une étude intitulée *Les services éconergétiques et le secteur résidentiel*. Les services éconergétiques permettent aux entreprises privées de passer des ententes avec des propriétaires afin de réduire la consommation énergétique de leurs immeubles en améliorant l'efficacité énergétique de ces derniers. Les entreprises de services éconergétiques (ESE) offrent une gamme de services dont les vérifications, le financement, l'installation et l'entretien; elles sont remboursées selon les économies d'énergie réalisées par le client. Un propriétaire peut donc réduire les dépenses d'exploitation et améliorer l'efficacité énergétique de son immeuble sans avoir à faire des dépenses initiales et en limitant les risques à prendre.

Malgré le succès des services éconergétiques dans les marchés non résidentiels, presque aucun n'est offert dans le secteur de l'habitation au Canada. Jusqu'à maintenant, les ESE ont concentré leurs efforts presque exclusivement dans les bâtiments commerciaux, les immeubles à bureaux et les établissements tels les hôpitaux et les écoles. Les ESE ont ciblé ces types de projets car ils sont assez gros, offrent des processus d'approbation simplifiés et sont faciles à reproduire. On estime que le marché résidentiel présente des risques élevés, est diffus et difficile à gérer. L'étude de la SCHL visait à déterminer si l'industrie des services éconergétiques pouvait s'insérer avec succès dans le marché résidentiel.

Résultats de l'étude

Il existe actuellement une industrie des services éconergétiques mûre dans presque toutes les régions du Canada.

On retrouve entre 40 et 50 ESE enregistrées offrant des services dans le domaine éconergétique au Canada à l'heure actuelle. En général, ces entreprises génèrent des revenus allant de un million à plus de un milliard de dollars, tous services confondus. La majeure partie du succès remporté par l'industrie dans les secteurs non résidentiels découle du soutien organisationnel offert par les gouvernements et les sociétés de services

Malgré le succès des services éconergétiques dans les marchés non résidentiels, presque aucun n'est offert dans le secteur de l'habitation au Canada.

This publication is also available in English under the title *Energy Performance Contracting and the Residential Sector*.

**On estime à un total
de 550 à 650 millions
de dollars les
possibilités
d'investissements
dans le marché des
tours d'habitation.**

publics. Par exemple, deux importantes interventions qui ont eu lieu au cours des dix dernières années, le Guaranteed Energy Performance Program, mis sur pied par Ontario Hydro pour encourager l'amélioration des immeubles grâce aux services éconergétiques, et l'Initiative fédérale dans le secteur du bâtiment (IFSB), destinée à réduire les dépenses d'exploitation des immeubles fédéraux en améliorant leur efficacité énergétique, ont stimulé la croissance de l'industrie des services éconergétiques.

L'industrie a également remporté d'autres succès en offrant des garanties de performance et en passant des ententes de commercialisation efficace et de gestion des risques novatrice comme le remboursement des coûts fondé sur les économies d'énergie mensuelles et les assurances pour l'économie d'énergie.

L'industrie des services éconergétiques a réussi à s'insérer dans le marché résidentiel aux États-Unis

Aux États-Unis, environ trois millions d'habitations – surtout des immeubles de faible hauteur – ont fait l'objet de travaux d'amélioration de l'efficacité énergétique en application de contrats de services éconergétiques. Les programmes parrainés par les sociétés de services publics ont attiré au départ les ESE sur le marché résidentiel où les améliorations étaient apportées à des maisons individuelles. Au fur et à mesure que le marché américain s'éloigne des programmes de ces sociétés, le logement social devient un sous-marché très attrayant pour les services éconergétiques : la taille des projets est importante, le logement est dans un mauvais état et il est nécessaire de réduire les frais d'exploitation.

Il existe un marché pour les services éconergétiques dans le secteur résidentiel au Canada

L'étude comprenait un sondage effectué auprès des entreprises canadiennes de services éconergétiques; l'enquête visait à déterminer leur degré d'intérêt à pénétrer le marché résidentiel au Canada. Les ESE ont indiqué que les tours d'habitation, de même que les immeubles de logement social de grande hauteur et de hauteur moyenne, constituaient les segments de marché offrant le plus de possibilités. Ces segments offrent les plus importants rendements sur les investissements et permettent un meilleur contrôle de l'utilisation quotidienne de l'énergie dans les immeubles.

En général, il est possible de réaliser d'importantes économies d'énergie dans le marché résidentiel, en particulier en raison du vieillissement du parc de logements. On estime à un total de 550 à 650 millions de dollars les possibilités d'investissements dans le marché des tours d'habitation. Comme environ de 10 à 16 pour cent du parc de logements a besoin d'importantes réparations, on peut efficacement rendre rentable le jumelage de la gestion de l'énergie aux travaux de rénovation.

