



Comment Sonergia veut devenir « un orchestrateur de CEE »



Franck Annamayer (@Sonergia)

Sonergia ne connaît pas vraiment la crise. Cet intermédiaire spécialisé dans les certificats d'économies d'énergie (CEE) a vu son chiffre d'affaires doubler en 2019, à 85 M€, le prévoit entre 85 M€ et 95 M€ cette année et espère une croissance de 10% à 12% en 2021. Pas moins de 98 salariés ont été recrutés cette année sur un effectif de 170 personnes et 30 embauches sont encore programmées dans les mois qui viennent, dont 20% de résidents des quartiers Nord de Marseille où est basé l'opérateur. Un optimisme fondé sur le volontarisme des pouvoirs publics dans la rénovation énergétique, en particulier des logements, sur un marché que Sonergia a adopté récemment mais qui lui vaut cette croissance éclair l'année dernière, après avoir commencé en 2009 en valorisant les économies d'énergie dans l'agriculture puis l'industrie.

Dans un secteur en permanente évolution, le délégataire paraît réussir à rebondir au plus vite sur les initiatives des pouvoirs publics mais aussi des acteurs privés, comme en témoigne cette adhésion pionnière à la future place de marché C2EMarket qui doit bientôt entrer en service : « Un petit milliard de CEE est échangé chaque année mais nous n'avons pas de prix *spot* fiable et rien à gagner au maintien d'une boîte noire », estime Franck Annamayer, président et fondateur de Sonergia.



L'entreprise, qui se considère comme un « orchestrateur de CEE » et vise un rôle pivot dans le dispositif, exactement comme Effy , s'organise aussi et même surtout en interne pour simplifier et clarifier la collecte et la gestion des CEE et « restaurer la confiance des particuliers » dans la qualité – voire la réalité – des travaux et des prestations des artisans.

Trois nouveaux services

A cette fin, trois nouveaux services, construits grâce à une collaboration avec la start up de l'intelligence artificielle énergétique Homeys – 2,5 M€ ont ici été investis par le délégataire – vont être lancés à destination des prospects intéressés par les travaux, vers les prestataires qui les réalisent et enfin pour financer les bénéficiaires. Le premier, baptisé Concerto Home est un diagnostic basé sur l'analyse des données énergétiques chez les ménages. Il débouche sur programme de travaux à prévoir, en visant la rénovation globale éventuellement par étapes. Il sera accessible via une appli en 2021.

Le deuxième est une plateforme en ligne de sélection des artisans, sur la base d'évaluations faites par les bénéficiaires précédents et par Sonergia lui-même, selon les économies d'énergie constatées via des capteurs de consommation déployés dans les logements. Une initiative lourde qui va demander beaucoup d'efforts ; elle est prévue pour 2022 et est considérée comme stratégique : « Sur le terrain, les professionnels ont besoin d'un acteur tel que Sonergia pour monter les dossiers MaPrime Rénov(MPR) et CEE. C'est un axe de croissance majeur pour nous », confie Franck Annamayer.

Le troisième, appelé Concerto Prime, se situe au coeur du métier historique de l'intermédiaire. Il consiste à articuler via un outil sur internet les différentes aides en provenances de MPR et des CEE « pour permettre aux ménages d'identifier les aides et de faire leur demande de manière simple et fluide », promet Sonergia.

«Une ou deux acquisitions d'acteurs complémentaires »

Plus généralement, l'opérateur veut lui aussi dématérialiser tout ce qui peut l'être pour massifier les rénovations en évitant de tomber dans les travers de la non qualité, ce que redoutent les pouvoirs publics. Il s'agit de contrôler en permanence le processus de collecte et d'instruction et d'éviter notamment que les prestataires des travaux transmettent les pièces d'un seul coup, moyennant des oublis voire des fautes : « Nous voulons vérifier les pièces une à une et pouvoir arrêter le dossier si cela ne va pas », explique Franck Annamayer. Sonergia se charge ici non seulement du traitement administratif des dossiers MPR et CEE mais aussi de l'avance des fonds, ce qui suppose un fonds de roulement de plus en plus copieux, comme le signalait aussi mi-octobre Enalia, qui vient de racheter un autre délégataire .

Franck Annamayer prévoit aussi que le statut de mandataire MPR va devenir plus difficile à obtenir dans les mois qui viennent. Ces nouvelles exigences vont-elles contracter encore le nombre de d'intermédiaires CEE sous statut de délégataire, passé de plus de 80 pendant la 3 e période de collecte à un peu plus de trente aujourd'hui ? Franck Annamayer n'exclut pas que les effectifs continuent à chuter drastiquement mais ne compte pas y contribuer directement. Pour l'instant, c'est-à-dire en 2021, Sonergia devrait plutôt grandir via «une ou deux acquisitions d'acteurs complémentaires aux CEE». Etant donné les efforts produits par cet opérateur dans la gestion des données et l'automatisation des dossiers, il est possible que les futures intégrations de compétences soient à rechercher dans cette direction.