



Femat, accélérateur du bâtiment performant

Dossier de presse
2022

SOMMAIRE

ÉDITO

par Florian Brunet-Lecomte, Président

P 03

PARTIE 1

Femat en quelques chiffres clés

P 04

PARTIE 2

Le FEMATLAB, le nouveau siège social
Femat qui concrétise 10 ans d'expérience
au service du bâtiment performant

P 05

PARTIE 3

Femat, une entreprise visionnaire,
à l'origine d'un nouvel éco-business

P 08

PARTIE 4

Femat concrètement, à travers les
témoignages de ses clients et partenaires

P 14

CONTACT PRESSE

Agence Le Crieur Public

ÉDITO

par Florian Brunet-Lecomte,
Président



Engagement, humilité et service sont les valeurs qui guident notre action auprès de nos clients et partenaires. Engagés, nous le sommes depuis 10 ans, et avec passion. Humbles, nous le restons, conscients que notre métier nécessite avant tout de comprendre, pour pouvoir apporter la bonne réponse. En respectant les souhaits d'économies d'énergies, tout en sachant apporter des solutions innovantes, tenant compte de l'environnement mais aussi des impératifs financiers.

Quant au service, il est le socle de notre action quotidienne. Nous sommes là pour servir nos clients dans les meilleurs délais et sans jamais oublier la qualité.

L'économie d'énergie est une question de bon sens. C'est en partant de ce constat simple que nous avons lancé Femat en 2011, articulant notre offre de matériaux pour le bâtiment performant autour de 3 fondamentaux : l'isolation, l'étanchéité et la ventilation.

Notre clientèle souhaite obtenir une réponse concrète aux problématiques d'économie d'énergie. Nous avons donc développé une offre simple, accessible, assurant un lien pragmatique entre le fabricant, l'artisan et son client final. En 10 ans, **nos clients et nos fournisseurs de matériaux sont devenus de véritables partenaires** et nous nous positionnons aujourd'hui **en facilitateurs, voire même en accélérateurs du bâtiment performant.**

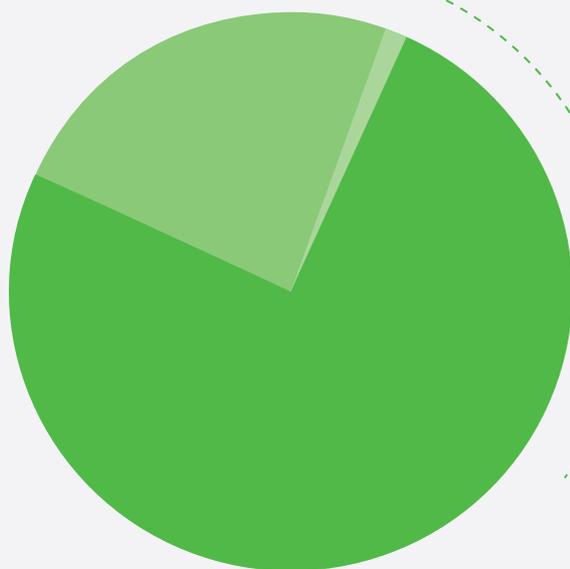
Aujourd'hui, nous rendons concrets ces 10 ans d'expérience et d'histoire en construisant le **FematLab, notre nouveau siège social qui a vu le jour en septembre 2022.** Labellisé passif, le FematLab est la vitrine de notre belle société, comme meilleure preuve de la promesse que nous faisons à nos clients. **Il sera par ailleurs un véritable laboratoire des idées, des innovations de nos équipes et de nos partenaires.** Salle de sport équipée, cuisine partagée, espaces de travail individuels... À travers différents espaces de réception et un centre de formation, **notre volonté est de faire du Fematlab un lieu de vie de la filière bâtiment performant en Auvergne Rhône Alpes, notre région, mais également en France.**

Notre rôle est aussi d'accompagner professionnels et particuliers dans la complexité des aides de financement de travaux proposées par le Gouvernement, comme le dispositif MaPrimRénov. Nous avons ainsi lancé **Femat Solutions en 2020 pour les guider dans la valorisation de leurs CEE** (Certificats d'Économie d'Énergie) qui sont aujourd'hui le premier moyen de financement des travaux de rénovation énergétique.

