

Femat Solutions : le service de Femat pour aider les professionnels de la rénovation énergétique à financer les travaux de leurs clients

En 2020, pour anticiper les enjeux du marché de la rénovation énergétique et les besoins de ses clients, Femat, distributeur de matériaux pour le bâtiment performant, lançait Femat Solutions. Ce service vise à apporter un soutien administratif et financier aux artisans pour simplifier les dispositifs d'aides MaPrimeRénov' et CEE de leurs clients finaux. Depuis 3 ans, l'équipe Femat Solutions fait le lien comme mandataire, entre les professionnels de la rénovation énergétique et les délégataires du secteur. L'objectif ? Apporter davantage de sérénité sur le financement à des artisans et des entreprises qui doivent faire face à la complexité des dispositifs d'aide et aux besoins grandissants des clients finaux.

Julien Feasson, directeur général de Femat Solutions détaille la genèse du projet et son fonctionnement.

Encourager la rénovation énergétique en France en simplifiant les dispositifs d'aides



Femat Solutions est né à la suite d'un constat simple : les délais de paiement des clients installateurs de Femat étaient de plus en plus longs, sans que le groupe ne comprenne réellement pourquoi. C'est un fournisseur qui a expliqué à l'entreprise que les professionnels passaient par le dispositif du certificat d'économie d'énergie (CEE) pour valoriser leurs dossiers et que cela impliquait des délais plus importants avec un paiement du chantier effectué par un délégataire au lieu d'un particulier. En conséquence, il y avait une augmentation du besoin de trésorerie pour les installateurs. La philosophie du groupe étant fondée sur le fait d'être utile à la clientèle, c'est dans cette optique que Femat a lancé l'activité Femat Solutions. En plus d'avoir un stock de matériaux dans une période de pénurie, le groupe accompagne les artisans et installateurs dans le montage des

dossiers de financement des travaux de leurs clients grâce à une équipe de 6 personnes chargées de vérifier la conformité des dossiers.

Femat Solutions est devenu mandataire CEE pour le compte du délégataire associatif AIDEE (Association Interprofessionnelle pour le Développement de l'Efficacité Énergétique). Le mandat

CEE de Femat Solutions permet aux partenaires installateurs de déléguer l'intégralité de leur production et la valorisation de CEE aux équipes conformité Femat Solutions. Concrètement, la mise en place d'une équipe dédiée à la valorisation de chaque chantier permet aux installateurs d'avoir la garantie de voir leurs dossiers de rénovation énergétique finalisés.

En complément du mandat sur la partie CEE, Femat Solutions a obtenu en 2021 un mandat "mixte" pour l'accompagnement des bénéficiaires de MaPrimeRénov. Chaque installateur peut bénéficier du soutien administratif et financier de Femat Solutions pour mener à terme un projet de rénovation énergétique chez un client particulier.

« Il y a 3 ans, nous avons créé Femat Solutions pour accompagner les professionnels ainsi que nos partenaires financiers, notamment AIDEE (association délégataire sur le dispositif CEE) pour laquelle nous sommes devenus mandataires. A la différence de l'apporteur d'affaires, le mandataire construit le dossier et perçoit l'intégralité du flux financier du chantier avant de reverser la partie correspondante à l'installateur. Cela nous permet d'avoir une meilleure maîtrise de nos encours et de mieux accompagner nos clients installateurs. »

Julien Feasson, Directeur général Femat Solutions

Un process très précis pour sélectionner et accompagner les entreprises

La clientèle de Femat Solutions est majoritairement composée d'installateurs, clients ou non de Femat Distribution. L'accompagnement de Femat Solutions se fait en plusieurs étapes. La première consiste à rencontrer le professionnel pour savoir précisément quelles sont ses attentes et ainsi déterminer si Femat Solutions peut l'accompagner. Il s'agit également de savoir si le délégataire accepte de nouveaux dossiers et si Femat a la capacité de répondre au volume de production. Ensuite, une fois cette évaluation réalisée, un comité hebdomadaire se réunit afin de valider l'accompagnement du professionnel. Lorsqu'il est validé, l'équipe conformité accompagne le professionnel à chaque étape du chantier (de la signature du devis jusqu'à la réalisation effective du chantier).



A titre d'exemple, la société BIOFRANCE ENERGIES, a bénéficié de l'accompagnement de Femat Solutions dans le cadre de son projet de calorifugeage du Palace de Menthon.

