

L'efficacité énergétique sans (trop de) déperdition

Le classique sketch des Deschiens sur « les autoroutes de l'information » est un trésor d'humour décalé, mais pas uniquement. Il recèle aussi quelques leçons précieuses. En résumé, un crétin cherche à convaincre un autre crétin de l'intérêt d'un sujet qu'il connaît et explique mal, opérant ainsi une spectaculaire sortie d'autoroute pour heurter de plein fouet un mur d'incompréhension profonde. C'est l'exemple extrême du « breakdown in communication ». Si vous ne l'avez pas vu ou revu récemment, je vous envie vos deux prochaines minutes :



Imaginez maintenant que les Deschiens abordent le sujet de l'efficacité énergétique.

Ils n'auraient aucun mal : aujourd'hui l'efficacité énergétique est servie à toutes les sauces et dans tous les plats, depuis les fabricants automobiles ou de fenêtres isolantes, les producteurs de chaudières à condensation ou les vendeurs de solutions domotiques et même les fournisseurs d'énergie. Grâce à elle, un compteur de mesure ou même une ville deviennent « intelligents ». Même si les bénéfices sont assez simples - économiser de l'énergie, baisser ses coûts et en améliorer son confort -, expliquer les différentes possibilités et solutions à des prospects ou un client non-initié, peut parfois relever des échanges entre M. Morel et M. Saladin.

« Je vous parle pas de ça ! »

Quand on parle d'efficacité énergétique des bâtiments, certains termes reviennent en boucle : isolation thermique, changement des fenêtres, chaudières de dernière génération, radiateurs performants, systèmes de domotique sur-mesure, etc.

Mon expérience montre que dans la très grande majorité des cas, un interlocuteur raisonne d'abord en termes d'équipement ou de matériels nouveaux et, bien entendu, de travaux. Pourtant, c'est d'abord un travail de mesure et d'optimisation de la gestion d'une **installation existante**, qu'elle soit ancienne ou récente. Chaque jour, je m'efforce d'expliquer à mes interlocuteurs qu'améliorer l'efficacité énergétique sans réaliser de travaux est non seulement possible mais aussi la manière la plus efficace – avec les meilleurs résultats, obtenus rapidement et à moindre frais - d'économiser de l'énergie en baissant ses coûts et en améliorant son confort.

« Mais non ! Mais vous comprenez rien ! »

Certes, nous ne sommes pas tous des crétins du calibre finement interprété par François Morel et Olivier Saladin. Mais il nous arrive tous, parfois, de nous retrouver face à quelqu'un qui ne comprend pas ce qu'on lui raconte. Parfois, c'est parce que le sujet de l'intéresse pas mais plus souvent c'est parce que vous n'arrivez pas à capter et retenir son attention. Je vous propose donc une règle d'or : **il n'y a rien d'évident** quand on présente un sujet comme l'efficacité énergétique. Avec un corollaire : une connaissance que tout le monde possède et partage en même temps n'existe pas. Faites donc cet exercice simple : listez les prérequis nécessaires à la compréhension de ce que vous racontez. Allez comprendre ce que sont les « autoroutes de l'information » sans connaître Internet, par exemple.

De même, formuler des propositions d'efficacité énergétique pour un bâtiment sans disposer de données mesurées, précises et réelles de sa consommation, c'est comme chercher ses clés perdues dans la rue sous un lampadaire : vous ne les cherchez pas là car vous pensez que vous les avez perdues à cet endroit, mais plutôt parce que c'est le seul endroit qui soit éclairé. En efficacité énergétique, chercher ailleurs que sous le lampadaire signifie d'abord modéliser et comprendre le comportement « in vivo » d'un immeuble : c'est possible grâce à l'emploi de la métrologie, les bases de données (Big Data) et une modélisation qui inclut les relevés physiques du lieu, de sa structure et de ses équipements.

« Il y en a déjà pas mal, des informations, même sur les autoroutes... »

Oui, il y a déjà pas mal d'informations, autant sur l'efficacité énergétique que sur les autoroutes ou mille autres sujets durables ou non... Plutôt que de décrire des concepts théoriques ou des enjeux, je cite toujours des exemples concrets qui parlent à mes interlocuteurs. En matière de potentiel d'économie énergétique d'un bâtiment, j'aime évoquer l'exemple parlant et réel d'un lycée situé en proche périphérie parisienne. En mesurant et exploitant les données de cet établissement, nous avons déterminé qu'il n'était réellement occupé par des élèves que 17% du temps (sur la base de 365 journées de 24 heures par an). Pourtant, il consommait autant d'énergie lorsque ses bâtiments étaient vides ou utilisés : cherchez le potentiel ! Autre formule vérifiable : « nous réalisons 25% d'économies d'énergie sans aucun travaux sur un immeuble ancien, en seulement quelques mois de temps »

« Ils vont tisser une toile d'araignée sur le pays »

Si une bonne image vaut mieux qu'une longue explication, encore faut-il la choisir judicieusement. Une image qui me fait toujours réagir s'agissant d'efficacité énergétique, c'est celle qui avance que les économies d'énergie réalisées grâce à une nouvelle installation vont financer celle-ci. J'en ai une autre, que je partage

volontiers avec vous : « croyez-vous pouvoir raisonnablement amortir l'achat de la dernière Ferrari en moins de trois siècles, grâce aux économies de carburant apportées par son nouveau moteur plus performant ? »

« En manipulant légèrement une souris... »

A aucun moment le pauvre M. Saladin n'arrive-t-il à communiquer le moindre bénéfice « des autoroutes de l'information » à son obtus interlocuteur. Paroxysme : « Ma souris... Mme Morel, quand même : elle a un nom, non ? »... L'erreur est classique et bien plus courante que l'on croit, même dans le domaine de l'efficacité énergétique : la mise en avant des moyens déployés et leur performance théorique occulte souvent les résultats réels obtenus. Pourtant, ce sont les bénéfices vérifiables d'une optimisation qui sont le plus important : économies d'énergie, baisse des coûts, amélioration du confort, valorisation d'un bien, limitation de la pollution.

Inutile de s'abonner à « Science & Vie » pour le comprendre.

[Gilles Nozière](#)