



Les CEE : un sérieux atout pour sortir de la crise

Un plan de relance national est attendu cet été pour relancer la filière du bâtiment. Cela passera notamment par l'incitation à faire des travaux pour réaliser des économies d'énergie. Les acteurs du secteur attendent cela avec impatience, mais cela ne les empêche pas d'avancer, notamment en continuant de largement promouvoir l'utilisation des Certificats d'Économies d'Énergie (CEE).

... Le point de vue de FEMAT, négoce du groupement implanté à Dardilly (69)

Le monde du bâtiment a été relativement bouleversé par la crise du Coronavirus et les acteurs du bâtiment ont souvent des structures assez fragiles, dépendantes du contexte ambiant. Le fait d'avoir été "privés" de chantiers pendant la période de confinement a mis à mal des structures souvent peu pourvues en trésorerie et ne profitant pas toujours du soutien de leur(s) distributeur(s). Chez FEMAT, nous avons mis en place plusieurs choses afin de mieux nous préparer à cette crise sans précédent. Tout d'abord notre structure est bien capitalisée et pourvue en trésorerie nous permettant de faire face à des périodes de trouble. Nous accompagnons ensuite nos clients via le report de traites lorsque cela est nécessaire et disposons de stocks élevés permettant de soutenir la reprise d'activité, qui a d'ailleurs été assez vigoureuse sur le mois de mai.

La vocation de FEMAT est initialement de distribuer des matériaux et des solutions destinés à la performance énergétique du bâtiment. Depuis 10 ans donc, nous accompagnons les professionnels et particuliers dans la recherche de la meilleure solution pour leurs chantiers. Nous ne sommes pas dogmatiques sur les matériaux écologiques et considérons qu'il vaut mieux isoler une

maison que de ne rien faire. En ce sens, nous couvrons l'ensemble de la gamme sur la partie isolante (avec des produits biosourcés comme ceux de CAVAC ou fibre de bois (Isonat / Soprema) mais proposons également des produits adaptés aux exigences des chantiers CEE comme la laine à dérouler de type Ecolaine 280 d'Isover et la laine à souffler de types Soufil'R d'URSA ou Isolene 4 d'Isover.

La filière CEE a radicalement changé le rythme des chantiers de rénovation énergétique et a favorisé l'émergence d'entreprises dans ce secteur. Nous constatons parmi nos clients un haut degré de professionnalisme et une application assez scrupuleuse des règles édictées par les autorités en charge du dispositif. C'est depuis que le marché a été purgé de ses acteurs les moins vertueux que nous proposons un accompagnement à nos clients. Le dispositif des CEE reste majoritairement incompris par les particuliers (pourtant les grands bénéficiaires) et les artisans, qui y voient une usine à gaz administrative. Notre rôle est d'évangéliser au maximum la pertinence de ces dispositifs, couplés maintenant avec "Ma Prime Rénov" et les autres dispositifs d'aides aux travaux.

Le dispositif des CEE reste majoritairement incompris par les artisans



Un positionnement différent des concurrents qui aide à capter de nouveaux clients

Avant de travailler étroitement avec les délégataires et obligés partenaires, nous n'avions pas saisi la puissance du dispositif et à quel point il allait refaçonner le monde de la rénovation énergétique. Nous n'avions également pas pris conscience du fait que de nouveaux concurrents avaient émergé et qu'ils n'étaient plus négoces identifiés en tant que tel, mais des acteurs aux multiples facettes (délégataires, distributeurs, pourvoyeurs de contacts...). L'intégration de conseils sur la partie CEE nous permet de nous positionner comme un partenaire fondamental de l'artisan. En lui apportant l'expertise et la disponibilité matériaux, la capacité de le conseiller sur la partie CEE et aujourd'hui de sourcer des contacts qualifiés pour son compte, nous nous présentons comme l'allié de l'artisan avec un partenariat pertinent et non pas une simple relation "fournisseur-client".

Un chiffre d'affaires multiplié par trois en douze mois

Cette méthode nous semble pertinente. Nous avons en effet multiplié notre CA matériaux par trois entre avril 2019 et avril 2020, et nous faisons valoriser plus de 2 tWh cumac de chantiers de rénovation énergétique par an par le biais de nos partenaires CEE. Cela représente environ l'équivalent de 550 000 m² d'isolations de combles valorisés, 13 millions de CA "chantiers" pour les artisans ou encore 7 000 chantiers valorisés par le dispositif CEE.

Un succès qui vient aussi de notre capacité à vulgariser au maximum le concept des CEE afin de répondre aux principales interrogations de l'artisan qui se demande à combien ses chantiers vont-ils être valorisés, quelle est la règle de calcul, quand ses dossiers vont-ils être payés et si le partenaire à qui il va envoyer ses dossiers est fiable ? Nous rencontrons également de manière permanente les délégataires et obligés qui collectent ces

fameux certificats afin de négocier les meilleures conditions pour nos clients, le but étant de les aider à grandir et à accélérer dans la mise en œuvre de chantier de rénovation énergétique. En parallèle c'est important, nous mettons en place des dispositifs d'encours matériels avantageux pour les clients qui envoient leurs certificats à nos partenaires.

Lorsque leur convention de partenariat est signée avec le délégataire, nous jouons le rôle de "SAV" du délégataire / obligé. Nous avons des personnes en interne qui connaissent les dispositifs sur le bout des doigts et qui solutionnent rapidement 95 % des petits problèmes liés aux certificats. Pour le reste, nous appuyons l'artisan en sollicitant directement nos contacts ce qui permet une résolution rapide des sujets. Nous n'instruisons pas les dossiers des artisans pour le moment, ils sont en revanche formés et accompagnés à chaque étape par le délégataire ou l'obligé. Nous n'excluons pas de faire évoluer notre modèle dans les mois à venir et sommes à l'écoute des retours de nos clients et partenaires.



Propos recueillis auprès de Julien Feasson - Directeur Général FEMAT SOLUTIONS