PARTIE 1

Femat en quelques chiffres clés

STRUCTURE
DE L'ACTIONNARIAT
DE FEMAT



73,7 % DIRIGEANTS FONDATEURS

25 % BANQUE POPULAIRE

1,3 % COLLABORATEURS DE FEMAT

(cette partie va bientôt augmenter avec la mise en place de mesures favorisant l'actionnariat salarié)



11 années
D'EXISTENCE



14 millions
CA 2020-2021



CA x 3
(VS 2018-2019)



40
COLLABORATEURS



4
AGENCES



300
CLIENTS PROS
RÉCURRENTS



À TRAVERS DIFFÉRENTS ESPACES DE RÉCEPTION ET UN CENTRE DE FORMATION, FEMAT SOUHAITE FAIRE DU FEMATLAB UN LIEU DE VIE DE LA FILIÈRE BÂTIMENT PERFORMANT EN AUVERGNE-RHÔNE-ALPES, MAIS PLUS LARGEMENT, EN FRANCE.

PARTIE 2

FematLab, le nouveau siège social Femat qui concrétise 10 ans d'expérience au service du bâtiment performant

1 – LE FEMATLAB, UN LIEU QUI RACONTE L'HISTOIRE FEMAT

En cours de construction depuis le mois d'octobre 2021, le Fematlab a vu le jour en septembre 2022. Ce nouveau siège social vient matérialiser tout le chemin que Femat parcourt depuis 2011, lorsque Florian Brunet et son associé Arnaud Sornay ont démarré l'histoire de l'entreprise. A l'époque, les produits que proposait FEMAT ainsi que l'approche présentée suscitaient des interrogations, parfois des réticences qu'il aura fallu expliquer et détailler.

Ces croyances et valeurs fortes qui résident dans le fait de rendre le bâtiment performant pour réduire la facture d'énergie, apporter un confort quotidien et réduire l'empreinte carbone de chacun des projets : Femat les concrétisent grâce à son nouveau siège social.

**LA CONSTRUCTION DU
FEMATLAB MARQUE
ÉGALEMENT L'AMBITION DE
L'ENTREPRISE POUR LES
ANNÉES À VENIR.**

2 – UN VÉRITABLE LIEU DE VIE, VITRINE DU BÂTIMENT PERFORMANT

Labellisé passif, le FematLab sera la vitrine de cette belle société, comme meilleure preuve de la promesse faite à ses clients. Il sera par ailleurs un véritable lieu d'innovations, laboratoire d'idées, espace de rencontre entre les équipes de Femat et les partenaires.

Ce nouveau siège social, c'est aussi la concrétisation du travail mené par l'ensemble des collaborateurs de Femat depuis plus de 10 ans. Une équipe soudée, solidaire et passionnée pour laquelle le FematLab a été imaginé comme un modèle de qualité de vie au travail. Salle de sport équipée, cuisine partagée, espaces de travail individuels... Autant d'éléments qui feront de ce nouveau siège social un lieu d'épanouissement, de bien-être et de cohésion, pour l'ensemble des collaborateurs Femat.



