



Tirer parti de l'essor du business écolo

Transformer en énergie les gaz émis par les déchets, créer des stations d'épuration en se servant des plantes... le marché de l'environnement décolle. C'est le moment de s'y lancer.

Plus besoin de porter un gilet en peau de mouton, un slip en coton recyclé ou des bacchantes pour créer une entreprise verte. Le secteur attire désormais des entrepreneurs en costume et au CV de genre idéal. Prenez Olivier Duguet, le fondateur de La Française d'éoliennes : ce diplômé d'un DESS de finance a passé dix ans au Crédit lyonnais avant de se lancer dans la production d'énergie renouvelable en juin 2001. Six ans plus tard, sa société est le leader français de son secteur, avec une production de

115 mégawatts et 11 millions de chiffre d'affaires en 2006. A 40 ans, il possède 25% de cette pépite verte valorisée à plus de 150 millions d'euros...

Un coup d'œil chez nos voisins allemands permet de se convaincre définitivement du potentiel du business écolo. Q-Cells, une start-up lancée en 1999 par Anton Milner, un ex-McKinsey de 38 ans, sur le créneau des panneaux solaires est aujourd'hui numéro 2 mondial et vaut 1,7 milliard d'euros depuis son entrée en Bourse, fin 2005. Voilà qui devrait donner des idées de ce côté-ci du Rhin... «Toutes les conditions sont réunies pour que l'écono-

mie verte décolle : une réglementation favorable (lire l'encadré), une forte demande des consommateurs et un afflux de capitaux», estime Anne-Catherine Husson-Traore, directrice générale du cabinet de notation sociale Novethic.

Niche porteuse. Certes, les premières «success stories» françaises impressionnent moins que celles du Net, mais elles promettent. Condition sine qua non pour réussir : repérer une niche porteuse avant les autres. Jeune ingénieur grenoblois, Xavier Lombard se lance début 2002 dans le marché du biogaz. Il n'a alors que 32 ans. Son projet ? Convertir en électricité les gaz s'échappant des décharges ou des stations d'épuration, en utilisant des «microturbines», une technologie qu'il a découverte aux Etats-Unis. «C'était la bonne idée, au bon moment», se félicite le fondateur de Verdesis. Coup de chance : il élabore son business plan en janvier 2002, au moment où EDF lance un fonds destiné à financer des projets dans les énergies renouvelables. L'électricien français entre au capital de Verdesis. Déjà rentable, la start-up prévoit 5 millions de chiffre d'affaires en 2007.

Olivier Duguet a, lui aussi, su choisir son heure et profiter des circonstances. Le Crédit lyonnais le nomme début 1999 à la tête de CL Earth Fund, l'un des rares fonds «verts» de



"Le business model est parfait : nous avons un contrat de quinze ans avec un client unique qui paie à trente jours : EDF!"

l'époque. C'est la révélation : il décide de monter sa boîte dans les énergies renouvelables. Chose faite en juin 2001, quelques mois avant la sortie du décret qui fixe le tarif de rachat de l'énergie éolienne.

Autre composant indispensable du succès : l'innovation. Thierry Allard, un pro de l'informatique industrielle, a ainsi conçu en 2001 des cartes électroniques capables de contrôler toutes les consommations d'énergie d'un bâtiment. «Notre technologie règle le chauffage, la climatisation, éteint les ordinateurs en veille et peut même empêcher une machine de démarrer si le tarif électrique est trop cher», explique-t-il. Séduites, trois sociétés de capital-risque ont investi 3 millions d'euros dans Wire-

PHOTOS : MYLES FORESTIER/DEADLINE POUR MANAGEMENT - OLIVIER ROUX



Thierry Jacquet a fondé Phytoretore, entreprise de dépollution par les plantes (4 millions de chiffre d'affaires prévus en 2007).



