

«Il faut reporter 100% des coûts de rénovation durable sur les loyers»

Construction Propositions pour financer les améliorations énergétiques des bâtiments

Propos recueillis par Fabienne Bogardi

Rénover ou construire un bâtiment respectueux de l'environnement a un coût élevé. Qui doit le financer? Les propriétaires? Les locataires? L'Etat? Dans le cadre d'une conférence-débat organisée jeudi à Lausanne, par la SVIT Romandie, sur le thème de «La construction durable entre raison et sentiments», Nicolas Daina, directeur de la Régie Crot & Cie, fait des propositions concrètes. Interview.



Nicolas Daina veut faire participer les locataires.

Le Temps: Que représente, en termes de coût, la rénovation d'un immeuble compatible avec Minergie?
Nicolas Daina: En ce qui concerne la rénovation, il n'y a pas de schéma préétabli. Chaque immeuble a sa propre histoire, et souvent les surprises apparaissent en cours de rénovation. En revanche, dans le cas d'une construction neuve, nous

possédons des estimations précises. Pour un bâtiment simple de qualité standard, le surplus d'investissement est d'environ 5%.

-Et quelles sont aujourd'hui, les possibilités de financement?
-Elles sont quasiment nulles. L'Etat offre des subventions. Mais elles

sont loin d'être incitatives. A titre d'exemple, pour un immeuble de 7 millions de francs que nous réalisons dans le canton de Vaud, nous escomptons une subvention de 25 000 francs. C'est dérisoire.

-Des voix s'élèvent pour demander que ces coûts écologiques soient reportés sur les loyers...

-Actuellement, rien dans la loi ne permet au propriétaire de répercuter sur les loyers les coûts générés par une construction respectueuse de l'environnement. Une rénovation des façades, des fenêtres et de la toiture permettant d'améliorer l'efficacité énergétique d'un bâtiment n'est pas considérée par la loi comme une plus-value pour le locataire. Même si, par ailleurs, de tels travaux lui permettent de réduire sa facture de chauffage. Dès janvier 2008, la nouvelle ordonnance sur le bail à loyer (OBLF)

permettra de reporter de 50 à 70% du coût des améliorations énergétiques. Mais, personnellement, je réclame le droit pour le propriétaire bailleur de reporter 100% de la dépense sur le contrat de bail. C'est la seule option qui me paraisse juste et équitable.

-Pourquoi? Est-ce vraiment au locataire de supporter ces coûts?

-Oui, car c'est lui, et non le propriétaire, qui verra sa charge de chauffage diminuer et son confort augmenter. Et même considérablement, puisque pour un bâtiment Minergie, relativement à un bâtiment standard, la diminution de la facture de chauffage est d'un peu plus de moitié.

-La répercussion sur les loyers est-elle la seule solution?

-Non. Je plaide également en faveur de dégrèvements fiscaux pour les propriétaires qui habitent leur logement. Quant à l'Etat, il pourrait récupérer par le biais de taxes sur les énergies non renouvelables ce qu'il offre comme incitations, fiscales ou financières, aux propriétaires qui peuvent prouver que leurs bâtiments sont compatibles avec les normes Minergie. En jouant à la fois sur des augmentations de loyers, des économies d'énergie et sur une défiscalisation, on parvient à une répartition des coûts entre tous les intervenants, les locataires, les propriétaires et l'Etat.

Le nombre de faillites de privés atteint un record

Crédits 50% des débiteurs qui se sont déclarés insolvable en 2006 étaient âgés de 40 à 60 ans

ATS

Quelque 6300 personnes devront cette année se déclarer en faillite en Suisse, ce qui constituera un record historique (+8% sur un an). Cette situation intervient alors que l'économie est en plein boom partout. Principale explication: le surendettement.

Dans une étude publiée jeudi, la société de recouvrement de créances et de renseignements économiques Creditreform estime que la tendance actuelle à consommer largement à crédit «peut être considérée comme un changement profond de société».

Entre 2004 et 2005, l'ensemble des crédits à la consommation a augmenté de 3,4% à 13,9 milliards de francs en Suisse, selon la centrale d'informations de crédit ZEK. Divers fournisseurs et prestataires de prêts «attirent avec des offres alléchantes, cartes de crédit gratuites, 0% d'intérêt», observe Creditreform.