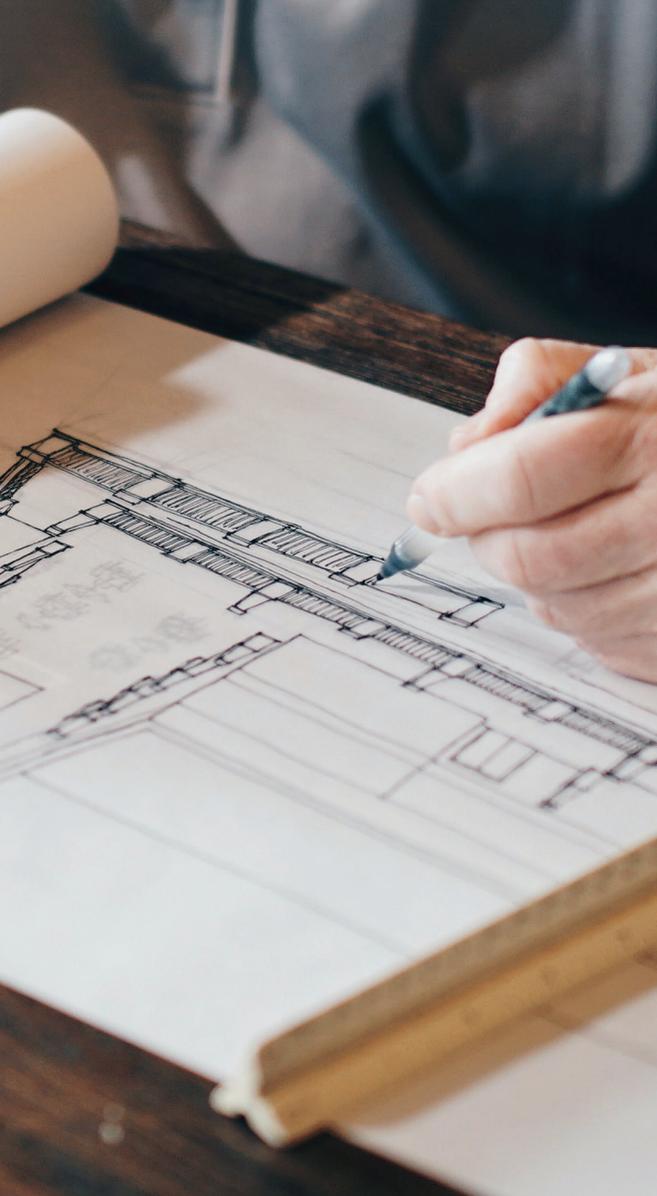


3 – UNE IMAGE CONCRÈTE DE L’OFFRE FEMAT

La construction du FematLab marque également l’ambition de l’entreprise pour les années à venir. Celle de continuer à proposer une offre qui va au-delà de la seule distribution de matériaux. Car l’offre Femat, c’est aussi distribuer du bon sens, de la formation, de la passion en accompagnant les clients avec une offre toujours plus innovante (financement, formation, audit thermique...).

Les valeurs partagées au sein de chaque agence Femat permettent aujourd’hui d’affirmer la promesse de l’entreprise fondée autour de l’humilité, de l’engagement et du service. Ce sont ses valeurs qui animent Femat, et le Fematlab les portera encore plus loin.





PARTIE 3

Femat, une entreprise visionnaire, à l'origine d'un nouvel éco-business

1 – FEMAT, UN MODÈLE DE RÉUSSITE

Femat est une PME créée en février 2011 par Florian Brunet-Lecomte (issu du secteur de finance/fusion-acquisition) et Arnaud Sornay (commercial dans la distribution) à Dardilly (69), en région Auvergne-Rhône-Alpes. L'entreprise démarre son activité en tant que distributeur spécialisé en matériaux et solutions d'éco-construction, 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.**

EN 10 ANS,
UN DÉVELOPPEMENT
FULGURANT.

Créer les synergies, une force de Femat :

l'entreprise a su tisser des liens forts avec un réseau de fournisseurs, des industriels géants du bâtiment comme SOPREMA, ISOVER, ATLANTIC, ou URSA, devenus aujourd'hui des partenaires historiques. En septembre 2020, l'entreprise a intégré la Banque de la Transition Énergétique (BTE). Cette « banque dans la banque », créée par la Banque Populaire Auvergne-Rhône-Alpes, a pour ambition de devenir l'acteur de référence du financement de la transition énergétique dans la région.

