

MARDI 2 OCTOBRE

**Rencontres
Nationales**
Réseaux EIE & PTRE



Atelier 6 : **La valorisation des CEE** **par les PTRE**

UN ÉVÉNEMENT ADEME



Les CEE travaux : comment coordonner la valorisation ?

Intervenants : Damien Dussut, Conseil régional de Bretagne ; Aude Porsmoguer, ALEC du Pays de Saint-Brieuc et Grégoire Thonier, Auvergne-Rhône-Alpes Énergie Environnement (AURAE).

Résumé :

Souvent dédaignés par les professionnels, redoutés par les particuliers qui en subissent la complexité et difficilement intégrés dans les plans de financement, les CEE peinent à remplir leur vocation : inciter et faciliter financièrement les projets de rénovation énergétique.

L'objectif de cet atelier est de donner aux conseillers infos énergie des informations et des outils pour pouvoir se lancer dans la démarche. L'expérience Vir'volt-ma-maison menée à Saint-Brieuc permet de découvrir une manière de valoriser les CEE à travers un dispositif concret. La présentation de l'initiative régionale de valorisation des CEE à destination des particuliers accompagnés par les PTRE de la Région AURA impulsée depuis un an offre un panorama large des modalités de valorisations des CEE à la disposition des PTRE.

Le saviez-vous ?

Les Certificats d'économies d'énergie, également appelés CEE, sont délivrés par l'État et valident la réalisation de travaux à caractère énergétique. Ils sont obtenus en contrepartie d'actions ayant entraîné une réelle réduction de la consommation d'énergie. Chaque action donne droit à la création d'un certificat.

Depuis la loi du 13 juillet 2005 fixant les orientations de la politique énergétique, dite loi POPE, les fournisseurs d'énergie et de carburants, appelés obligés, doivent, sous peine de pénalités, participer activement à la réalisation d'économies d'énergie par les consommateurs. Pour respecter cette obligation, les obligés peuvent acheter des CEE ou distribuer de l'argent pour rembourser une partie de vos travaux.

Les CEE sont comptabilisés en kWh cumac d'énergie finale économisée. L'abréviation cumac provient de la contraction de « cumulé » et « actualisés » car le kWh est ramené à la durée de vie du produit et actualisé au marché.

À noter :

L'ADEME a réalisé une fiche de présentation des « principes de fonctionnement du dispositif CEE » accessible sur son site.

Saint-Brieuc : de l'expérience positive à la standardisation

Chrono express :

- 2005 : projet d'implanter une centrale électrique à côté de Saint-Brieuc, sachant que la Bretagne est une péninsule électrique avec peu de moyens de production. La montée en puissance de l'opposition à cette centrale qui devait fonctionner au gaz et au fioul pousse le territoire à travailler pour la maîtrise des consommations.
- 2008-2011: l'opération Vir'volt expérimente tout un panel d'actions pouvant permettre de réduire les consommations électriques du territoire, dans le but d'atténuer la fragilité

d'approvisionnement en période de pointe. Une cible prioritaire ressort : le parc de maisons individuelles en chauffage électrique.

- 2010 : signature du pacte électrique breton entre l'État et la Région portant sur la maîtrise des énergies, le développement des énergies renouvelables et la sécurisation de l'approvisionnement.
- 2013 : le SRCAE fixe à 45 000 logements par an l'objectif de rénovation
- 2013-2016 : expérimentation Vir'volt ma maison

Damien Dussut, chargé mission politique de l'énergie à la région de Bretagne.

Le projet Vir'volt-ma-maison se situe sur le Pays de Saint-Brieuc, la côte nord de la Bretagne, regroupant 64 communes et concernant 200 000 habitants. Il a fait l'objet d'un protocole d'accord entre sept EPCI, le Département des Côtes d'Armor, la Région Bretagne, l'ADEME et les services de l'État.

Son originalité est dans une gestion financière un peu particulière : un fonds régional de maîtrise de l'énergie a été créé pour financer l'animation de la dynamique locale, des subventions directes aux particuliers qui font des travaux de rénovation énergétique, le remboursement des intérêts bancaires à des banques contre l'octroi de prêt à taux zéro ou de prêts bonifiés aux particuliers qui font ces travaux de rénovation énergétique.

La valorisation des CEE générés par les travaux d'économie d'énergie permet de ré-abonder le fonds. Au final, les recettes liées aux CEE représentent 95% des primes et bonifications d'intérêts bancaires dépensées par la Région.

