

DES PORTRAITS D'ENTREPRENEURS D'AVENIR

Décembre 2011

Entrepreneurs  d'avenir
Les germes
d'une économie
plus humaine



Découvrez chaque semaine le portrait d'un Entrepreneur d'avenir sur www.entrepreneursdavenir.com

Sélection de portraits

1. Fabrice Millet

Travaille sur l'éco conception des bâtiments.

Millet

4. Nicolas d'Audiffret

A créé une plateforme commerciale et communautaire.

A little Market

2. Patrick Behm

1^{er} fournisseur d'électricité renouvelable.

Enercoop

3. Arnaud de Saint Simon

Dirige Psychologies Magazine.

Psychologies



Fabrice Millet - MILLET

La menuiserie [Millet](#), fondée en 1946, a réaffirmé son engagement écologique en 2003, quand Fabrice Millet, petit-fils du fondateur, a rejoint l'aventure. Aujourd'hui, à la tête de 700 salariés, l'entrepreneur expose sa politique en faveur du développement durable, récompensée en 2009 par le trophée du label « Agir pour notre avenir » créé par Generali.

Pourquoi cet engagement environnemental ?

Je suis charpentier de formation. Avant de rejoindre l'entreprise familiale, j'ai travaillé en Allemagne et en Australie où j'ai découvert une vision de l'éco-construction bien en avance sur la France. La sensibilité environnementale existait déjà chez Millet, je l'ai formalisée. L'efficacité énergétique était le premier pas, le plus simple à mettre en œuvre. Nos unités de production sont chauffées avec les chutes et copeaux de bois issus de notre production. Pour le recyclage, il a fallu innover et sortir des règles de base de notre métier. Nous avons créé une filière dédiée à la revalorisation des anciennes fenêtres. Au lieu d'être détruites, les pièces de bois sont transformées en meubles design.

Pourquoi vous êtes-vous intéressé au label « Agir pour notre avenir » ?

La démarche est innovante. Ce n'est pas un label que l'on donne à tout le monde. Leur audit est très poussé. L'analyse se fait dans les moindres détails, ce qui donne du crédit au label et nous permet d'obtenir en retour un tarif préférentiel, vraiment incitatif.

Qu'est-ce que le label apporte à l'entreprise ?

Cela nous incite à progresser sur la gestion des risques. Suite aux deux audits, nous nous sommes rendu compte qu'il nous fallait mettre en place un plan d'urgence en cas de sinistre et mieux sécuriser nos données informatiques. Nous avons pris des engagements en ce sens pour 2011-2012.

Que pouvez-vous améliorer ?

Nous pouvons encore améliorer l'éco-conception : il faudrait systématiquement évaluer l'impact de chaque composant en fin de vie. Nous devons également finaliser la formation d'un conseiller pour le transport des matières dangereuses et vérifier les contrats avec les fournisseurs pour inclure, petit à petit, des critères de développement durable et de performance globale dans nos échanges. [Millet](#)



Patrick Behm - ENERCOOP



Crée en 2005, [Enercoop](#) est désormais le premier fournisseur d'électricité 100% renouvelable en France. Société coopérative d'intérêt collectif, ses 10 000 abonnés s'engagent à maîtriser durablement leur consommation énergétique. Patrick Behm, membre fondateur et président d'[Enercoop](#) envisage le développement de sa filière.

Observez-vous une remise en question du modèle énergétique français ?

Suite à la catastrophe de Fukushima, nous avons vu le nombre de nouveaux contrats grimper en flèche. Depuis mars 2011, chaque mois le nombre d'inscriptions double par rapport à l'année précédente.

Toutefois, l'électricité verte n'est pas accessible à tous ?

C'est vrai, le prix reste un problème. Chez nous, la facture mensuelle revient en moyenne à 10 euros de plus par foyer. Mais, nos abonnés s'engagent à maîtriser leur consommation énergétique. En évitant le gaspillage, ils récupèrent la différence de prix.

Il faut donc être militant pour signer chez vous ?

Nos clients veulent voir les choses changer. Enercoop est plus cher car le prix de l'électricité, fixé par décret, est maintenu artificiellement bas. Mais, nous sommes persuadés qu'au fur et à mesure, nous allons devenir les moins chers. En Belgique, le seul fournisseur 100% vert est le moins cher du marché.