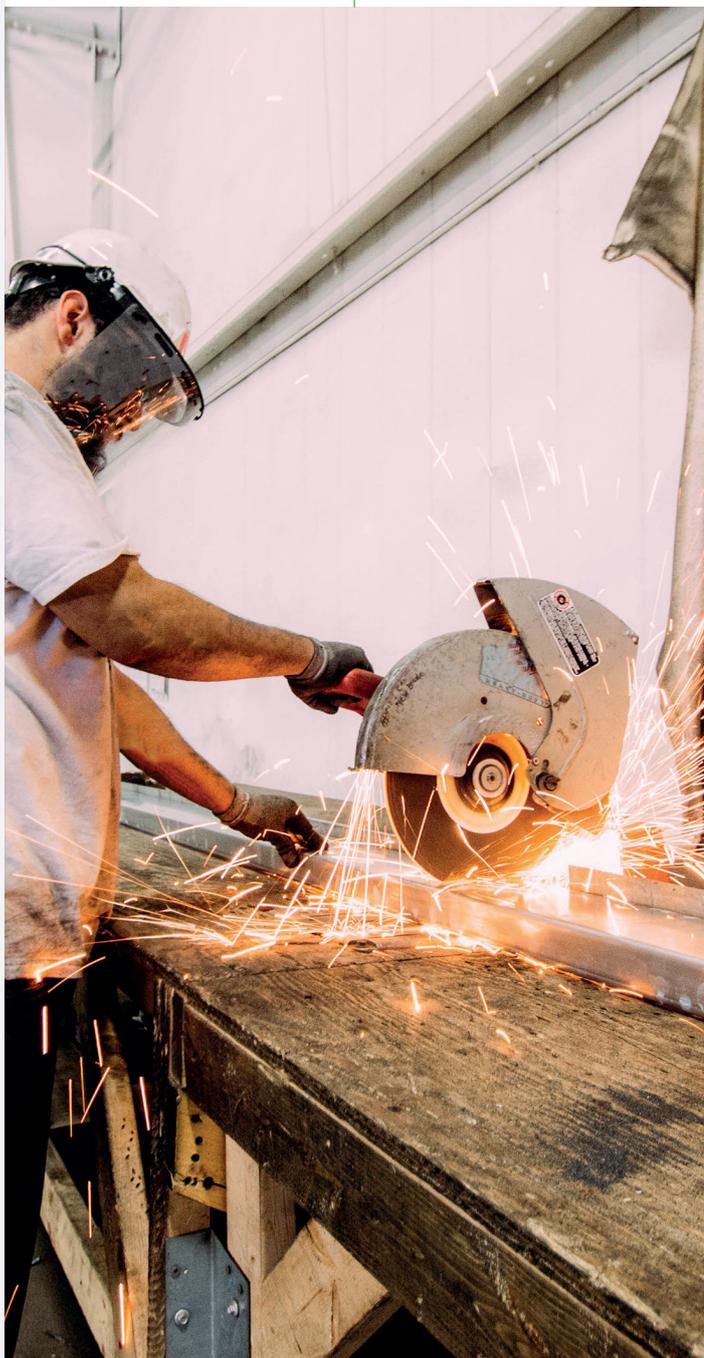
Femat travaille majoritairement auprès de clients professionnels (artisans, installateurs, architectes etc.) qui représentent 90% de son chiffre d'affaires. Dans une moindre mesure, l'entreprise sert également une clientèle de particuliers auto-constructeurs (10% du CA).

En 2015, seulement 4 ans après sa création, la demande est telle que l'entreprise doit changer de locaux pour bénéficier d'un espace de stockage plus grand. **En 2018, Femat renforce sa présence et sa visibilité au niveau régional en ouvrant, quasi-simultanément deux nouvelles agences, en plus de celle de Dardilly :** l'une à Chambéry suite au rachat du Comptoir des bois et matériaux (devenu Femat Chambéry) et une autre à Corbas.

En 2022, Femat poursuit son développement en ouvrant une 4ème agence, à Chaponost, offrant une capacité de stockage de plus de 6000 m². L'activité de Femat ne faisant que croître, l'entreprise doit de nouveau déménager.

En septembre 2022, Femat a achevé la construction de son nouveau siège social, le FematLab.