Il ne s'agit pas d'une opinion note que la moitié des débiteurs qui se sont déclarés insolvable en 2006 étaient âgés de 40 à 60 ans. Les moins de 25 ans ne représentaient que 3%.

Creditreform note qu'une situation de surendettement ne survient en général pas à court terme, mais à moyen terme. C'est donc les

La faillite des privés



crédits contractés il y a trois ou quatre ans qui font vaciller aujourd'hui des privés dont la marge de manœuvre financière était étroite.

Ces personnes surendettées doivent composer avec le paiement de leurs traites qui se couplent à une envolée de certains prix. L'essence a par exemple renchéri de plus de 30% depuis 2004, les primes des caisses maladie ont pris l'ascenseur tant en 2005 qu'en 2006. Les loyers sont maintenant appelés à coûter bientôt plus chers.

Par classes d'âge, Creditreform note que la moitié des débiteurs qui se sont déclarés insolvable en 2006 étaient âgés de 40 à 60 ans. Les moins de 25 ans ne représentaient que 3%.

A noter que de nombreuses faillites de privés interviennent après le décès des personnes en difficulté. «Cela signifie-t-il que, dans certaines circonstances, les services sociaux sont accablés à leurs limites?» s'interrogent les experts.

Locaux commerciaux: initiative genevoise

Les libéraux veulent défaire les investissements «verts»

Partant du constat que les entreprises figurent parmi les plus gros consommateurs d'énergie du canton, le Parti libéral genevois (PLG) a présenté jeudi un nouveau projet de loi qui vise à promouvoir

une consommation plus rationnelle de l'énergie, ainsi que l'installation d'énergies renouvelables, auprès des entreprises domiciliées dans le canton.

Dans un communiqué, le PLG propose de modifier la loi générale sur les contributions publiques par le biais d'une «exonération de l'impôt immobilier complémentaire applicable du-

rant cinq ans dès la fin des travaux, pour autant que les travaux représentent 5% de la valeur fiscale de l'immeuble». Grâce à cette mesure, les libéraux espèrent générer, outre une plus-value environnementale indéniable, une plus-value foncière des bâtiments à haute performance énergétique relativement aux bâtiments non conformes. **F. Bi**

L'indice jobpilot au plus haut depuis 2001

Emploi Le niveau des offres en ligne est à son sommet

L'indice trimestriel jobpilot des offres d'emploi en ligne a une nouvelle fois atteint une valeur record. Il s'est inscrit en octobre à 181 points, soit 18 de plus qu'à fin juillet.

L'indice, réalisé par la HES de Soleure-Suisse du Nord-Ouest et l'Université de Zurich sur mandat du portail Monster.ch, affiche sa plus forte progression depuis ses débuts en 2001. Le niveau des offres est à son plus haut tant dans les bourses d'emplois que sur les sites internet des entreprises, selon le communiqué publié jeudi.

Ainsi, l'indice des bourses d'emplois a gagné 21 points en trois mois pour s'inscrire à 166 points. **ATS**

Le système de vente horloger doit s'améliorer

Horlogerie La qualité du service laisse encore à désirer, selon International Service Check

Vous avez déjà entendu parler du mystery shopping? Il s'agit d'une enquête ou d'une pratique d'audit des points de vente par l'utilisation d'enquêteurs ou de clients-mystère. L'objectif de cette approche client-mystère est d'améliorer la qualité de service au client, en comparant ses performances réelles aux objectifs initiaux et aux normes de la profession. Pour la 11e Journée internationale du marketing horloger, la société International Service Check (ISC) s'est prêtée au jeu et a analysé 16 points de vente horlogers dits réputés dans huit pays, dont la Suisse.

«Le taux de satisfaction s'est affiché à 87,8%», a indiqué jeudi à La Chaux-de-Fonds Pierre-Eric Donnay, directeur des ventes d'ISC. Un résultat qui peut paraître élevé mais qui est qualifié en définitive de «ni satisfaisant ni d'insatisfaisant». On pourrait même ajouter que le niveau déçoit quelque peu, étant donné que l'horlogerie suisse déploie surtout

ses ailes dans le luxe, un domaine où la qualité du service devrait exceller.