Que reste-t-il du Grenelle de l'environnement aujourd'hui ?

Très clairement, concernant les énergies renouvelables, c'était mieux avant le Grenelle. En 2010, l'ouverture du marché de l'électricité a régressé. Les prix d'achat ont été revus à la baisse avec des contraintes terribles sur l'éolien et un moratoire sur le photovoltaïque. Cela a entraîné un coup de frein sur les énergies vertes.

Patrick Behm - ENERCOOP



Quels engagements attendez-vous des candidats à la présidentielle ?

Tout d'abord, il faut créer les conditions d'un véritable marché des énergies renouvelables, assez verrouillé aujourd'hui. Ensuite, nous devons aller vers la réalité des prix. Il est très dangereux de ne pas voir la réalité économique en face. Enercoop propose qu'un tarif progressif soit mis en place, où l'on paiera au prix fort les mégawatts superflus. À confort constant, la consommation ne doit pas être plus chère : il faut donc changer les habitudes. Ce n'est pas simple car la question du prix de l'énergie c'est aussi une question sociale. On est actuellement dans un état d'égarement énergétique car on vit dans l'illusion que l'électricité est propre et pas chère.

A terme, nous serons tous producteurs d'énergie ?

Notre idée est que chacun s'implique dans la production de l'énergie qu'il consomme. Cela ne signifie pas forcément installer une éolienne ou un panneau solaire sur son toit. Mais faute de créer sa propre énergie, on peut au moins être sociétaire d'une structure qui produit localement.

[Enercoop](http://enercoop.org)

Arnaud de Saint Simon - PSYCHOLOGIES



À l'occasion de la troisième édition de « [La Journée de la Gentillesse](#) », le 13 novembre dernier, Arnaud de Saint Simon, président du groupe Psychologies, s'est très gentiment prêté au jeu des questions.

Pourquoi vous paraît-il nécessaire de célébrer la gentillesse ?

L'idée est née au moment de la crise économique, dans un climat morose, angoissé, pessimiste, dans ces moments où l'on a besoin de solidarité, de générosité, de lien. Nous avons découvert qu'une journée de la gentillesse existait déjà dans de nombreux pays, le « World Kindness Day ». Nous avons alors décidé de faire paraître un numéro de Psychologies sur ce thème et de lancer un manifeste de la Gentillesse. Notre positionnement n'était ni militant, ni naïf. Beaucoup de gens pensent que la gentillesse est une faiblesse. Pourtant, personne ne peut vivre sans ! Nous avons donc voulu soulever ce paradoxe et montrer en quoi la gentillesse répond à de vraies problématiques sociétales.

À quelles problématiques sociétales répond « La Journée de la Gentillesse » ?

La première année, cette journée portait sur l'aspect psychologique : pourquoi la gentillesse est-elle considérée comme une faiblesse ? Pour la deuxième édition, nous avons cherché à montrer que la gentillesse est une réponse à des problématiques telles que les violences et les brutalités à l'école, le bien-être des salariés, la solitude des personnes âgées et dépendantes, l'indifférence entre voisins. Cette année, nous mettons l'accent sur deux aspects : le monde scolaire et le monde professionnel avec le lancement de « l'Appel à plus de bienveillance au travail ».

Arnaud de Saint Simon - PSYCHOLOGIES



En quoi consiste votre « Appel à plus de bienveillance au travail » ?

Nous avons demandé aux entreprises de s'engager à réfléchir et à dialoguer avec leurs collaborateurs sur la bienveillance pour envisager une vingtaine d'actions concrètes et réalistes à mettre en pratique. 150 entreprises, aussi bien des petites que des grandes comme France Télécom ou Pôle Emploi, ont répondu à cet appel.

Comment mettez-vous en pratique cette bienveillance au sein du groupe Psychologies ?