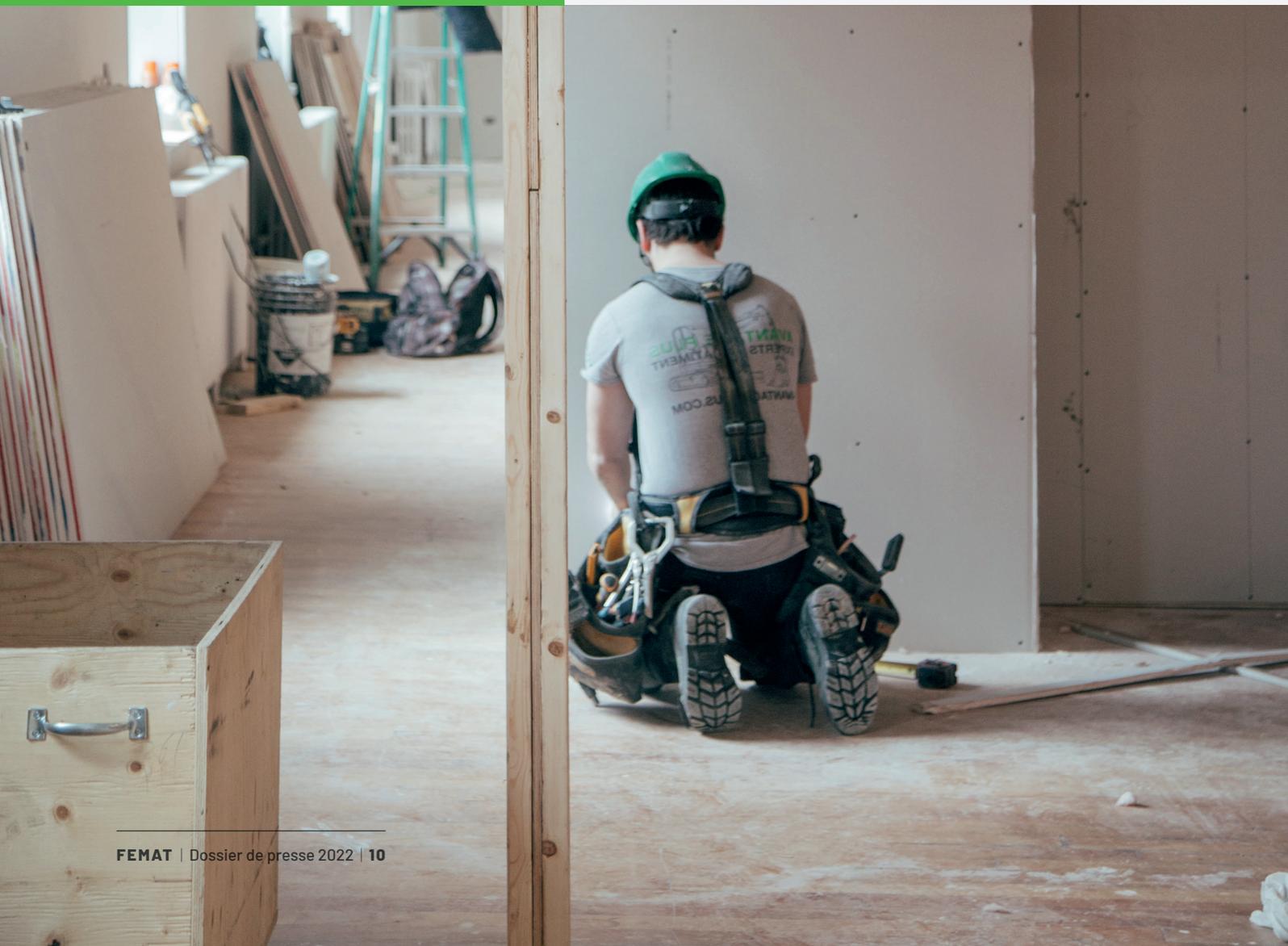
**EN 2020-21,
L'ENTREPRISE A ATTEINT
LE CHIFFRE D'AFFAIRES
GLOBAL DE 14 MILLIONS
D'EUROS, SOIT UN CA
MULTIPLIÉ PAR 3 (VS
2018) ET VISE UN CA DE
18M€ EN 2022-2023.**



**FEMAT SE POSITIONNE EN
TANT QUE L'ACCÉLÉRATEUR
DU BÂTIMENT PERFORMANT,
AVEC UNE STRATÉGIE D'
ÊTRE EN CAPACITÉ DE
FOURNIR LE BON MATERIAU
LE BON ARTISAN ET LE BON
FINANCEMENT.**

En s'appuyant sur la solide réputation qu'elle a su se forger au fil des années, Femat élargit son spectre de services afin de proposer une offre globale, un nouvel éco-business.

C'est-à-dire, fournir à ses clients professionnels les bons matériaux pour leurs chantiers de rénovation énergétique, la bonne solution de financement (en mobilisant des partenaires financiers comme la Banque de la Transition Énergétique, des délégataires ou des partenaires publics comme l'ANAH), la bonne demande de travaux (en sourçant des demandes de travaux qualifiés).





