

**Les rencontres-débat de
Territoires Environnement Emplois
Ile-de-France**

**"CRÉER UNE ACTIVITÉ DANS LE DOMAINE
DU DÉVELOPPEMENT DURABLE"**

"SOLLICITER LES FINANCEMENTS SOLIDAIRES"

mercredi 23 juin 2004

14h30-17h00

Organisée par



et



**Dans le cadre de la deuxième édition de la
Semaine du Développement durable**



LA REPRISE D'UNE ENTREPRISE DE CHAUFFAGE SOLAIRE

Rémi Amet, Directeur des Etablissements Fontaine, entreprise de chauffage solaire:

Je vais vous présenter mon projet. Je vais l'exprimer selon votre point de vue, comme si j'étais à votre place. Ce qui était le cas il y a deux ans de cela. Le projet dans sa phase finale (vous savez bien que les projets évoluent beaucoup) était la création ou la reprise d'une entreprise de plomberie, chauffage, couverture pour faire de l'installation solaire thermique ou photovoltaïque en Ile de France. Le solaire et le thermique servent à produire de l'eau chaude – je n'ai rien à vous vendre à part des capteurs solaires – et le photovoltaïque sert à produire de l'électricité avec l'énergie solaire. L'Ile de France est la région où il y a le plus gros marché. J'ai une particularité au regard de ce projet: en effet, je ne suis pas issu des métiers de la plomberie, du chauffage, couverture, ni même du solaire. Je suis cadre commercial d'une entreprise d'informatique et j'ai eu pendant quelques années, une concession "Apple". J'en ai d'ailleurs déposé le bilan en 1997. Je vous le signale car cela a son importance pour la suite sur le plan financier. J'ai fait un dépôt de bilan "propre", sans faute de gestion, ce qui est important pour le financement de ce projet que je vais vous exposer.

Ce projet a vu le jour il y a environ deux ans. Je suis parti d'une idée un peu généraliste pour reprendre in fine, une entreprise de plomberie en Ile-de-France. Au cours de mon étude de marché, j'ai eu la chance de rencontrer François Hubert, qui est à côté de moi et fait partie d'une plate-forme d'initiative locale. Cela peut vous intéresser. Je n'avais pas de moyens financiers, j'étais au chômage, inscrit à l'ANPE et rémunéré par les Asse-dics. Cela m'a permis de vivre pendant la durée du projet. Monsieur Hubert a canalisé ce projet au fil du temps, m'a recadré et cela est très utile lorsque l'on est seul à porter un projet. J'ai quarante ans, d'une formation plutôt commerciale et j'avais vraiment envie de développer un projet économique que j'avais depuis longtemps en tête. J'ai décidé de me lancer, cela signifie qu'il fallait que je me forme complètement sur la technique. La technique solaire mais aussi la technique plomberie, chauffage, couverture.

J'ai donc mené de front, pendant presque deux ans, la création du projet sur le plan économique et financier, l'étude de marché et d'impact, une étude produit, une étude financière poussée, la recherche d'une entreprise, les contacts avec les acteurs économiques, les fournisseurs, les acteurs institutionnels, les banquiers, les Chambres de métiers, Chambres de Commerce, ... J'ai couvert un spectre le plus large possible pour ne négliger aucune piste. Pour reprendre ce qui a été dit tout à l'heure et contredire un peu Monsieur Brûlé, le moindre rendez-vous n'est jamais du temps de perdu. On apprend toujours au contact des professionnels. Lors d'un RV avec un investisseur ou un fournisseur, on récupère toujours des informations. C'est toujours utile. D'ailleurs, le temps a une part très importante dans le projet. J'ai largement sous-estimé le temps de réalisation au départ. J'étais pressé et voulais démarrer rapidement comme tout le monde. Au fur et à mesure, je me suis rendu compte qu'il était nécessaire de prendre du temps pour poser calmement les choses, les analyser correctement et avoir un peu de recul. Ne vous découragez pas à cause du temps.