Le Japon, premier de classe

Par pays, le Japon arrive en tête (96,4%), suivi par la Suisse (93%) et le Royaume-Uni (92,9%). Hongkong (Chine), pourtant deuxième marché d'exportation pour l'horlogerie helvétique, fait figure de cancre avec 74,2% seulement. Six critères ont été sélectionnés pour attribuer les notes: apparence extérieure et intérieure du magasin, apparence des employés, présentation du produit, compétences des employés, l'octroi ou non de rabais et finalement le service.

ISC a volontairement caché le nom des points de vente sélectionnés. Mais, dans le classement par magasin, la société a tout de même révélé l'identité du gagnant. Et ce sont les Ambassadeurs à Zurich qui remportent la palme, ex aequo avec une échoppe japonaise.

Alors que le monde se globalise

chaque jour davantage et que les produits se standardisent, l'étude a le mérite de montrer que le service, lui, ne s'est de loin pas uniformisé. Il révèle d'ailleurs des pratiques fort divergentes et parfois inquiétantes. Florilège. Une cliente intéressée par un produit Jaeger-LeCoultre s'est vu remettre arbitrairement un catalogue d'une autre marque de luxe. De nombreuses vitrines, qui devraient être des écrans des montres, avaient leur éclairage hors service. Lorsqu'une des enquêtes a fait mine d'avouer son ignorance sur la marque Panerai, le vendeur l'a vilipendé. Des vendeurs ignorent parfois tout de l'histoire de la marque qu'ils essaient de vendre. «Trop souvent nous avons constaté que le client est mis mal à l'aise», déplore Pierre-Eric Donnay, qui estime le potentiel d'amélioration important.

Nombreux rabais

Malgré son maigre échantillonage, l'étude met le doigt sur une

pratique encore largement taboue, celle des rabais. Alors que l'écrasante majorité des horlogers jurent leurs grands dieux qu'ils ne s'abaissent pas à cette souc-enchère, l'enquête montre que 56,2% des points de vente passés au crible ont proposé un discount sur le prix. Beaucoup d'entre eux l'ont d'ailleurs fait spontanément. Au final, une réduction moyenne des tarifs de 11,5% a été offerte. Un chiffre qui a atteint jusqu'à 19,5% pour une Blancpain négociée à Hongkong. Seuls cinq magasins ont refusé cette pratique. Un rabais de 5% a été proposé sur une IWC, alors que ce petit cadeau s'est élevé à 15% pour la même marque dans un autre point de vente de la même ville.

Les marques suisses ont donc encore beaucoup de pain sur la planche pour faire des détaillants les premiers ambassadeurs de leurs produits. C'est la raison pour laquelle ils ouvrent toujours plus de boutiques en propre. **Bastien Buss**

Brèves

Unilabs

● Unilabs vient de nommer Paul Hökfelt nouveau président du conseil d'administration, lors de l'Assemblée générale du groupe qui s'est tenue à Genève. Récemment encore, l'homme était président et directeur général de Capio, nouveau propriétaire d'Unilabs. (ATS)

Dottikon ES

● La société argovienne de spécialités chimiques Dottikon ES, dirigée par Markus Blocher, fils du conseiller fédéral UDC, a stagné au premier semestre de son exercice 2007/2008 (avril-septembre). Le chiffre d'affaires semestriel n'a gagné que 0,7% à 61,7 millions de francs tandis que le bénéfice net a perdu 2,1% à 6,2 millions. (ATS)

Anecova

● Le World Economic Forum a communiqué aujourd'hui la liste des 39 entreprises visionnaires sélectionnées comme Pionniers technologiques en 2008. L'entreprise suisse Anecova, basée à Lausanne, en fait partie. (ATS)

DUNA
18k Rose Gold
KARATT PARIS
BENOIT DE GORSKI GENEVE
ARTISAN JOURNALIER AEROSPATIAL DE GENEVE
BRANDLI CREATION & CO. VILLARS
KOENIG DESIGN ST-MORITZ
hysek.com

HYSEK