Aude Porsmoguer, chargée de mission, rénovation de l'habitat, ALEC du Pays de Saint-Brieuc.

La cible prioritaire est la maison individuelle chauffée à l'électricité : 20 000 des 65 000 maisons individuelles du territoire. Venant en complément des dispositifs existants, cette offre était dédiée au public hors Anah.

Partant de l'étude du potentiel de rénovation thermique à laquelle on associait une évaluation énergétique réalisée par des bureaux d'étude et des diagnostiqueurs extérieurs, on présentait les aides financières mobilisables, on aidait à la consultation des entreprises et au recours à des entreprises RGE... Bref un accompagnement traditionnel aujourd'hui pour les PTRE, auquel s'ajoutait la possibilité d'un prêt bonifié à taux zéro auprès de quatre grandes banques partenaires. Cette offre Vir'Volt n'est qu'une offre parmi d'autres. En aucun cas le conseiller n'a orienté le particulier vers les seuls prêts bonifiés, il l'aidait à faire les comparaisons pour qu'il agisse en conscience. La neutralité est fondamentale pour les particuliers comme pour les professionnels qui peuvent assurer leur propre service pour les CEE.

L'offre est proposée au niveau du premier conseil : on présentait toutes les aides, on remettait un dossier d'accompagnement... Nous avons formalisé les choses pour être clair sur la cession des certificats d'économie d'énergie. On proposait donc une convention d'accompagnement du particulier, puis une demande d'aide financière avec des documents à compléter en cas de choix du prêt... Le particulier pouvait donc signer la convention sans forcément nous céder les CEE.

À noter : sur 87 % des ménages qui ont sollicité des aides financières, 24 % ont fait un prêt Vir'volt

Résultats

- 1 415 ménages ont été accompagnés en trois ans
- 1 000 maisons ont été rénovées
- 15 millions d'euros de travaux ont été facturés
- 41,5 GWh cumac ont été récupérés

Pour la plate-forme, les CEE ont représenté le quart du budget d'une opération de 534 000 euros.

Attention à la durée de vie !

Il y a des difficultés à respecter la durée de vie des dossiers. Une fois qu'ils ont été déposés, il faut récupérer les factures. 12 % de projets n'ont pas pu être valorisés : des particuliers qui ne reviennent pas, qui ne répondent pas aux sollicitations... Il y a eu seulement deux cas où des factures ont été considérées comme non valides par le pôle national. Tout le reste était lié à un problème de délais.

Autre élément à prendre en compte : c'est un marché. Entre le début et la fin du dispositif, le cours des CEE a chuté. Aujourd'hui, il est en progression permanente mais entre 2013 et 2016, il était descendant. Sans le soutien de la Région Bretagne, le programme n'aurait pas été mené à terme.

De la salle. Qu'est-ce que cela représente comme travail pour un conseiller ?

Aude Porsmoguer. Le temps consacré à l'accompagnement a été de 2,8 heures par ménage en moyenne. L'explication de Vir'volt et des CEE prend 5 à 10 minutes. Si le particulier ne donne pas suite à cette proposition, cela s'arrête là. S'il entre dans le dispositif cela signifie pour le conseiller un travail de relance, de relecture des documents, de récupération et d'enregistrement des justificatifs... qui représente environ 90 minutes par dossier. Pour reprendre les termes du conseiller, c'est « relativement lourd » en termes de gestion, notamment en termes de relance des particuliers pour agir en temps et en heure.

La procédure a évolué au fil du temps. Notre premier outil de gestion a été développé en interne par la Région Bretagne, pour aider le conseiller Vir'volt à mettre ses dossiers en ligne pour avoir une gestion en temps réel. Puis nous avons basculé sur une gestion spécifique des CEE via l'interface nr-pro puis nous sommes passés à Cdnergie, plateforme développée par la Caisse des Dépôts. Changeant trois fois de façon de faire en trois ans, avec l'appropriation de l'outil que cela suppose... La dématérialisation n'a pas apporté le gain de temps que l'on espérait. Mais dans l'absolu, une fois que c'est rodé, c'est mieux.

À savoir :

Cdnergie est un outil de gestion, un lieu de stockage où déposer toutes les pièces justificatives transmises au pôle national et où vérifier que le dossier est complet.

De la salle. Est-ce que Cdnergie permet aussi la valorisation des CEE précarité énergétique ?

