

Cameo Energy, l'unsexy startup devenue PME en hypercroissance

Depuis sa création en 2012, Cameo Energy a permis de financer plus de 1000 projets de rénovation énergétique, et est devenu un acteur incontournable du secteur. Retour sur la croissance exponentielle de la startup avec Benoît Ferres, son fondateur.

Temps de lecture : minute

22 mars 2018

Partout dans le monde, et tout particulièrement en France depuis 2006, l'État impose aux fournisseurs d'énergie de réaliser des économies qui doivent être validées par des Certificats d'Économies d'Énergie (CEE). Si ce dispositif est peu connu du grand public, il représente un enjeu majeur pour les fournisseurs d'énergie, car le montant des sanctions financières peut être impressionnant. Un contexte réglementaire complexe, qui a donné à Benoît Ferres l'idée de Cameo Energy.

C'est en participant à la création de la direction des CEE chez Total que celui-ci, convaincu de l'efficacité du dispositif qui permet de financer la transformation énergétique sans argent public, fonde Cameo Energy en 2012 : un tiers de confiance pour le financement et le montage de projets d'économies d'énergies.



À lire aussi

Aster lève 240 millions d'euros pour financer les futurs géants de l'énergie et de la mobilité

"Nous avons bâti notre succès initial en créant une vraie rupture sur le marché des CEE, en industrialisant un modèle de mandataire des fournisseurs d'énergie qui était encore marginal en 2012, explique Benoît Ferres, dirigeant de CAMEO Energy. Aujourd'hui, nous ambitionnons d'être la référence des projets d'efficacité énergétique grâce à notre logiciel de prédiction des économies d'énergie permettant simplement et simultanément, sans l'intervention d'un bureau d'études, l'optimisation financière, réglementaire et énergétique d'un projet."

Unsexy startup deviendra grande

Si le concept est loin d'être sexy, il n'en est pas moins central dans un contexte de transition énergétique. Ce qui n'a pas échappé au Réseau

Entreprendre, qui a su voir le potentiel de la startup et l'accompagne depuis 2014. Un pari gagnant : CAMEO Energy est devenue en 2017 le lauréat de leur programme Ambition, et franchit dans la foulée les 10 millions d'euros de chiffre d'affaires (soit deux fois plus qu'en 2016).



Car Cameo Energy se rémunère au "success fee" : leur technologie leur permet d'être apporteurs d'affaires auprès de bailleurs financiers institutionnels à des coûts bien moins élevés que s'ils l'internalisaient. Leur avantage compétitif : *"une expertise technologique, financière et réglementaire, couplée à un accent mis sur l'accompagnement humain, avec notamment un suivi client de proximité"* se félicite Benoît Ferres. Depuis sa création, Cameo a permis de financer plus de 1000 projets de rénovation énergétique, soit 50 millions d'euros de financement débloqués.

"En 2012, je débutais seul dans ma cuisine pour 60 000 euros de chiffre d'affaires. J'apprécie donc à sa juste valeur le chemin parcouru"

En cinq ans, la jeune pousse a déménagé sept fois, de la cave sombre et humide d'un hôtel particulier du 17^e arrondissement au bureau du Village By CA avec vue sur les toits de Paris et la Tour Eiffel. Un mouvement qui a accompagné son rythme de croissance, très rapide. Mais c'est à mi-chemin que la jeune pousse explosera vraiment. Portée par une demande croissante, Cameo Energy se développe de manière exponentielle. Avec cela, ses effectifs explosent, passant de 7 à plus de 25 personnes en quelques mois.

Tout ça sans avoir levé un euro, uniquement sur fonds propres. *"Lorsque vous êtes en hyper croissance, le temps compte. Il faut choisir ses combats : trouver de nouveaux investisseurs ou de nouveaux clients, explique Benoît Ferres. On a choisi de mettre tous nos efforts sur l'acquisition de clientèle, et de privilégier le recours à la dette pour financer le besoin en fonds de roulement dans un contexte de taux d'intérêts très bas. Cinq ans plus tard, nous ne sommes pas dilués et avons encore beaucoup de marge avant d'envisager une levée de fonds !"*



À lire aussi

10 ans d'accompagnement pour les jeunes entreprises

La distinction du programme Ambition de Réseau Entreprendre devrait permettre à Cameo Energy de continuer dans cette voie, en renforçant ses capitaux sans avoir à recourir à une levée de fonds.

Tripler les effectifs pour continuer sur sa lancée

Une bonne santé qui fait espérer à Cameo Energy de tripler ses effectifs (100 personnes à horizon 2020) afin d'accompagner au mieux sa croissance à 3 chiffres. *"Nous recherchons des responsables d'affaires, des ingénieurs ou encore des développeurs, détaille Benoît Ferres. Nous visons un chiffre d'affaires de 32 millions d'euros, pour 100 millions d'investissements financés par notre intermédiaire en 2020"* rapporte Benoît Ferres.

De quoi imaginer aussi un envol vers l'international ? *"On regarde tout cela avec beaucoup d'attention, convaincus que nous sommes positionnés sur le marché du siècle !"* conclut Benoît Ferres.

Article écrit par Maëlle Lafond