
PRAESTRIA

POSITION PAPER

Sans montée en compétence des fournisseurs d'énergie, la transition ne se fera pas.

Confiance, conformité, écosystème — les conditions opérationnelles de l'électrification.

Synthèse exécutive

L'électrification des usages et la décarbonation sont devenues, en France comme en Europe, des objectifs politiques consensuels. Lois successives, décret tertiaire, ZFE, plans IRVE, soutien à l'autoconsommation, exigences CSRD : la cible est claire. Le chemin l'est moins.

Cette position paper soutient que la transition ne se réalisera pas par défaut de volonté politique, mais par défaut de capacité d'exécution. Et que cette capacité d'exécution repose, en pratique, sur un acteur largement sous-équipé : le fournisseur d'énergie.

Trois thèses structurent ce document. Premièrement, la transition exige une refonte profonde des compétences des fournisseurs d'énergie, et au premier rang d'entre elles, leurs capacités de data management. Deuxièmement, cette montée en compétence ne peut émerger sans un socle commun de confiance et de conformité : sans ce socle, le marché continue de dégénérer en mécanique de sélection adverse. Troisièmement, ce socle ne se décrète pas — il s'institue par un écosystème qualifié, structuré autour de tiers de confiance, capables de croiser la bonne offre avec la bonne situation, à l'échelle.

1. Un objectif politique sans relais opérationnel

La France a empilé, sur la dernière décennie, un corpus exigeant et globalement cohérent : objectif de -55 % d'émissions en 2030, neutralité carbone en 2050, décret tertiaire imposant -40 % de consommation en 2030 sur les bâtiments tertiaires, zones à faibles émissions dans la quasi-totalité des métropoles, obligations IRVE sur les parkings de plus de vingt emplacements, encadrement de l'autoconsommation collective, taxonomie verte européenne, reporting CSRD. La cible existe. Les mécanismes incitatifs aussi.

Ce que cet édifice présuppose, en revanche, n'a jamais été audité : que des dizaines de milliers de fournisseurs, installateurs, bureaux d'études et intégrateurs sauront, à la maille du bâtiment, de la flotte ou du process industriel, qualifier la situation, concevoir la solution, dimensionner l'investissement, contractualiser le financement, et assurer le suivi sur la durée. Cette présomption est démentie par l'observation. Le marché de l'électrification fonctionne aujourd'hui sur un mode artisanal, là où la cible politique exige un mode industriel.

Le fournisseur d'énergie a longtemps été pensé comme un intermédiaire commercial — un acheteur de molécules, un revendeur de contrats. Il devient, sans en avoir reçu les moyens, le pivot d'une transformation industrielle : il doit qualifier, conseiller, financer, garantir, monitorer. Ce changement de rôle n'a pas été préparé. Il est en cours, sans cadre, sans outils communs, et au milieu d'un marché de plus en plus défiant.

2. La compétence data : la variable manquante

2.1 L'électrification n'est pas un acte d'achat — c'est un projet sous contrainte de données

Vendre un kWh à un industriel ne demandait, hier, qu'une lecture annuelle des consommations et un benchmark prix. Concevoir une solution d'électrification — pose IRVE, autoconsommation, rénovation thermique, conversion de flotte, contrat de performance énergétique — exige aujourd'hui le traitement coordonné de cinq familles de données : les courbes de charge issues du comptage Linky ou GAZPAR, les données de bâti (DPE, ICPE, performance enveloppe), les données météorologiques historiques et prédictives, les données financières du donneur d'ordre (solvabilité, capacité d'investissement, structure de groupe), et les signaux réglementaires (éligibilité aux CEE, MaPrimeRénov', dispositifs locaux).

Aucune décision optimale n'émerge sans la convergence de ces cinq familles. Or la grande majorité des fournisseurs B2B n'ont ni la culture, ni l'outillage, ni les talents pour exploiter cette matière. Les courbes de charge dorment dans des CSV. Les données de bâti sont saisies à la main. Les signaux financiers proviennent de fiches commerciales rarement actualisées. Et l'intelligence artificielle, présentée comme remède universel, ne fait qu'amplifier la défaillance lorsqu'elle est plaquée sur des données malpropres : un mauvais modèle sur de mauvaises données produit des décisions confiantes mais fausses, à grande échelle.

2.2 Le coût caché de l'incompétence data

L'absence de discipline data ne se voit pas tout de suite. Elle se manifeste en cascade. Côté fournisseur, les offres mal calibrées créent soit de la sur-couverture coûteuse, soit de la sous-couverture exposante. La crise des prix 2022-2023 a démontré ce qu'aucun discours ne convainquait jusque-là : des fournisseurs réputés solides ont fait faillite parce qu'ils étaient incapables de mesurer en temps réel l'exposition de leur portefeuille, et incapables de scorer en amont la solidité financière de leurs clients B2B.

