

L'audace de la jeunesse:

panneaux solaires et cuisine raffinée

Qu'est-ce qui pousse de jeunes gens à créer leur propre entreprise? Comment parviennent-ils à obtenir un financement si la banque refuse de les suivre? Nous avons rencontré deux "jeunes qui en veulent": Laurens Vogelaers de Prosolar et David Mahieu de L'aile ou la cuisse. Deux histoires très différentes, mais avec de nombreux points communs.

Pourquoi avez-vous lancé votre propre entreprise?

Laurens Vogelaers: J'aime tracer ma propre voie. A côté de mon poste de chef de chantier à l'État, je m'occupais déjà de solutions vertes pour toitures, comme profession complémentaire. Un client m'a conseillé de me lancer dans les panneaux solaires. J'ai commencé comme installateur chez des particuliers. Ensuite, tout s'est enchaîné très vite! Fin 2008, j'ai eu l'idée de louer des toits pour démarrer des projets en gestion propre. Quelques mois plus tard, Deloitte Fiduciaire réalisait une étude de faisabilité et quelques mois après, la société était créée.

"Dès que l'on commence à grandir, on se met à envisager tous les aspects. Alors, il faut se faire aider par les bonnes personnes."

David Mahieu: J'ai toujours aimé cuisiner. Avant de monter mon entreprise, j'étais chef cuisinier à l'Ancienne Belgique, où je m'occupais du service

traiteur pour les grands événements d'entreprise. Un jour, Jesse Marysse est venu me trouver pour me demander où il pourrait apprendre à cuisiner. Il n'avait aucune expérience. Je lui ai répondu de venir apprendre les ficelles du métier avec moi pendant un mois et qu'on verrait bien après. Ça s'est tellement bien passé qu'après un an de collaboration, nous avons commencé à envisager de nous lancer. Le courant passait bien entre nous.

Quel était votre objectif de départ?

David Mahieu: Nous avons commencé par proposer un service traiteur aux particuliers, mais très vite, nous sommes passés aux événements pour entreprises, ce qui représente désormais 90 % de notre chiffre d'affaires. Nous n'avons jamais fait d'étude de marché. Nous nous sommes lancés par amour du métier, sans même nous soucier de la "concurrence". L'affaire a vite pris de l'ampleur et nous avons dû structurer l'entreprise. Nous avons confié certaines tâches à des partenaires, pour pouvoir nous concentrer sur le cœur de notre métier. Il faut investir en même temps dans la croissance et dans le matériel. Or, à ce moment-là, les banques n'ont pas voulu franchir le pas avec nous.

Où et comment avez-vous trouvé les moyens financiers?

Laurens Vogelaers: Deloitte Fiduciaire était à mes côtés pour discuter avec les banques, qui étaient âpres aux négociations. Mon projet était relativement nouveau à leurs yeux, et elles étaient très méfiantes à ce sujet. Elles voulaient notamment savoir comment j'allais m'y prendre pour les garanties, car j'allais installer des panneaux solaires sur le toit d'une autre société. Dans ce contexte, Deloitte Fiduciaire a imaginé une structure juridique appropriée. Finalement, nous avons obtenu un financement limité à l'essai de la part d'une banque, mais pour moi, ce n'était qu'une brouille. Je voulais progresser plus rapidement. Avec Deloitte Fiduciaire comme conseiller financier, nous pouvions envisager d'autres options crédibles. Nous sommes partis à la recherche de financements externes.

"Deloitte Fiduciaire a élaboré pour moi une approche juridique appropriée."

Notre proposition étayée et professionnelle a vite convaincu un investisseur. Le concept en soi l'a interpellé, mais il croyait surtout dans les jeunes entrepreneurs. Depuis, nous avons élaboré, avec Deloitte Fiduciaire, une approche structurée et détaillée pour les différents investissements: une société holding, la société d'exploitation qui s'occupe des achats et des ventes et les diverses sociétés d'investissement sur une base de projet.

David Mahieu: Quand nous nous sommes mis à prendre de l'ampleur, Jesse et moi avons pris conscience que nous ne pourrions pas continuer sans nous faire aider. Au début, on ne pense qu'à sa passion: la gastronomie, mais dès que l'on commence à grandir, on se met à envisager tous les aspects. Alors, il faut s'organiser et se faire aider par les bonnes personnes. Deloitte Fiduciaire nous a accompagnés dans la recherche d'un financement et nous a mis en contact avec un investisseur qui était sur la même longueur d'onde, car issu du même secteur. Il nous apporte la valeur ajoutée et nous aiguille quand c'est nécessaire. C'est le cocktail idéal!

Quelles sont vos ambitions pour l'avenir?

David Mahieu: J'ai encore de nombreux projets et rêves en tête, mais le principal défi sera de professionnaliser l'activité existante.



Prosolar

Prosolar utilise l'énergie solaire pour produire de l'électricité de manière écologique. Pour ce faire, des panneaux photovoltaïques (PV) sont installés sur le toit des entreprises.

www.prosolar.be



Laurens Vogelaers: En plus des panneaux solaires, j'aimerais explorer des pistes dans d'autres énergies renouvelables, comme les éoliennes. Concernant notre produit actuel, je ne pense pas que le photovoltaïque va encore beaucoup évoluer. Le prix par watt va fortement baisser en raison des économies d'échelle du secteur, mais la technologie est au point. Pour d'autres technologies, comme les couches minces et les CSP, j'entrevois encore de la marge d'évolution. Avec Deloitte Fiduciaire, je pense qu'un acteur entreprenant de notre taille a un rôle particulier à jouer dans cette évolution, comme dans d'autres secteurs.

Et c'est également ce que nous pensons. Un accompagnement professionnel combiné à la passion d'entreprendre de nos clients nous laisse présager que nous allons encore, avec Prosolar et L'aile ou la cuisse, énormément "entreprendre ensemble".



"Le principal défi sera de professionnaliser l'activité existante."



L'aile ou la cuisse

L'aile ou la cuisse est un établissement gastronomique qui travaille de manière personnalisée, en fonction des souhaits du client. La maison organise des événements pour 100 à 1.000 invités, à qui elle propose une gastronomie de première qualité.

www.lolc.be