



## Fiche d'échange d'expérience de TEE Ile-de-France

### *Créer et financer vos projets : de l'idée au projet*

*Les financements solidaires soutiennent la création d'activités relevant du développement durable.*

*L'exemple de Rémi Amet, directeur des Etablissements Fontaine : reprise d'une entreprise de plomberie, couverture, chauffage et développement d'installation de Chauffe-Eau Solaires Individuels (CESI).*

#### **Pouvez-vous nous présenter votre projet ?**

Ce projet a vu le jour en 2002. Le projet initial était la création ou la reprise d'une entreprise de plomberie, chauffage, couverture pour réaliser de l'installation solaire, thermique ou photovoltaïque en Ile-de-France. L'Ile-de-France est la région où il y a un vrai potentiel de marché.

J'avais une particularité au regard de ce projet. Je n'étais ni issu des métiers de la plomberie, du chauffage, de la couverture ni du solaire. J'étais cadre commercial d'une entreprise d'informatique dont j'ai déposé le bilan en 1987.

#### **Pouvez-vous décrire les étapes du projet et préciser quand et par qui vous avez été accompagné ?**

Tout d'abord, j'ai eu la chance de rencontrer François Hubert de la plate-forme d'initiatives locales, Seine Amont Initiatives dans le cadre d'un accueil « création d'entreprise ». Le premier échange a été général avec une focale sur le business plan.

Ensuite, j'ai entrepris une démarche d'évaluation, préalable à la création d'entreprise avec l'ANPE. Puis j'ai réalisé un travail avec la Chambre des Métiers du Val de Marne sur une sélection d'entreprises à reprendre. J'ai ainsi mis au point une méthodologie sur les critères clefs de la reprise : la taille de l'entreprise, les résultats antérieurs, sa capacité à évoluer vers une entreprise de chauffage solaire et aussi la manière dont je la ressentais « humainement ». Mon choix définitif s'est arrêté en septembre 2003 sur une entreprise : les Etablissements Fontaine.

C'est à ce moment-là, que j'ai suivi un Stage d'Accès à l'Emploi (SAE) dans le cadre de l'entreprise à reprendre. J'ai ainsi perçu des indemnités pour pouvoir travailler sans que cela coûte à l'entreprise. Par la suite, les financeurs ont ainsi eu la vision d'un projet où l'entreprise était connue de l'intérieur et ne serait pas jugée seulement sur les trois derniers bilans. Pendant le SAE, je me suis formé à la gestion d'une entreprise de production par le biais du dispositif Cap Entreprise auprès de l'ADIL, boutique de gestion. Cap Entreprise est un dispositif financé par le Conseil Régional très utile pour une partie des projets de création d'entreprise.

J'ai donc changé de métier. J'ai dû convaincre les acteurs financiers, qu'en étant cadre commercial, je pouvais aussi devenir plombier. Je me suis formé grâce à des plans et des cycles de formation. Ces formations ont abouti à un diplôme que j'ai passé au mois de juin 2003, nécessaire pour l'activité : le CAP. L'entreprise fonctionnait grâce au diplôme d'un employé et il est mieux de posséder soi-même la compétence en tant que porteur du projet.

Ensuite a été abordée la question du financement bancaire. Je me suis adressé aux banques pour les convaincre de soutenir le projet et cela nécessitait un accord en amont d'un organisme de cautionnement. Suite aux refus de financement de la part des banques, je me suis tourné avec l'aide de Seine Amont Initiatives vers France Active qui m'a cautionné. Ensuite Seine Amont Initiatives m'a conseillé de présenter mon projet à CIME (Comité d'Information et de Mobilisation pour l'Emploi), animateur de la Convention d'affaires régionale pour la création d'activités dans le domaine du développement durable en décembre 2003. J'ai été lauréat.

Ensuite Seine Amont Initiatives m'a conseillé de me rapprocher de partenaires financiers potentiels : les CIGALES et GARRIGUE. Les CIGALES sont des clubs d'investisseurs et les GARRIGUE 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. Ces acteurs sont maintenant présents dans le capital de l'entreprise. Je reste toutefois majoritaire, ce qui est une des conditions que je souhaitais et que ces financeurs imposaient. Nous avons donc réussi avec François Hubert à associer les CIGALES et GARRIGUES et surtout la Nef.

En effet, la Nef est une banque "environnementale" qui a eu une approche différente. Ils étaient, en effet, les seuls à se déplacer dans l'entreprise que je souhaitais reprendre. J'avais déjà travaillé dans cette entreprise dans le cadre du SAE et cela a permis 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 et 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", 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.

### Pour résumer

J'ai donc mené de front, pendant presque deux ans, la création du projet sur le plan économique et financier, les études de marché et d'impact, une étude produit, une étude financière poussée, la recherche d'une entreprise et les contacts auprès des acteurs économiques : les fournisseurs, les acteurs institutionnels, les banquiers, les chambres de métiers et de commerce, ... J'ai couvert le spectre d'acteurs le plus large possible pour ne négliger aucune piste. Le moindre rendez-vous n'est jamais du temps de perdu car on apprend toujours au contact des professionnels et on récupère toujours des informations. D'ailleurs, le temps a une part très importante dans le projet. J'ai largement sous-estimé au départ le temps de réalisation. J'étais pressé et voulais démarrer rapidement mais au fur et à mesure, je me suis rendu compte qu'il était nécessaire de prendre du temps. Par exemple, la formulation et la présentation du projet sont des phases très importantes.

Il reste de nombreuses choses à faire au sein de cette entreprise et je garde des relations suivies avec Seine Amont Initiatives. Nous nous reverrons sur la base de l'expérience. Il s'agira d'affiner certains outils de gestion permettant de piloter et de rendre compte au garant et aux partenaires. Il faut souligner que l'accompagnement post-crédation est très important.

\* \* \* \* \*

*Aujourd'hui, les Etablissements Fontaine emploient cinq salariés. Rémi Amet a non seulement mené à bien son projet de reprise, mais il a pérennisé les emplois des deux compagnons employés par les Etablissements Fontaine. En 2003, l'entreprise reçoit son agrément Qualisol par la Délégation régionale Ile-de-France de l'ADEME et Giordano Industrie. A ce jour, l'installation de Chauffe-Eau Solaires Individuels (CESI) constitue une part de son activité.*

**Contact** : Rémi Amet, Etablissements Fontaine, 116 bis rue Garibaldi, 94100 Saint-Maur des Fossés, Tél. : 01.48.89.15.12

Si vous souhaitez obtenir plus d'informations sur les métiers et les activités de l'environnement et du développement durable, contactez-nous :

TEE Ile-de-France - 48, rue d'Hauteville - 75010 Paris - Tel : 01.42.46.45.26 - @: info@tee-idf.net

Site régional: www.tee-idf.net - Portail national: www.reseau-tee.net

Les membres du Comité de Pilotage de Territoires Environnement Emplois Ile-de-France sont :



Avec le soutien du Fonds Social Européen



Fonds social européen