« On s'adresse généralement à des entreprises structurées, qui ont du personnel administratif, des poseurs et un dirigeant qui n'est pas sur les chantiers. Dans cette configuration, finalement, nous refusons assez peu de professionnels. Nous avons beaucoup d'entrants avec une offre assez innovante notamment sur MaPrimeRénov', dispositif pour lequel nous garantissons un délai à 7 jours des installateurs et nous sommes peu d'acteurs à le faire. D'autant que la priorité n°1 des professionnels est comment faire payer les dossiers MaPrimeRénov'. »

Julien Feasson

La veille réglementaire, un processus qui fait le lien entre Femat Distribution et Femat Solutions

La veille réglementaire est essentielle chez Femat. Un changement de réglementation comme la fin du coup de pouce isolation doit être anticipé pour éviter, par exemple, des problèmes de stock face à une demande qui s'effondre. De cette manière, Femat Solutions influe sur la partie distribution qui est corrélée en termes de subventions.

Un bilan positif pour un service en pleine croissance

« Précisons d'abord que sur la partie CEE, nous avons fait une très petite année avec les subventions à la baisse sur l'isolation. Nous allons finir avec un volume aux alentours de 1,5 à 2 millions d'euros. Nous avons en revanche bien développé la partie MaPrimeRénov' avec un peu plus de 4 millions d'euros financés depuis le mois de mars. »

Julien Feasson

Sur l'année 2022, 70% de l'activité Femat Solutions réside dans l'accompagnement d'installateurs réalisant des chantiers chauffage avec l'installation de chaudières biomasses ou encore de pompes à chaleur. Une tendance qui résulte du fait que les subventions sont orientées vers ce type de travaux. Les 30 % restants sont répartis entre la ventilation et l'isolation, métiers historiques de Femat. Plus largement, Femat Solutions accompagne une trentaine de professionnels, du tout petit poseur qui réalise deux chantiers par mois, à des structures qui ont industrialisé le processus et qui peuvent faire 50, 60 ou même 100 chantiers mensuels. Le service traite environ 15 dossiers par mois concernant le dispositif d'aides MaPrimeRénov'. Un chiffre amené à évoluer car Femat recherche de nouveaux partenaires, et ambitionne d'arriver à financer un flux moyen entre 800 000 et 1 million d'euros par mois.

Des ambitions de développement pour 2023

« Nous devons attendre les évolutions réglementaires autour de MaPrimeRénov'. Nous arrivons en fin d'année, il faut donc savoir comment les budgets qui sont en train de se dessiner vont être dépensés et comment nous pouvons être pertinents par rapport à cela.

Sur la partie CEE, même si elle est timide, nous imaginons une reprise l'année prochaine. Elle permettra d'inciter à nouveau les installateurs et les bénéficiaires sur cette question des aides sans que ce soit trop compliqué ou trop long. Le plus décevant pour un particulier, c'est de se dire qu'il y a des aides mais qu'on ne peut pas en bénéficier parce qu'on ne trouve pas d'artisan RGE disponible. Nous voulons éviter cela et accompagner les professionnels pour qu'ils puissent

porter un maximum de projets car je rappelle que le marché de la rénovation énergétique, c'est 45 milliards d'euros par an, c'est colossal et nous sommes une goutte d'eau. Mais nous, le groupe Femat, en étant spécialisé dans ce secteur et en étant capable d'imbriquer le financement, la distribution et la formation, nous avons vraiment à cœur de jouer un rôle dans ce mouvement vertueux. »

Julien Feasson

A propos de FEMAT

Femat est une PME créée en février 2011 par Florian Brunet-Lecomte et Arnaud Sornay à Dardilly (69), en région Auvergne-Rhône-Alpes. L'entreprise démarre son activité en tant que distributeur spécialisé en matériaux et solutions d'écoconstruction, pour l'isolation, l'étanchéité, la ventilation et le multi-énergies (systèmes de chauffages, eau chaude sanitaire etc.). FEMAT accompagne les artisans, les bureaux d'études, les architectes ou les particuliers, aussi bien dans le neuf que dans la rénovation. Portée par le marché de la rénovation énergétique qui a connu une très forte croissance et la stratégie visionnaire des deux gérants, Femat s'impose en 10 ans comme un distributeur référent auprès des professionnels de la rénovation énergétique partout en France.