2 – UNE OFFRE GLOBALE, 100% EN PHASE AVEC LES NOUVELLES ATTENTES DES USAGERS ET AU CŒUR DE LA TRANSITION ÉNERGÉTIQUE

L'équipe Femat est dédiée à la performance énergétique. Qu'il s'agisse de rénovation ou de construction neuve, le cœur de métier de l'entreprise est de fournir des matériaux d'éco-construction de qualité et une réponse précise, adaptée aux spécificités de chaque projet.

des produits performants

des conseils avisés

délivrés par des experts



Femat propose à ses clients des solutions en matière :

D'ISOLATION, par l'intérieur (ITI), par l'extérieur (ITE) ou par les combles : Femat dispose de tous les matériaux permettant de rendre l'habitat plus performant, hiver comme été.

D'ÉTANCHÉITÉ À L'AIR, afin d'éviter les courants d'air froids traversants ou encore de chauffer inutilement. C'est un élément central de la performance énergétique lors d'une construction ou d'un projet de rénovation.

DE VENTILATION, pour la garantie d'un air sain et d'un bâtiment durable, la ventilation représente un paramètre clé.

DE MULTI-ÉNERGIES, c'est-à-dire les sources d'énergie comme le chauffage, pompe à chaleur, chaudière, eau chaude sanitaire ou encore le rafraîchissement en été.

D'AMÉNAGEMENTS EN BOIS, pour l'aménagement d'espaces extérieurs en proposant des terrasses, bardages et clôtures en bois, et intérieur avec une large gamme de parquets.

**PLUS DE
20 MILLIONS D'EUROS
DE CHANTIER VALORISÉ
VIA LE DISPOSITIF CEE
EN 3 ANS.**



3 – FEMAT SOLUTIONS : UN SERVICE POUR ACCOMPAGNER LES CLIENTS PROFESSIONNELS DANS LEUR DÉVELOPPEMENT

En 2020, pour anticiper les enjeux du marché de la rénovation énergétique et les besoins de ses clients, **l'entreprise a lancé Femat Solutions**. Ce service vise à accompagner et à accélérer le développement de l'activité de ses clients professionnels, via deux canaux :

1 – La valorisation des Certificats d'Économie d'Énergie (CEE) de ses clients artisans ou installateurs.

Mis en place par l'État pour réduire la consommation énergétique du pays, les CEE sont devenus le premier moyen de financement des travaux de rénovation énergétique et les professionnels du bâtiment sont au cœur de ce dispositif.

En 2021, 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 à nos équipes de conformité.

Très 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 aller "au bout" c'est à dire à la valorisation du chantier. A chaque jalon du dossier, les équipes accompagnent le professionnel pour que son dossier soit conforme des prémices du chantier au contrôle terrain.

Depuis 3 ans, Femat Solutions a valorisé (directement ou indirectement via ses partenaires) plus de 20 millions d'euros de chantier via le dispositif CEE.

2 – Un mandat administratif et financier pour dynamiser le dispositif MaPrimeRénov

En complément du mandat sur la partie CEE, Femat Solutions a obtenu en 2021 un mandat "mixte" pour l'accompagnement des bénéficiaires sur MaPrimeRénov.

Concrètement, chaque installateur peut utiliser Femat Solutions comme soutien administratif et financier en vue de faciliter l'effort de rénovation énergétique chez leurs clients particuliers.

Une fois nommés mandataires, les équipes Femat Solutions prennent la main sur tout le dossier et le professionnel "n'a plus qu'à attendre" que les jalons s'enchaînent et qu'il puisse finaliser son chantier.

Une fois le chantier terminé, il adresse ses éléments de fins de chantier aux équipes Femat Solutions qui préfinancent le montant de MaPrimeRénov (déduit de la facture du bénéficiaire) au professionnel.

Cela permet de limiter les tensions en cash et de libérer le potentiel de rénovation énergétique du professionnel.

Lancé commercialement au printemps 2022, nous finançons plus d'un demi-million d'euros de chantiers par mois (en augmentation chaque mois).