On peut éliminer les obstacles à l'entrée des ESE dans le marché résidentiel

Les ESE ont également mentionné les obstacles suivants à leur entrée dans le marché résidentiel, de même que des solutions possibles pour les éliminer :

- L'incapacité des ESE à contrôler le comportement des occupants (p. ex. niveau de chaleur, ouverture de fenêtres) réduira l'efficacité des améliorations énergétiques,

en particulier dans les ensembles locatifs où les locataires n'ont aucune incitation financière à conserver l'énergie. Pour régler ce problème, les ESE pourraient amener les occupants et le personnel de l'entretien à coopérer;

- La complexité des autorités responsables des décisions complique le processus d'approbation. Pour cela, les ESE devront adapter leurs contrats et leurs services en fonction de la gamme de propriétés et des preneurs de décisions dans le secteur résidentiel (p. ex. logements en propriété absolue, coopératives, logements en copropriété);
- Le contrôle des loyers restreint le rendement sur l'investissement dans l'amélioration énergétique. On ne peut remédier à ce problème qu'en modifiant les lois;
- Les ESE au Canada préfèrent passer de gros contrats (de plus de 500 000 \$), ce qui pourrait poser un problème dans la plupart des segments du secteur résidentiel. Pour éliminer cet obstacle, les ESE sont prêtes à envisager des projets de moindre envergure (de 3 000 à 5 000 \$ en coûts) et encourageraient le regroupement d'immeubles de manière à réaliser des économies d'échelle et à atteindre un degré acceptable d'investissement.

Voici certaines des initiatives que proposent les ESE pour réduire les risques au minimum :

- viser les marchés prioritaires, comme les tours d'habitation locative et les ensembles de logement social;
- appliquer des mesures de gestion de l'énergie qui ont fait leurs preuves et qui permettent un remboursement raisonnablement rapide;
- adapter les contrats et les services afin de répondre aux besoins particuliers du marché résidentiel.

On estime que le soutien institutionnel, en particulier les partenariats entre les gouvernements et les sociétés de services publics, représentaient une condition préalable importante à l'entrée des ESE dans le marché résidentiel. Les initiatives les plus pertinentes de tierce partie comprennent :

- faciliter l'accès des ESE au marché du logement social;
- sensibiliser le milieu des finances et de la gestion du risque aux services éconergétiques et aux débouchés qu'offre le marché résidentiel;
- organiser des démonstrations pour l'industrie et les propriétaires et gestionnaires d'immeubles
- offrir des protections pour donner de la crédibilité aux ESE.

Conclusions

On conclut l'étude en recommandant d'entreprendre d'autres recherches, dont :

- une analyse des possibilités que des entrepreneurs en rénovation résidentielle, sans expérience en services éconergétiques, commencent à offrir ce genre de services dans le secteur résidentiel;
- un examen des succès obtenus par les ESE dans le secteur résidentiel aux États-Unis;

**Les ESE peuvent
réduire les risques au
minimum en visant les
marchés prioritaires, en
appliquant des mesures
qui ont fait leurs
preuves et qui
permettent
unremboursement
rapide et en adaptant
les contrats et les
services.**

- un examen exhaustif des possibilités d'investissement dans le secteur résidentiel, surtout dans les immeubles d'appartements de hauteur moyenne et les tours d'habitation.

On recommande également dans l'étude que les gouvernements, les sociétés de services publics, les ESE et les secteurs des finances et de l'assurance élaborent une stratégie afin de faciliter l'entrée des ESE dans le secteur résidentiel. La stratégie s'attarderait à favoriser l'accès au marché et à réduire le risque à un niveau comparable à d'autres secteurs du marché des services éconergétiques. Cette stratégie ciblerait également les marchés prioritaires (tours d'habitation locative et immeubles de logement social de grande hauteur et de hauteur moyenne) et s'appuierait sur le succès des services, des conditions de financement et des techniques de promotion qui existent actuellement. Dans la mesure du possible, on inclurait un projet de démonstration de méthodes novatrices comme les modalités de financement, les techniques de gestion des risques et les mesures de gestion de l'énergie. Enfin, on pourrait préparer des produits de promotion et d'information pour les gestionnaires et les propriétaires d'immeubles, les milieux des finances et de l'assurance de même que pour les autres preneurs de décisions.

Déjà publiés dans la série Le point en recherche et développement

- Numéro 19 Besoins de logement dans les régions métropolitaines du Canada, 1991 – Partie 2
- Numéro 20 Le repeuplement des villes : Initiatives canadiennes de densification résidentielle
- Numéro 21 Besoins de logement dans les régions métropolitaines, 1991 : Peuples autochtones du Canada
- Numéro 22 Le télétravail et le travail à domicile dans les collectivités canadiennes
- Numéro 23 Loger la famille nouvelle : réinventer le logement des familles
- Numéro 24 Les tendances de migration et de mobilité de la population autochtone du Canada
- Numéro 25 Valeurs en évolution dans des collectivités en évolution : Guide des collectivités saines et durables
- Numéro 26 Coûts de l'infrastructure associés aux approches traditionnelles et nouvelles en matière d'aménagement
- Numéro 27 Les conditions de logement des peuples autochtones au Canada
- Numéro 28 Perspectives à long terme du logement : augmentation des ménages, 1991-2016

La SCHL offre une vaste gamme de renseignements relatifs à l'habitation. Pour obtenir plus de détails, veuillez communiquer avec le bureau de la SCHL de votre région ou composer le 1-800-668-2642.

Venez nous voir à notre site Internet :
www.cmhc-schl.gc.ca.

La Société n'assume aucune responsabilité en cas de dommages, de blessures ou de frais entraînés par l'utilisation de cette publication.