Au cours d'un séminaire de rédaction, j'ai pu mettre en pratique le point 1 de l'appel : « Partager avec tous la vision globale de l'entreprise : exposer son projet, sa stratégie, ses objectifs, ses risques et ses résultats », avec transparence et franchise. À titre personnel, je pense être exigeant et bienveillant : la bienveillance, c'est aussi savoir dire les choses qui ne vont pas. Par ailleurs, je m'efforce de limiter les envois de mails le soir et le week-end par respect pour la vie privée de mes équipes. Je ne cale pas de réunion après 18H00, ce qui pénaliserait surtout les femmes qui ont des enfants. Enfin, j'essaie de cultiver un dialogue authentique. Cela signifie savoir reconnaître ses propres erreurs, veiller à encourager ses collaborateurs et avoir conscience de la valeur du travail accompli. Le fait est que ce n'est pas si facile !

L'Appel

La journée de la gentillesse

Nicolas d'Audiffret - A LITTLE MARKET



Nicolas d'Audiffret a créé, en 2007, avec deux amis, Nicolas Cohen et Loic Duvernay une plateforme commerciale et communautaire : "[A little market](#)". Ce site propose aux internautes de découvrir des créateurs et d'acheter des créations uniques et originales, et aux créateurs de faire découvrir leur travail et de vendre leur production. Chaque créateur dispose à la fois d'une boutique pour vendre et d'un blog pour se présenter, partager ses passions : le site réunit aujourd'hui plus de 15 000 entrepreneurs.

D'où est née cette idée de créer 2 places de marché communautaires ?

Ce qui nous a réuni tous les trois au départ était l'envie de créer notre entreprise. Au fil des contacts et des recherches, et notamment à travers une belle rencontre avec un artisan, nous avons constaté qu'il y avait un réel besoin chez les petits créateurs de trouver un espace pour vendre leur production. C'est ce que propose [A little market](#), un marché à l'échelle Internet ! Ce site, nous l'avons construit en écoutant les demandes et les besoins de nos 15 000 entrepreneurs. Aujourd'hui, [A little market](#) propose à la vente plus de 350 000 créations uniques.

Quels sont vos projets pour l'avenir ?

Nous venons de lancer, il y a 6 mois, un autre site : A little mercerie. De nombreux créateurs nous avaient fait part de leurs difficultés à se fournir en « matières premières » : nombre de créateurs habitent dans des villages éloignés des grands centres et d'autre part on constate aussi la disparition des magasins type mercerie. Au bout de 6 mois, nous proposons plus de 50 000 articles. Mais au-delà des deux sites, notre projet est désormais de faire connaître ces créateurs/entrepreneurs, qui ne sont pas assez écoutés car mal connus et dispersés sur le territoire. Notre souhait est de les fédérer car à 15 000, la puissance d'action est plus forte !

Nicolas d'Audiffret - A LITTLE MARKET



Vous êtes membres du réseau Entrepreneurs d'avenir, quelles sont vos attentes et comment souhaitez-vous vous y investir ?

Nous sommes membre d'Entrepreneurs d'avenir depuis 3 mois. Nous avons rejoint ce réseau, car nous partageons la même approche du monde de l'entreprise et la même philosophie. Nous sommes convaincus que les petites unités de production peuvent être plus efficaces et écologiquement responsables que les grandes usines. Notre objectif est d'aider ces créateurs et artisans à développer leur activité au niveau local et à maintenir ainsi des activités productives et durables au cœur des régions, et sommes prêts à nous investir pour réfléchir sur ces deux thématiques : petite entreprise et redynamisation du tissu local.

Avez-vous des propositions à faire aux candidats à l'élection présidentielle ?

Un thème qui nous est cher est celui de la redynamisation des régions par ces personnes, souvent isolées, mais qui créent des emplois productifs et oeuvrent pour une durabilité de l'emploi. Nous entendons beaucoup parler des entreprises du CAC 40, des délocalisations et aussi de tout ce qui va mal. Invitons nos hommes politiques à venir découvrir cette richesse qui existe au cœur même des régions. On oublie trop ces milliers d'entrepreneurs qui se battent pour développer leur activité, pour reprendre des boutiques, pour créer des formations,... et il y a beaucoup à faire pour les aider à développer leur activité.

<http://www.alittlemarket.com/>

<http://www.alittlemercerie.com/>



Retrouvez ces entrepreneurs sur le site

www.entrepreneursdavenir.com