

**NOUVELLE FORMULE**

# Capital

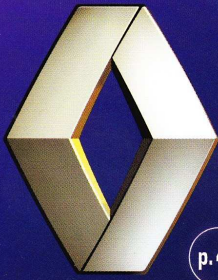
3,50 €

N° 237 **JUIN** 2011

Lille, Paris, Marseille...

**La facture délirante des futurs stades** (p. 86)

**RENAULT**



(p. 40)

**Les dessous d'une sortie de route**

# 1000



(p. 92)



Ces trois patrons, tirés de notre dossier, ont réussi avec une mise de départ modeste.

## nouvelles idées de business pour s'enrichir

- Repérer la franchise qui marche
- Lancer un concept de magasin inédit
- Importer un produit à succès
- Exploiter les filons du Web...



(p. 58)

l'atlas des réserves mondiales

**Pourquoi nous ne risquons pas de manquer d'énergie**

**DE 5 À 8% DE RENDEMENT PAR AN**

## SCPI : le placement immobilier qui rapporte

(p. 120)

IP GROUPE PRISMA PRESSE  
M 04134 - 237 - F: 3,50 €



BEL : 4 € - CH : 7 FS - CAN : 7,95 \$C - D : 5 € - ESP : 4,60 € - GR : 4,50 € - ITA : 4,50 € - LUX : 4 € - PORT. CONT. : 4,50 € - DOM : 5,20 € - Maroc : 35 DH - Tunisie : 4 000 DTU - Zone CFA Avion : 4 700 CFA - Zone CFP Avion : 1 300 CFP.

## Du Brésil à la Slovaquie, des chauffages propres à importer en France

► *Suite de la page 103*  
 des centres de formation-professionnelle type Cegos ([www.cegos.fr](http://www.cegos.fr)) ou Comundi ([www.comundi.fr](http://www.comundi.fr)). Contactez aussi les cabinets spécialisés dans le conseil financier et la stratégie en développement durable comme h3p ([www.h3p.fr](http://www.h3p.fr)) ou Utopies ([www.utopies.com](http://www.utopies.com)).

### Anticiper sur la prochaine interdiction de certains produits polluants

Les ampoules à incandescence seront interdites en Europe l'an prochain. De quoi réjouir Ludovic Labidurie, qui s'est lancé dans le commerce de systèmes d'éclairage à diodes (LED) dès 2007. «Après quinze ans dans l'industrie high-tech, je me suis jeté à l'eau quand j'ai découvert, lors de mes voyages, que les fabricants faisaient un carton en Asie», raconte le fondateur de **Neolux**. A l'époque, le grand public ne se sentait pas encore concerné, il cible les magasins en leur proposant des modules de couleur destinés à la fabrication d'enseignes et à l'éclairage des vitrines. Bien vu: les clients affluent, de Nivea à Chopard. Persuadé que sa réussite repose sur l'efficacité des systèmes LED, il ne lésine pas sur les moyens en créant un bureau d'études composé de cinq ingénieurs et d'un docteur en sciences (soit un budget annuel de 250 000 euros). Où trouve-t-il les fonds? D'abord auprès d'Oséo (120 000 euros de subventions), puis de StarQuest Capital, grâce auquel il vient de lever 500 000 euros. **Neolux** prévoit de doubler son chiffre d'affaires de 2,1 millions d'euros dès 2012.

► **Notre conseil** Pour découvrir les produits qui existent en France et à l'étranger, inscrivez-vous sur le site de GreenUnivers ([www.greenunivers.com](http://www.greenunivers.com), offre

PME: 69 euros par mois). Puis, comme Ludovic Labidurie, surfez sur le forum européen de la start-up Innovact ([www.innovact.com](http://www.innovact.com)) pour nouer contact avec des sociétés de capital-risque.