Côté client, le défaut se paie en sinistres post-installation. Le label RGE, conçu pour rassurer, est devenu un signal détourné : son obtention est massive, son audit continu reste marginal. La conséquence est connue de tous les acteurs sérieux : un volume substantiel d'installations financées sur fonds publics ne tient pas ses promesses techniques. Ce n'est pas un problème de fraude marginale — c'est un problème de qualification absente.

Un défaut client coûte en moyenne entre 50 et 200 000 euros au fournisseur. Une installation non conforme coûte au donneur d'ordre plusieurs années de retour sur investissement perdu, et à la collectivité publique des aides versées sans contrepartie réelle. Le coût cumulé n'est jamais comptabilisé. Il est pourtant la première charge cachée de la transition.

3. Confiance et conformité : deux faces du même problème

3.1 Côté marché : la mécanique du Market for Lemons

En 1970, l'économiste George Akerlof a démontré, dans un article devenu fondateur (The Market for "Lemons"), qu'un marché où l'acheteur ne peut distinguer la qualité réelle des offres dégénère mécaniquement : les bons acteurs se retirent, les médiocres s'imposent, et le marché tout entier perd en valeur. Le mécanisme est imparable et ne dépend ni de la mauvaise foi ni de l'incompétence des acteurs individuels — il résulte de l'asymétrie d'information elle-même.

Le marché français de l'électrification est entré, depuis plusieurs années, dans cette dynamique. Labels détournés, sous-traitance opaque, sinistres post-installation, défiance généralisée des donneurs d'ordre publics et privés : la défiance s'installe et devient un coût, qui se mesure en allongement des cycles de décision, en surcoût d'arbitrage (audits multiples, conseils juridiques préventifs, garanties redondantes), et en écrasement des marges des acteurs qui font correctement leur métier.

Aucune politique publique ne renverse seule cette dynamique. La signature de chartes, la multiplication des labels, les campagnes de sensibilisation : autant de réponses bien intentionnées qui n'attaquent pas le mécanisme. Le mécanisme exige un signal de qualité vérifiable, opposable, exclusif. Sans ce signal, le marché continue de dégénérer.

3.2 Côté régulateur : la conformité comme infrastructure imposée

Le fournisseur d'énergie n'est plus un commerçant. Il est devenu, sans en avoir pris la mesure, un opérateur de données personnelles (RGPD), un acteur financier exposé aux normes de provisionnement (IFRS 9 sur les pertes attendues), un reporting reporter de durabilité (CSRD), un acteur soumis à la supervision sectorielle (CRE, AMF le cas échéant), et un manipulateur de mécanismes de marché complexes (couverture, garanties de capacité, certificats d'économie d'énergie).

Cette densité réglementaire ne diminuera pas — elle s'intensifie. Les outils du marché, et notamment les grandes plateformes CRM d'origine américaine ou les marketplaces génériques, n'ont pas été pensés pour cette charge de conformité. Le bricolage qui prévaut crée une dette technique et juridique qui n'apparaîtra qu'au moment où elle se sanctionne — généralement à l'occasion d'un contrôle, d'un sinistre ou d'une crise.

Le coût de la conformité ne se discute plus. Ce qui se discute, c'est sa forme : ponctuelle et déclarative (posture qui dépose le risque chez le régulateur), ou continue et démontrée (mécanisme qui réduit effectivement le risque). Seule la seconde produit un actif de confiance — au sens propre : quelque chose qu'on peut opposer.

3.3 La confiance ne se proclame pas, elle se prouve

La confiance, dans un marché B2B, n'est jamais le résultat d'un discours commercial. Elle est le sous-produit d'une discipline. Un label sans audit continu est un papier mort. Une conformité ponctuelle, validée une fois par an, est une posture, pas un mécanisme. Une promesse commerciale, quelle qu'en soit la qualité rédactionnelle, n'est qu'un bruit supplémentaire dans un marché saturé de promesses.

Seul ce qui est mesuré en continu, audité par un tiers indépendant, opposable au régulateur et public dans ses critères peut générer un signal de confiance crédible. C'est cette discipline — et non l'addition de promesses — qui permet de sortir du Market for Lemons. Et c'est précisément cette discipline qu'aucun fournisseur, pris isolément, n'a la taille critique pour construire.

4. L'écosystème comme réponse

4.1 Pourquoi un acteur seul ne suffit pas

L'électrification d'une situation individuelle — un site tertiaire, une flotte logistique, un campus industriel, une copropriété — exige la convergence ordonnée d'au moins six métiers : audit énergétique, ingénierie technique, ingénierie financière, installation, maintenance, monitoring. Aucune entreprise française ne couvre seule, à la qualité requise, l'ensemble de cette chaîne. Le donneur d'ordre n'a ni le temps ni la compétence pour orchestrer six prestataires concurrents.

