

ACCOMPAGNEMENT

CertiNergy éclaire les installateurs sur les CEE

Prolongation de la 4^e période des CEE à 2021, charte Coup de Pouce, Petite Loi Énergie, Programmation Pluriannuelle de l'Énergie, Loi Énergie-Climat... Face à toutes ces initiatives, les acteurs du dispositif CEE sont invités à se mettre en ordre de marche. Pas facile, pour autant, pour les professionnels de s'y retrouver. « Cela fait dix ans maintenant que CertiNergy & Solutions accompagne des professionnels dans le cadre des CEE à travers l'offre CertiPro. Il y a eu de nombreuses évolutions, notamment ces trois dernières années. Pour aller encore plus loin, nous avons décidé de créer une nouvelle branche avec le Réseau

Premium pour répondre aux demandes des artisans, c'est-à-dire la différenciation et la mise en avant de la qualité de leurs travaux », explique Stéphane Carre, directeur commercial CertiNergy & Solutions.

Ce nouveau réseau intervient près d'un an après l'acquisition du pôle "CertiNergy & Solutions" du groupe Effy par l'entité Engie Entreprises et Collectivités. « Cette opération stratégique permet à Engie Entreprises et Collectivités d'augmenter sa capacité à proposer à ses clients entreprises, établissements publics, syndicats et bailleurs sociaux



100

C'est le nombre d'adhérents espéré par CertiNergy à fin 2020.

la valorisation des CEE pour financer leurs projets de travaux de rénovation destinés à réduire leur consommation énergétique et leur empreinte carbone », précisait l'entité d'Engie en janvier 2019.

« Plus qu'un réseau, une communauté »

En première ligne face aux nouvelles réglementations, les artisans s'y retrouvent-ils ? « Globalement, nous nous sommes rendu compte que le dispositif des CEE était perçu comme quelque chose d'assez compliqué, aussi bien pour les professionnels que pour les particuliers. Aujourd'hui, ce dispositif représente une grande partie du quotidien pour

certaines entreprises du Bâtiment. D'un autre côté, des installateurs ont tendance à délaisser les CEE car ils ne sont pas accompagnés », commente Stéphane Carre. « Plus qu'un réseau, nous voulons mettre en place une communauté de la rénovation. Le Réseau Premium leur permet d'accéder à des services exclusifs dédiés. En contrepartie, nous avons mis en place des critères exigeants pour y adhérer car nous voulons permettre à nos partenaires de se différencier. Pour accéder à ce réseau premium, il y a deux étapes : il faut un historique dans la relation entre nous et le professionnel. Une entreprise qui adhère au dispositif CertiPro ne peut pas devenir Premium tout de suite. Nous vou-

lons d'abord voir comment l'entreprise travaille. Ensuite, nous lui demandons une liste de documents et de justificatifs qui nous permettra de vérifier sa solidité financière et son savoir-faire », ajoute-t-il. Aujourd'hui, une trentaine d'entreprises est présente dans ce réseau. CertiNergy espère atteindre la barre des 100 adhérents d'ici à la fin 2020. « Les professionnels du réseau se réunissent ainsi chaque trimestre ; l'occasion pour eux de faire un tour de table complet des changements réglementaires et de leurs impacts sur la profession, d'aborder les contraintes rencontrées au quotidien sur le terrain mais aussi d'échanger sur les meilleures pratiques », conclut Stéphane Carre. ● J. B.