Damien Dussut. Oui, à l'endroit où l'on renseigne les informations sur les bénéficiaires

De la salle. Comment cela s'est-il passé avec les artisans qui valorisaient déjà les CEE ?

Aude Porsmoguer. On regarde tout en direct avec les particuliers. Certains préfèrent cette option car c'est plus simple. C'est libre. On ne nous orienterait personne si on n'avait pas un conseil neutre.

De la salle. Comment avec vous fait entrer les collectivités ?

Aude Porsmoguer. Ce fonds est un outil multi-partenarial très riche... et donc très compliqué. Nous avons mis deux ans à le structurer, il y a eu 22 versions du protocole d'accord. Sans le soutien très fort de la Région et de l'ADEME, réunir les sept EPCI aurait été difficile.

Damien Dussut. L'expérimentation a été très positive. Aujourd'hui, l'idée est de proposer un service de valorisation des CEE à tous les acteurs qui font des travaux d'économie d'énergie de manière à inciter les acteurs à faire plus de travaux et atteindre les objectifs que la Région se fixe. Notre stratégie est de rendre systématique la valorisation des travaux d'économie d'énergie et d'avoir une procédure standard et pérenne avec l'ensemble des acteurs partenaires.

Cette systématisation souligne un manque de moyens humains. Nous plaignons donc pour avoir une personne dédiée à la gestion des CEE, animant l'ensemble des services concernés - patrimoine, gares, ports, aéroports... - et recensant l'ensemble des opérations et programmes concernant la Bretagne. La plate-forme Cdnergy sera l'outil utilisé par tous les bénéficiaires, soit en direct quand c'est possible, soit par l'intermédiaire d'un opérateur quand les moyens sont insuffisants. Plusieurs documents doivent cadrer cela : charte d'utilisation de l'outil, conventions entre les partenaires...

Auvergne-Rhône-Alpes : un accompagnement pour aider les PTRE à passer le pas

Grégoire Thonier, chargé de mission à AURA-EE, Auvergne-Rhône-Alpes Énergie Environnement.

L'objectif de cette présentation est de vous convaincre que vous avez tous intérêt à prendre à bras le corps les CEE et à passer un partenariat avec un acteur capable de répondre à votre besoin, qu'il s'agisse d'un obligé, d'un délégataire, ou d'un autre prestataire tels que les syndicats de l'énergie en Rhône-Alpes. Car laisser un particulier « se débrouiller » avec les services en ligne ne rend service ni à lui, ni à vous. De plus, le marché est très porteur et incitatif car les volumes produits en termes de CEE actuellement ne sont pas suffisants pour remplir les objectifs nationaux.

À savoir :

Le dispositif des CEE fonctionne sur une logique de marché avec des certificats qui, une fois acquis, se vendent et s'achètent selon un tarif qui varie en fonction de l'offre et la demande.

Cette logique de marché et la complexité apparente du dispositif peuvent effrayer les PTRE qui ne sont pas des traders, et qui préfèrent avoir de la visibilité. Cependant des solutions existent pour pallier à cela.

Notre démarche émane des PTRE que l'on accompagne et qui nous ont fait des retours sur leur manque de compréhension du dispositif, leurs difficultés à gérer les dossiers des CEE, et sur les problèmes rencontrés par les particuliers : difficultés techniques, et à y voir clair dans la fourmilière d'acteurs. Quelques plateformes ayant accompagnés des particuliers dans leur demande de CEE ont également évoqué des craintes juridiques et financières si les demandes de

CEE n'aboutissaient pas. Enfin, les plateformes ne contractualisent pas avec les acteurs pouvant solutionner ces problématiques, le plus souvent par manque de temps, mais aussi parce qu'elles n'ont pas conscience de tout ce qu'on peut tirer d'un tel partenariat.

La première action d'AURA-EE a consisté à recenser les besoins des PTRE de la région en termes de valorisation des CEE, car toutes ne fonctionnent pas sur le même schéma. Nous leur avons alors proposé quatre scénarios qui correspondent à quatre niveaux d'implication croissants dans le montage des dossiers de CEE. Dans le scénario 1, la plateforme ne s'implique pas et ne fait que du conseil au particulier. C'est donc le prestataire qui gère tout le dossier CEE. Dans le 1 bis, la PTRE prend en charge la collecte des preuves qui sont ensuite vérifiées par le prestataire. Ce dernier assure également les allers-retours avec le particulier en cas de problème. Dans le scénario 2, la PTRE est en charge de vérifier la conformité du dossier CEE dans sa globalité, mais c'est le prestataire qui le dépose sur son compte Emmy. Enfin dans le scénario 3, la PTRE gère toutes les étapes de valorisation des CEE, depuis la constitution du dossier jusqu'au dépôt sur son propre compte. Le partenariat se limite donc à la vente des CEE à un obligé ou délégataire. L'objectif était de mettre noir sur blanc la répartition des rôles et de permettre à chaque PTRE de choisir librement son scénario, en fonction de son organisation, et du temps et des compétences disponibles en interne.

