

L'offre Eco PTZ de Domofinance

Domofinance, filiale commune d'EDF et de BNP Personal Finance, est un établissement financier qui s'adresse à la clientèle des particuliers faisant appel à des professionnels du bâtiment conventionnés Bleu Ciel d'EDF pour financer des travaux de rénovation. Parmi les offres proposées, l'Eco PTZ qui bouleverse, selon Franck Ouradou, directeur général délégué, la pratique des professionnels.

Filière Pro - Pouvez-vous nous présenter Domofinance ?

Franck Ouradou - Domofinance est une jeune société, créée en 2003, filiale commune d'EDF et de BNP Paribas Personal Finance (BNPP PF) qui a pour objet social le financement de tous les travaux de rénovation contribuant à la mise en place de solutions énergétiques performantes, les travaux étant réalisés par des professionnels Bleu Ciel d'EDF. Il s'agit donc pour Domofinance d'accompagner uniquement la clientèle des particuliers, dans le cadre du marché de la rénovation dans « l'écofinancement », c'est-à-dire le financement de travaux contribuant à la maîtrise leur énergie et l'amélioration de leur confort. Pour cela, nous sommes adossés au réseau Bleu Ciel d'EDF qui comprend 5500 partenaires professionnels du bâtiment conventionnés EDF.

Quels services vous distinguent d'autres établissements bancaires ?

Franck Ouradou - Domofinance ne travaille pas directement avec le client final. Selon la taille et la structure de l'entreprise de ces professionnels, nous intervenons de deux manières différentes. Si l'entreprise, généralement de taille importante, possède sa propre administration de ventes, nous lui proposons guides tarifaires ou « barèmes » qui permettront aux services commerciaux de l'installateur de proposer de façon autonome un financement. En revanche, pour les entreprises de taille plus réduite

comme celles des artisans, nous pouvons adapter notre modèle pour un accompagnement direct du client de l'installateur : nous montons l'offre, nous l'éditons tout en tenant informés à la fois le client particulier et le professionnel.

Le professionnel reste donc toujours au centre du dispositif ?

Franck Ouradou - Effectivement, quel que soit le mode de commercialisation, c'est le partenaire installateur qui reçoit les fonds. En vertu de la relation contractuelle qui a été conclue avec Domofinance, le client final nous autorise à verser directement les fonds au partenaire installateur une fois les travaux conformément réalisés. C'est une démarche sécurisante pour les deux parties dans la mesure où le professionnel est certain d'être payé dans un délai précis tout comme que le client final est assuré de voir les travaux achevés dans le respect du délai initialement prévu. Par rapport à d'autres établissements bancaires, cette sécurité a de la valeur et ce modèle est généralement très bien perçu par les professionnels.

Quel accueil reçoit votre offre d'Eco Prêt à taux zéro ?

Franck Ouradou - L'Eco Prêt s'inscrit dans la continuité logique de notre activité. Domofinance est positionné sur l'éco efficacité énergétique et a proposé, dès sa création, un prêt « Rénovation » qui reprenait, sans le savoir, tous les postes d'intervention constituant les bouquets de travaux financés par l'Eco PTZ. Or, ce dernier constitue un choc pour nos partenaires installateurs car ils étaient jusqu'alors majoritairement « mono activité ». Désormais, les entreprises commencent à s'organiser et se rapprochent d'autres partenaires pour des démarches communes vis-à-vis des clients finaux. Domofinance, par ses multiples contacts, peut aiguiller les professionnels vers d'autres partenaires, et ça marche !

« Notre » Eco Prêt se singularise par la proximité avec le professionnel. Tel qu'il a été conçu par le gouvernement, il s'agit d'une relation exclusive avec le banquier.



Franck Ouradou,
directeur général délégué

« Notre Eco Prêt se singularise par la proximité avec le professionnel »

Notre approche privilégie le partenaire qui reste au centre du dispositif car lui seul sait quel matériel est le plus approprié.

Comment simplifiez-vous la compréhension de l'Eco PTZ ?

Franck Ouradou - L'Eco PTZ reste un produit encore complexe pour la filière car très encadré. Les commerciaux de Domofinance possèdent une double compétence, dotés à la fois d'une forte culture crédit et d'une excellente connaissance technique dans le domaine de l'énergie. Ils savent apprécier le contenu d'un devis et peuvent ainsi s'assurer de la cohérence d'un projet. ■

Propos recueillis par
Eléonora Hurillon-Ajzenman



www.domofinance.com