Olivier Duguet,
40 ans, PDG de La
Française d'éoliennes

1991 Maîtrise de droit des affaires, puis DESS de finance. **1994** Gérant de fonds à la Société générale. **1999** Nommé à la tête du fonds luxembourgeois CL Earth Fund, spécialisé dans les "valeurs vertes". **2001** Crée La Française d'éoliennes. **2002-2003** Augmentation de capital (3,9 millions d'euros). **2004** Premier parc éolien, à Saint-Crépin (Hautes-Alpes). **2005** Création de cinq parcs dans la Marne. **2006** 6 millions d'euros de chiffre d'affaires. Augmentation de capital de 5 millions d'euros. **2007** Plus grand parc éolien jamais construit en France, dans la Meuse. Chiffre d'affaires prévu : 11 millions d'euros et une capacité de production de 115 MW (ce qui en ferait le leader de l'éolien devant EDF Energies nouvelles).

LES AIDES MISES EN PLACE PAR BERCY ET BRUXELLES

► **Les mesures décidées par l'Etat français**

• **Rachat à tarif préférentiel**
Depuis 2001, l'Etat impose à EDF de racheter à un tarif préférentiel les kilowattheures produits à partir d'une énergie renouvelable : solaire, éolienne, hydraulique, utilisant les déchets végétaux (biomasse) ou le gaz émanant des décharges (biogaz).

• **Contrat unique avec EDF**
Les producteurs n'ont plus à se soucier de la commercialisation : ils signent un contrat de quinze ou vingt ans avec EDF qui leur garantit un prix fixe : entre 7,5 et 9 centimes d'euro par kilo-

wattheure pour le biogaz, 8,2 centimes pour l'éolien, etc. En juin 2006, le gouvernement a doublé le tarif de rachat du photovoltaïque.

• **Aides aux particuliers**
Des crédits d'impôt ou une TVA réduite sont prévus pour les consommateurs qui utilisent des énergies renouvelables (pompe à chaleur) ou investissent dans des matériaux novateurs (tuiles solaires) : 50% des dépenses sont alors prises en charge sous forme de crédit d'impôt. La loi sur l'eau votée le 30 décembre 2006 prévoit aussi un crédit d'impôt de 25% des dépenses

(plafonné à 8000 euros) pour les particuliers qui récupèrent les eaux de pluie.

► **Les mesures décidées par l'Union européenne**

• **Subvention de 30 %** Elle concerne les dépenses consenties par les entreprises pour des actions innovantes de développement des industries dans le respect de l'environnement.
• **20% supplémentaires** Ils sont accordés si ces investissements n'ont pas de retombées commerciales directes : la subvention de l'Union européenne peut donc finalement grimper jusqu'à 50%.

com Technologies, la start-up dont il conserve 60%. Sa société vaut aujourd'hui plus de 10 millions d'euros.

Le fondateur de Phyto-restore, Thierry Jacquet, n'a, lui non plus, jamais cessé d'investir dans la recherche. Il y consacre même 20% de son chiffre d'affaires (2 millions d'euros en 2006, 4 probablement en 2007). Une exigence qui a impressionné les plus grands groupes, puisque son entreprise de dépollution par les plantes créée en 2004 traite les eaux sales des usines de Coca-Cola, Vuitton ou Orangina. Celles-ci passent par des jardins... qui sont des stations d'épuration naturelles : les plantes fixent les polluants ; les résidus sont stockés dans des filtres. Révolutionnaire, cette dépollution est surtout très économique.

Rentabilité garantie. Faire gagner de l'argent au client, voilà l'argument imparable pour vendre des produits écolos. Willy Rohdmann, le fondateur de Skywater, sait bien, lui aussi, que la motivation financière vaut mieux que les grands discours écolos : le système de récupération des eaux de pluie conçu par cet ancien informaticien permet à un industriel jusqu'à 70% d'économies sur ses factures. Un achat remboursé en moins de cinq ans. Vendus aux collectivités et aux usines dans toute la France par un réseau de 40 concessionnaires, ses équipements devraient lui rapporter 7,5 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2007.

Pour convaincre leurs clients de la cohérence de leur projet, les entrepreneurs écolos donnent l'exemple. Thierry Jacquet introduit ainsi des espèces menacées, comme les salamandres, dans ses bassins et met un point d'honneur à n'utiliser que des matériaux recyclés. Naturellement ! ■

Delphine Déchaux