Sur les 30 plateformes de la région, 21 ont participé activement aux réunions. Dans leur choix initial, les scénarios 1 et 1bis étaient très présents, mais les 2 et 3 étaient également sollicités.

La deuxième action d'AURA-EE a été de solliciter un dizaine d'acteurs (obligés et délégataires) et de lancer un AMI (Appel à Manifestation d'Intérêt) auprès des 6 acteurs qui ont répondu favorablement. Dans l'AMI, ces acteurs devaient se positionner sur les scénarios et apporter des précisions sur : le prix des CEE et ses modalités de révision, sur un accompagnement à la fois pour les conseillers de la plateforme et les particuliers, sur la mise en place d'un site web charté et ergonomique, sur des délais de paiement et de réponse aux sollicitations, ainsi que sur des outils de communication. Ils devaient également préciser comment les copros seraient gérées.

Enfin les acteurs étaient invités pour chaque scénario à proposer une rémunération de la PTRE pour son implication dans les dossiers CEE.

À noter :

Cet AMI a mis en avant des différences de stratégies importantes entre les 6 acteurs. Tous ne se sont pas positionnés sur les mêmes scénarios, et pour un même acteur, l'évolution des prix entre scénarios fait émerger des stratégies qui se sont confirmées lors des échanges téléphoniques ultérieurs. Par exemple, un acteur a répondu uniquement sur le scénario 3 considérant que tout ce qui relève de la constitution du dossier ne l'intéresse pas, d'autres ont proposé des prix très ambitieux sur le scénario 1 attestant de leur intérêt pour le travail de conseil des PTRE mais s'estimant responsable des dossiers CEE. Cet AMI traduit l'intérêt de bien connaître les stratégies des obligés et délégataires, ou à défaut, de solliciter un grand nombre d'acteurs.

Suite à cet AMI, 8 plateformes étaient suffisamment avancées dans leurs réflexions pour choisir un acteur et contractualiser avec lui (rmq : depuis l'Atelier, d'autres PTRE se sont manifestées).

Conscientes des investissements demandés aux acteurs pour répondre à leurs attentes (en particulier concernant le site internet), les PTRE ont décidé de jouer à fonds la carte de la mutualisation pour tirer le plus grand bénéfice possible du partenariat. Elles ont donc convergé vers le scénario 1 bis et sélectionné un même acteur (en l'occurrence un délégué et non pas un obligé).

Des retours positifs

Même s'il faut rester prudent tant que les PTRE n'ont pas signé la convention avec l'acteur choisi, plusieurs avantages à la mise en place d'un tel partenariat émergent. Les prix proposés par les acteurs dans l'AMI sont supérieurs à ceux qu'ils proposent sur leurs sites grand public, et ils ont proposé de rétribuer la PTRE pour son implication dans les dossiers CEE. Un acteur a même proposé une rétribution pour le rôle d'apporteur d'affaires en dehors de toute implication dans les dossiers CEE (scénario 1). Les conseillers ont pris conscience qu'ils faisaient un accompagnement qui a de la valeur pour les obligés et délégués : les dossiers sont qualitatifs et peu risqués (sachant que les fraudes aux dossiers fictifs existent), et les taux de dossiers rejetés seront significativement réduits si les particuliers sont bien conseillés au départ (les obligés évoquent des taux de rejet entre 25% et 40% sur les sites grand public).

Pour le conseiller c'est une montée en compétence, et un service en plus offert au particulier tout en réduisant les risques pour la PTRE. Il s'agit également d'une source de revenus supplémentaire pour les PTRE avec pas ou peu de travail supplémentaire. Enfin, un tel partenariat permet de bénéficier d'un *reporting* annuel gratuit fourni par le prestataire, permettant aux PTRE de valoriser leur travail avec des chiffres concrets.

D'autres avantages, comme de l'avance de trésorerie, pourraient voir le jour si le partenariat se révèle constructif dans la durée.

