

HORS SÉRIE N° 6 - ISSN 0767 99 20 - 29 €

# Bâtirama

## Le Mémento de l'Artisan 2005

L'ENTREPRISE PAS À PAS :  
DE LA CRÉATION À LA CESSION



 **POINT.P**  
Matériaux de Construction



TÉMOIGNAGE

Rémi Amet mise sur l'énergie solaire

À 41 ans, Rémi Amet a repris une entreprise de plomberie, chauffage et couverture à Saint-Maur (94). Après une solide étude de marché, il s'est spécialisé dans l'installation d'appareils fonctionnant à l'énergie solaire.

Rien ne prédisposait Rémi Amet à diriger un jour une entreprise de plomberie, chauffage et couverture. Pour y arriver, il n'a pas hésité à passer un CAP au CFA du Val-de-Marne et à tirer un trait sur une carrière menée jusque-là dans l'informatique. Il y a trois ans, il lui vient l'idée de créer une entreprise spécialisée dans l'énergie solaire. « Je suis allé voir l'Ademe et le CSTB pour qu'ils me conseillent. Le projet était viable en Île-de-France. L'alimentation en énergie solaire y reste encore marginale, mais les mentalités évoluent vers une prise de conscience liée à la nécessité de préserver l'environnement. » Rémi Amet se met alors en quête d'une entreprise à reprendre.

**Le choix de la reprise d'entreprise**

« Créer une société de toutes pièces me paraissait risqué. J'ai opté pour la reprise d'une structure existante afin de bénéficier, dès le départ, d'un potentiel de clientèle et de salariés compétents. » Début 2001, Rémi trouve son bonheur grâce au service Transmission de la Chambre de métiers du Val-de-Marne. Il passe alors plus d'un an avec son prédécesseur et ses deux futurs employés, avant la reprise effective de l'entreprise. « Cette année n'a pas été de trop, confie-t-il. Je pense même avoir sous-



estimé l'ampleur de la tâche. La préparation prend beaucoup de temps. Impossible d'avancer sans étude de marché et plan de reprise. Il faut impérativement vérifier l'ensemble des paramètres économiques. C'est bien d'avoir des idées, mais mieux vaut rester réaliste. »

**Une enquête menée avec les élèves de BTS**

Rémi effectue plusieurs stages à la boutique de gestion du XIV<sup>e</sup> arrondissement de Paris et à la plate-forme d'initiatives locales de Seine-Amont basée à Ivry (94). Plutôt axé sur une clientèle de particuliers, il entre en contact avec le lycée Condorcet situé tout près de chez lui. « J'ai proposé aux élèves de BTS action commerciale de mener une étude pour sonder la population locale. Nous avons rédigé un questionnaire et ils sont allés interroger les habitants sur le marché, mais aussi dans différents quartiers de la ville. » Stratégiquement, Rémi s'est engagé aux côtés de Giordano, un des deux fabricants d'équipements solaires français. « Le plus souvent, les gens intéressés s'adressent directement au solariste qui me renvoie la clientèle potentielle située en Île-de-France. C'est un sacré avantage. »

SARL Rémi Amet, anciennement entreprise Fontaine, 116 bis rue Garibaldi, 94100 Saint-Maur des Fossés. Contact : 01 48 89 15 12.