La réponse rationnelle est l'écosystème : un réseau d'acteurs spécialisés, qualifiés individuellement, coordonnés autour d'un tiers de confiance qui orchestre la rencontre, garantit la qualité de chacun, et fournit le cadre contractuel commun. Ce modèle n'est pas nouveau. Il a été à l'œuvre dans la construction (ordres professionnels, qualifications RGE bien conçues à l'origine), dans la finance (autorités de marché, sociétés de gestion agréées), et dans le médical (ordres et autorités sanitaires). Il est désormais à construire dans l'électrification — et à construire selon les standards de son siècle, c'est-à-dire avec une infrastructure de données partagée.

4.2 Le tiers de confiance : ni vendeur, ni intermédiaire commercial

Un tiers de confiance n'est pas un courtier qui maximise son volume de transactions. Il n'est pas non plus une place de marché qui se rémunère sur le bruit. Il qualifie en amont, et cette qualification est sélective et publique. Il orchestre les mises en relation, et cette orchestration est pertinente — c'est-à-dire qu'elle croise la bonne offre avec la bonne situation, à la bonne maille géographique et temporelle. Il garantit en continu, et cette garantie est auditée. Il exclut quand nécessaire, et cette exclusion est rendue publique — car la sanction valide la règle.

Ce modèle a un coût : le tiers de confiance ne peut être bon marché, parce que l'exigence qu'il porte ne peut être déléguée à un algorithme. Mais ce coût est négligeable comparé à celui de l'absence : un sinistre évité, un client mal scoré écarté à temps, une installation non conforme refusée avant pose économisent, en valeur actualisée, plusieurs ordres de grandeur du prix de la qualification.

4.3 La donnée comme infrastructure commune

Aucun écosystème ne fonctionne sans base commune. Les fournisseurs ne peuvent pas chacun construire leur silo de données — c'est inefficent, c'est non interopérable, et c'est contraire à l'esprit même d'un marché transparent. La filière a besoin de taxonomies partagées (qu'est-ce qu'un dossier conforme, un client scoré, un chantier livré), de formats standardisés (au-delà du SGE-EDIT et des formats CRE existants), de signaux qualifiés (data sources tierces auditées), et d'une gouvernance partagée qui définisse comment ces standards évoluent.

Les opérateurs de tiers de confiance — Praestria au premier rang — ont vocation à devenir les opérateurs de cette infrastructure data partagée. Ce ne sont pas des éditeurs logiciels parmi d'autres. Ce sont les opérateurs d'un bien commun qu'aucun acteur individuel ne peut financer seul. Et c'est précisément cette nature d'infrastructure qui justifie un soutien public — au même titre que les réseaux physiques de transport ou de distribution.

5. Recommandations

Quatre orientations, formulées sans ambiguïté, peuvent accélérer la sortie du Market for Lemons et installer les conditions opérationnelles de la transition.

- Reconnaître explicitement la compétence data des fournisseurs comme variable critique de la politique d'électrification — au même titre que la fiscalité incitative ou la réglementation thermique. Tant que cette variable reste un point aveugle des feuilles de route ministérielles, les objectifs resteront déclaratifs.
- Conditionner les aides publiques à la traçabilité dans un cadre commun, et non à la simple détention d'un label. Une aide MaPrimeRénov' ou un CEE versés sans audit continu de la qualité d'exécution alimentent la défiance — et donc, mécaniquement, retardent la transition.
- Soutenir l'émergence d'écosystèmes qualifiés à la maille filière : un pour l'IRVE, un pour l'autoconsommation collective, un pour la rénovation tertiaire profonde, un pour la conversion des flottes. Chacun fondé sur un tiers de confiance, audité par les pouvoirs publics, et opérant un référentiel data commun.
- Financer l'outillage data des fournisseurs B2B comme on finance la conversion thermique des bâtiments : par des dispositifs ciblés, contractualisés, et conditionnés à des engagements de transparence. Sans cet investissement, la chaîne d'exécution restera artisanale, et la cible 2030 restera théorique.

Conclusion

La transition n'échouera pas par défaut de volonté politique. Le consensus existe. Les objectifs sont posés. Les financements sont mobilisables.

La transition échouera, si elle échoue, par défaut de compétence opérationnelle. Parce que nous aurons laissé les fournisseurs face à des objectifs qu'ils ne savent pas exécuter, à des clients qu'ils ne savent pas qualifier, à un cadre réglementaire qu'ils ne savent pas appliquer, et à un marché qui dégénère en mécanique de défiance.

Construire la confiance, dans ce contexte, n'est pas un supplément d'âme. C'est une infrastructure. C'est ce qui permet à la transaction d'avoir lieu, à l'investissement d'être consenti, à l'aide publique d'être justifiée. Bâtir cette infrastructure exige un acteur dont c'est le métier exclusif — un tiers de confiance qualifié, auditable, et opérant à l'échelle de la filière.

Praestria entend être cet acteur, au service d'une filière où l'exigence redevient un avantage compétitif et où l'électrification cesse d'être une promesse pour devenir un mécanisme.

Tiers de confiance de la filière électrification

praestria.com · contact@praestria.com