



CEE : Sonergia veut devenir apporteur d'affaires pour les artisans de son réseau



Le délégué de CEE **Sonerгия** lance Concerto, une solution qui lui permettra d'être en contact direct avec les particuliers pour les accompagner dans la réalisation de travaux.

Sonerгия veut être en relation directe avec les particuliers. « Jusqu'à présent, nous travaillions avec des artisans qui devaient convaincre des particuliers de réaliser des travaux de rénovation énergétique. C'est le BtoBtoC. Nous voulons faciliter le travail des professionnels, **en convaincant nous-mêmes les particuliers de réaliser des travaux** et de confier le chantier à un artisan. C'est le BtoCtoB », résume Franck Annamayer, président de Sonergia , lors d'une conférence de presse organisée ce 4 novembre.

Le délégué de CEE basé à Marseille, qui a réalisé 85 M€ de chiffre d'affaires (CA) en 2019 , se pose donc en **apporteur d'affaires pour son réseau de 1 500 artisans**.

Pour y parvenir, il déploie **une nouvelle offre nommée Concerto** . « Parce que nous avons une stratégie de chef d'orchestre », glisse le président de la société.

Cette offre se compose de trois solutions. Avec « Concerto@home », **Sonerгия** propose aux particuliers d'évaluer les travaux à réaliser et de mesurer les économies d'énergies potentielles. Une fois décidés à

www.lemoniteur.fr
Pays : France
Dynamisme : 15

Page 2/2

[Visualiser l'article](#)

se lancer, les ménages pourront utiliser « Concerto Pro », une plateforme en ligne « qui recensera des professionnels reconnus pour leur expertise et leur savoir-faire et permettra aux particuliers de trouver les artisans de confiance ». Ces derniers seront notés sur la plateforme par leurs anciens clients. Une fois lancées, il faut bien financer les opérations. Avec « Concerto Prime », les donneurs d'ordres sont accompagnés dans le montage de leur dossier.

Croissance externe en 2021

Alors que certains délégataires fusionnent (comme Enr'Cert et Abokine qui ont donné naissance à Enalia), Franck Annamayer « se pose la question de faire de la croissance externe ». Ce dernier se montre intéressé par « **des acteurs complémentaires** », qui nous permettraient de travailler plus vite et de massifier les projets. **Un ou deux achats** pourraient être réalisés en 2021. »

Du côté du chiffre d'affaires, Franck Annamayer reconnaît « quasiment deux mois blancs avec le confinement du printemps ». Pour 2020, ce dernier table tout de même sur **un CA « au moins similaire à 2019, voir supérieur de 12 à 15% sur un an »**. Signe de la confiance qu'il a en l'avenir : « nous avons encore une trentaine de recrutements en cours (sur 98 prévus pour l'année, NDLR) ». Mais pas questions de se projeter sur 2021, du moins, pas devant la presse.