### Aider les particuliers à faire des économies d'énergie grâce aux panneaux solaires

Depuis janvier, une nouvelle règle oblige les propriétaires à intégrer sur leur annonce immobilière une «étiquette carbone» indiquant la performance énergétique de leur bien. Résultat: 100 000 visiteurs se ruent chaque mois sur [Quelleenergie.fr](http://Quelleenergie.fr) afin d'obtenir un diagnostic en ligne. Antoine Châtelain et Julien Lestavel n'ont pas attendu d'être diplômés de Centrale Paris pour créer leur site Web de conseil en économies d'énergie. «En étudiant le marché, on s'est rendu compte dès 2008, qu'il existait beaucoup de vendeurs de panneaux solaires et d'isolations écolos, mais que les particuliers n'osaient pas s'équiper, faute de conseils», explique Antoine Châtelain, âgé de 26 ans. Les deux compères décident donc de proposer une étude énergétique gratuite aux propriétaires, puis de les mettre en relation avec des professionnels sérieux. Comment se rémunèrent-ils? Les 300 installateurs de leur réseau leur versent entre 30 et 50 euros chaque fois qu'un particulier les contacte. Les amis se donnent un an pour atteindre 3,6 millions d'euros de chiffre d'affaires.

► **Notre conseil** Comme eux, contactez le réseau Entreprendre pour profiter de conseils avisés et peut-être décrocher un prêt d'honneur de 15 000 à 50 000 euros ([www.reseau-entreprendre.org](http://www.reseau-entreprendre.org)). Puis rendez-vous au salon Batimat, du 7 au 12 novembre, Porte de Versailles, à Paris.

### Importer des techniques de chauffage déjà éprouvées à l'étranger

Près de 4 millions de chaudières seront à remplacer d'ici 2020 par des appareils modernes moins énergivores. Ce chiffre n'est pas tombé dans l'oreille d'un sourd! Dès 2006, Jorge Boucas décide de commercialiser des chaudières fonctionnant au bois, et non au gaz naturel. Il a le déclic lors d'une mission au Brésil pour un groupe agroalimentaire. «J'ai voulu à tout prix imiter ce pays, car il utilise depuis longtemps avec succès l'énergie fournie par le bois», se souvient cet ingénieur de 38 ans, d'origine portugaise. Il prospecte alors sur place et trouve des fabricants 10% moins chers qu'en Europe.

Il rentre ensuite en France pour démarcher ses clients. Laiteries, cartonneries, papeteries: il les contacte à l'ancienne, par téléphone, puis les emmène voir les machines au Brésil. Bingo! Dans l'avion du retour, il signe son premier contrat avec le groupe laitier Isigny Sainte-Mère, avant de séduire Nestlé. De quoi permettre à sa société, NextEnergies, d'engranger 15 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2011.

► **Notre conseil** Prospectez en Europe du Nord pour trouver de nouvelles solutions énergétiques. Comme Jorge Boucas, visez la Slovaquie ou le Danemark, qui utilisent de la paille pour se chauffer. Il existe même des solutions à base de bouse de vache...

Amélie Cordonnier

**CHAI**  
 - ECO-DISTRIB  
 de lessive et adoucissant

Apport personnel en 2008  
**75 000 euros**

Chiffre d'affaires en 2011  
**500 000 euros\***

**Xavier Masselin, Eco 2 distrib (écodistributeur)**

Un brin désœuvré chez Vinci après un changement de poste, Xavier Masselin multipliait les pauses devant la machine à café, où il a fini par lire une affiche annonçant la semaine nationale de réduction des déchets. Eurêka! Il ressort de ses cartons un projet imaginé douze ans plus tôt, pendant ses études d'ingénieur: un «écodistributeur» pour supprimer les emballages à la source. Les fabricants d'eau, de vin ou de lessive le placent dans les hypers, où les clients remplissent directement bidons et bouteilles. Carrefour, Auchan, Cora et Leclerc ont commencé à s'équiper avec la marque de lessive Le Chat (150 installations d'ici la fin de l'année).

\* Prévission

SANDRINE ROUDENX POUR CAPITAL