J'ai donc changé de métier. J'ai dû convaincre les acteurs financiers, qu'en étant cadre commercial en informatique, je pouvais aussi devenir plombier. Je me suis donc formé avec des plans et des cycles de formation que je laisserai Monsieur Hubert vous expliquer. Cela illustre le rôle essentiel de l'accompagnement des projets lorsque l'on est seul, à savoir une aide pour s'orienter et gagner du temps par rapport aux choix que l'on peut faire. Ces formations ont abouties à un diplôme que j'ai passé au mois de juin. Ce diplôme est nécessaire pour l'activité. Le gérant d'une telle entreprise doit afficher son diplôme, son CAP. L'entreprise fonctionne aujourd'hui grâce au diplôme d'un employé. Cela ne représente pas une grande sécurité. C'est mieux de posséder soi-même, en tant que porteur du projet, la compétence. Je me suis formé au métier. J'ai dû en convaincre les financeurs. Les banques vers lesquelles je me suis tourné lors de la phase finale du projet, la partie économique et financière étant finalisée, sont les acteurs institutionnels, les grandes banques que nous connaissons et qui ont pignon sur rue. La présentation est importante d'ailleurs. Ils étaient à priori convaincus par le projet, certains

ont, je pense, vraiment souhaité le financer. Cela nécessitait un accord en amont d'un organisme de cautionnement – aujourd'hui la demande d'un prêt bancaire va souvent de pair avec un cautionnement comme la CSJ, SOFARIS, France Active qui m'a cautionné. Il s'agit là d'un deuxième niveau. On perd quasiment la trace de son interlocuteur. Le projet passe en commission, espaces neutre où ne sont étudiés que les chiffres. La motivation et les aspects personnels n'apparaissent pas. On voit, en l'occurrence, votre passé. A savoir pour moi le dépôt de bilan d'une société en 1997. Cela a vraiment été un point de blocage. Je ne connaissais pas la profession et avait eu en plus un dépôt de bilan. La raison officielle du refus de cautionnement était que je n'étais pas du métier.

Lors de mon entrevue avec François Hubert, il m'a conseillé de présenter mon projet à CIME (Comité d'Information et de Mobilisation pour l'Emploi). J'ai donc été lauréat d'une Convention d'Affaire. Il m'a conseillé de me rapprocher de partenaires financiers potentiels: les CIGALES et GUARRIGUE. Les CIGALES sont des clubs d'investisseurs. Les GUARRIGUE sont des coopératives de capital risque. J'ai donc présenté mon projet à ces interlocuteurs, ce qui constitue un très bon exercice, cela permet d'affiner à la fois son discours et de mettre l'accent sur des détails que l'on omet parfois. J'ai donc effectué des présentations à deux CIGALES et une GUARRIGUE. Ces acteurs sont présents aujourd'hui dans le capital de l'entreprise. Je reste toutefois majoritaire, ce qui une des conditions que je souhaitais et que ces financeurs imposaient. Nous avons donc réussi avec François Hubert à associer ces CIGALES et GUARRIGUES et surtout la Nef.

La Nef est une banque "environnementale", représentée par Emilie Wietzke, et qui a eu une approche différente des autres banques. Une approche qui m'a surpris au départ, ils étaient, en effet, les seuls à se déplacer dans l'entreprise que je souhaitais reprendre pour en prendre la température. J'avais travaillé dans cette entreprise, ce qui est d'ailleurs l'idéal quand on reprend une entreprise. Cela permet de valider tous les éléments du dossier de reprise. Lors de leur venue, ils se sont penchés sur l'adéquation entre le projet et la réalité de l'entreprise à reprendre. Je n'ai pas été "ennuyé" avec les questions habituelles des banquiers. J'ai annoncé d'emblée que j'avais eu un dépôt de bilan, ce qui n'a pas représenté un problème à leurs yeux. N'ayant pas de cotation "Banque de France" (signe de malversations financières passées), nous avons convenu très rapidement d'un dossier ainsi que d'un montant. Le dossier avait été validé au préalable avec Seine Amont Initiatives. Cela a été rapide et à un taux raisonnable.

Franck Lopez:

Nous allons nous pencher justement sur les étapes préalables.