



L'isolation des combles à un euro, c'est possible, mais soyez vigilants !

Par Jean-Marc Petit
jmpetit@lavoixdunord.fr Nord - Pas-de-Calais. C'est presque trop beau pour être vrai. Les publicités pour l'isolation des combles à 1 euro fleurissent en ce moment sur Internet, sur vos mobiles, et le démarchage téléphonique est particulièrement intense dans la région. Des opérateurs proposent même cette offre en se réclamant des Départements du Nord et du Pas-de-Calais pour proposer ces aides. Si les aides attractives pour l'isolation des combles existent bel et bien (mais avec des conditions très précises), ce démarchage est totalement abusif. Le conseil départemental du Nord avait déjà alerté à ce sujet, celui du Pas-de-Calais vient également de le faire dans un communiqué rappelant qu'il ne finançait aucune opération de ce type. Des particuliers, alléchés par l'offre, ont d'ailleurs rapidement déchanté. Comme ce propriétaire d'Hénin-Beaumont, démarché par une société parisienne, qui s'est retrouvé du jour au lendemain avec des ouvriers russes d'une entreprise sous-traitante très pressée, qui ont littéralement saboté le travail. La montée en puissance des aides en matière de rénovation énergétique aiguise l'appétit des entreprises les moins scrupuleuses. L'isolation à 1 euro existe bel et bien, mais est liée au dispositif des Certificats

d'économies d'énergie, dits CEE, cumulables avec le crédit d'impôt pour la transition énergétique et l'éco prêt à taux zéro, mais pas avec les aides de l'ANAH (Agence nationale de l'habitat) et certaines aides des collectivités locales. D'autre part, ces aides sont plafonnées selon les conditions de ressources, la superficie à isoler et le type d'isolant thermique. Le coup de pouce énergie ne fonctionne qu'avec un professionnel « Reconnu garant de l'environnement » (certificat RGE à vérifier) et ne fonctionne qu'avec des entreprises qui ont signé une charte avec l'État comme Sonergia, Quelle Énergie, Vos travaux éco ou encore Combles Eco Énergie. Bref, méfiez-vous des démarchages téléphoniques, n'acceptez pas le contrat du premier interlocuteur venu, exigez des devis avant toute signature (même pour un chantier à un euro), et, tout simplement, ne vous précipitez pas. ■