Un soutien administratif
et financier pour
les installateurs



Des dossiers gérés
par les équipes de
Femat Solutions



Le montant des aides
MaPrimeRénov préfinancé
au professionnel

PARTIE 4

Femat à travers les témoignages de ses clients et partenaires

GUILLAUME FIORINA, Directeur régional ATLANTIC climatisation

« L'histoire entre le Groupe ATLANTIC pôle climatisation et ventilation et FEMAT a débuté il y a deux ans et je suis ravi que nos chemins se soient croisés. Nous nous sommes rapidement entendus sur les sujets de développement et sur le fait d'apporter de la valeur ajoutée aux métiers du génie climatique et de la qualité d'air. Nous n'avions aucun distributeur sous le format de FEMAT. Il est toujours difficile de s'implanter dans le monde de la distribution de matériaux ENR, quand on est différent, car il est déjà bien structuré. Arnaud, Florian et l'équipe FEMAT ont construit un modèle humain, innovant, dynamique et difficile à reproduire, ce qui fait aujourd'hui la grande force de cette entreprise. L'engagement des hommes et la maîtrise des différents métiers portés par des experts comme Pascal GONNOT, le Responsable Pôle Multi-Energie, fiabilisent et fidélisent la clientèle FEMAT. J'ajouterai que la mise en place de formations accompagne la montée en compétences de l'interne et de l'externe en tournant l'entreprise vers l'avenir. Personnellement je prends beaucoup de plaisir à construire avec FEMAT et je suis convaincu que nous ne sommes qu'au début d'une grande aventure. »

« UNE START-UP
AU MILIEU D'UNE
PROFESSION ON
NE PEUT PLUS
TRADITIONNELLE »

BENOÎT DE POUS, Directeur des ventes chez Soprema

« Lorsque j'ai rencontré Femat pour la première fois il ne m'a pas fallu plus de 5 minutes pour comprendre que j'avais à faire à des entrepreneurs nés. En alliant une parfaite digitalisation de l'offre et la maîtrise d'outils commerciaux modernes aux fondamentaux du métier de négoce que sont les stocks et la logistique, ils sont en réalité une start-up au milieu d'une profession on ne peut plus traditionnelle. Vous rajoutez à cela une connaissance produit très poussée et une rigueur de tous les instants et vous obtenez un commerce inclassable dans la galaxie des négoce. Ils sont un exemple. »

« LES DEUX DIRIGEANTS
ONT CRÉÉ UN SEGMENT
DE MARCHÉ QUI
N'EXISTAIT PAS »

« ILS ONT RAPIDEMENT
FAIT LA DIFFÉRENCE
PAR LEUR RÉACTIVITÉ »

**CLÉMENT HOUGA, Directeur régional Sud-Est
chez Isover/Placo (groupe Saint-Gobain)**

« Le groupe Saint-Gobain à travers sa marque Isover est partenaire de Femat depuis 3 ans. Femat reste un modèle atypique dans le modèle du négoce, les deux dirigeants ont créé un segment de marché qui n'existait pas. En partant de rien ils ont réussi à s'imposer et faire leur place parmi des acteurs plus puissants, c'est courageux, audacieux et particulièrement notable. L'équipe Femat est professionnelle et sympathique, nous entretenons au quotidien un lien de travail transparent et honnête sur l'ensemble des sujets qui nous concernent : tarifs, disponibilités produits, innovation, marché. Tous les aspects peuvent être abordés sans tabou et c'est ce qui nous permet d'avancer sereinement. Nos interlocuteurs détiennent un fort esprit d'équipe et restent respectueux et fidèles à leurs engagements, ce qui est très appréciable lorsque l'on fait du commerce avec eux. Nous avons mis en place un partenariat gagnant-gagnant, l'équipe comprend et s'adapte à nos problématiques d'industriel en faisant coïncider ses solutions et vice et versa. »

LAUREDANN CHARVET, Gérant chez Charv'Isol Bio

« FEMAT est mon fournisseur de ouate de cellulose unique depuis 10 ans. Ils ont rapidement fait la différence par leur réactivité. Les délais de livraison sont toujours respectés. Lorsque ma machine est en panne, ils ont toujours une solution et me dépannent très rapidement. On a toujours quelqu'un au téléphone, que ce soit au niveau des commandes, des livraisons ou même de la comptabilité. Je leur fais aujourd'hui 100% confiance, nous sommes devenus des amis. »

CONTACT PRESSE
Agence
Le Crieur Public

Éléonore Goy
07 80 06 72 39
eleonore.goy@lecrieurpublic.fr

Morgane Lieutet
06 71 10 86 52
morgane.lieutet@lecrieurpublic.fr

**crieur
publ!c**