



JE CRÉE MA BOÎTE

▷ **Stéphane MAUREAU**, créateur d'Evasol, entreprise d'installation de panneaux photovoltaïques

Il s'est lancé dans l'énergie solaire

STÉPHANE MAUREAU est tombé dans l'énergie solaire à sa sortie d'école. A peine avait-il quitté les Arts et métiers, qu'il se retrouvait sous les drapeaux en Polynésie française, à installer des panneaux solaires dans des îles isolées. De retour en métropole, en 1992, il entre chez Total-énergie, « une filiale discrète » du groupe pétrolier, spécialisée dans le solaire. Après plus de vingt ans d'activité, en 2007, il crée son entre-

prise, Evasol, sûr de surfer sur « la vague photovoltaïque ». Bien vu.

35 millions de chiffre d'affaires

En bientôt deux ans d'existence, Evasol est devenu le leader de l'installation solaire clé en main. Trois mille clients, 35 millions de chiffre d'affaires et 220 salariés. Son secret : avoir su conserver des liens avec la filiale de Total, devenue Tenesol, fournisseur de panneaux solaires, après un accord avec EDF. Mais le flair de Stéphane Moreau, c'est aussi d'avoir cru dans les soutiens financiers publics à un secteur sous-développé en France, notamment comparé à l'Allemagne. Sa bonne idée ? « Installer des

panneaux solaires est une horreur administrative, un vrai parcours du combattant, on a donc proposé aux clients de nous signer un mandat pour qu'on se charge de tout. Aujourd'hui, 40 personnes s'occupent à plein temps de ces démarches ! »

Si ça marche, c'est aussi parce que « c'est rentable pour le particulier ». « Une installation moyenne, environ 15 à 20 m², coûte 25 000 euros. Mais le prix d'achat du kilowatt à EDF, garanti pendant vingt ans, rapporte environ 1 500 euros par an. Avec les subventions et crédits d'impôts, au bout de dix ans, l'investissement est amorti. Les dix autres années ce sont des revenus complémentaires. » Le marché français est en telle crois-

sance que pour sa troisième année, Evasol prévoit encore le doublement de son chiffre d'affaires : 70 millions d'euros. « Dans l'Hexagone, le potentiel est énorme. »

DANIEL ROSENWEG

Ses conseils

- **Bien travailler son business plan**, avec une attention particulière pour les flux de trésorerie.
- **S'entourer** de compétences administratives et financières de haut niveau.
- **Partir** sur un marché qu'on connaît.
- **Faire verrouiller par un expert** tous ses contrats : le droit du travail et des affaires est très complexe.



Stéphane Maureau. DR.