Un observatoire mieux connaître les acteurs et disposer d'informations fiables sur le marché des CEE pour les particuliers

L'ensemble des transactions (ventes et achats) de CEE sont suivies est compilées sur un site d'information public (www.emmy.fr) qui donne donc des informations sur le cours des CEE. Le cours fourni par le site Emmy est certes intéressant, mais il ne traduit pas la réalité du marché à un instant T (notamment car une transaction passée à un instant T peut découler d'accords conclus plusieurs mois auparavant). Ce cours reflète encore moins le marché des CEE pour les particuliers car celui-ci dépend des offres faites par les sites grand public (qui peut ou non être indexé sur le cours Emmy, un peu comme le prix de l'essence à la pompe ne reflète pas l'évolution du prix du baril de pétrole).

Pour fournir aux PTRE une information fiable sur le prix du marché des CEE pour les particuliers, AURA-EE développe un observatoire sur les prix des CEE basé sur un suivi régulier de l'évolution du prix des CEE pratiqué par une vingtaine de sites grand public. Cet observatoire répond également au constat d'un foisonnement de sites internet de valorisation des CEE, et de la difficulté croissante à y voir clair. En effet, chaque site est différent, et traduit souvent les stratégies commerciales des acteurs qui les possèdent (grandes surfaces, fournisseurs de gaz, d'électricité, etc.). Ainsi tous les sites ne valorisent pas l'ensemble des fiches travaux, et pour un même site, les prix entre 2 fiches peuvent être variables. Par ailleurs, les modalités de paiement sont diverses (bons d'achat,

virement, etc.), et les délais de paiement sont également variables... Autant de choses que l'on ne peut pas maîtriser sans y passer du temps (temps que les plateformes n'ont pas), mais qui revêt de l'importance pour bien comprendre le marché et bien conseiller les particuliers. Cet observatoire, qui sera finalisé prochainement, permettra aux PTRE de disposer d'éléments de contexte en cas de négociation avec un prestataire, et de vérifier que les partenariats passés entre les PTRE et les obligés ou délégataires restent compétitifs dans la durée.

De la salle. Des plateformes sont-elles parties sur un scénario 3 et si oui comment gèrent-elles le volume minimum de dépôt de CEE ?

Aucune PTRE n'a finalement opté pour le scénario 3 pour cette raison de volume minimum de 50 GWh cumac pour chaque dépôt. Pour rappel, il est possible de faire un seul dépôt par an inférieur à ce seuil, ce qui génère souvent des pertes pour les PTRE de capacité moyenne car les dossiers ont une durée de vie limitée à 1 an après la fin des travaux. Des solutions existent pour pallier à ce problème via les dépôts groupés, mais ce système un peu plus complexe, est encore peu utilisé. En Région AURA, plusieurs syndicats de l'énergie se sont regroupés pour déposer ensemble leurs dossiers et ainsi utiliser régulièrement et à tour de rôle leur droit à réaliser un dépôt par an inférieur au seuil des 50 GWh cumac.

De la salle. Les plateformes ont-elles décidé de capter une partie de la prime pour service rendu aux particuliers ou reversent toute la somme ?

Laetitia, d'une des plateformes ayant participé au dispositif. L'idée est que plateforme soit rémunérée pour le temps passé et que les fonds ainsi récoltés serviront à financer du conseil info énergie, des animations de territoire... voire, si on arrivait à avoir un fonds suffisant, de financer des travaux. Cela peut monter jusqu'à 30 centimes par MWh cumac, c'est la collectivité qui décide. Mais d'autres plateformes ont décidé de tout reverser au ménage.

Grégoire Thonier. On préconise environ 20 centimes par MWh cumac. Sur un dossier de 500 MWh cumac, cela fait 100 euros. Ce n'est pas énorme, mais multiplié par le nombre de dossier, cela permet aux plateformes de participer un peu au budget d'accompagnement. Il est vraisemblable qu'un particulier qui comparerait tous les sites internet existant pour valoriser chaque fiche travaux indépendamment trouverait sans doute une meilleure offre au global. Mais quel particulier va y passer le temps nécessaire ? Et plus important, sans l'accompagnement négocié par la PTRE pour le dépôt de dossier, combien de dossiers n'aboutiront pas ? La démarche ne vise pas coûte que coûte le meilleur prix, mais vise à garantir au particulier un prix très compétitif (via le suivi de l'Observatoire) avec un accompagnement de qualité et une quasi assurance de toucher sa prime.