

Philippe Soler-My (Carbonex) : « Une structure financière saine est très importante pour toute entreprise »

04-01-2016



Retour sur le Grand Prix des Entreprises de Croissance, édition 2015 : aujourd'hui zoom sur Carbonex, lauréat du secteur « Greentech et Énergies ».

Décodeurs. Comment définiriez-vous votre stratégie de croissance ?

Philippe Soler-My. Le procédé Carbonex permet de substituer une grande partie des énergies fossiles par du charbon végétal renouvelable et stockable. Notre stratégie de croissance est liée directement à notre nouvelle technologie avec une production locale, un contrôle de qualité, une réduction significative de notre utilisation d'énergies fossiles et surtout la lutte contre la déforestation dans les continents fournisseurs de charbon de bois. Avec une vitrine en France Carbonex a une solution effective permettant la réduction significative de CO2 au niveau mondial. Nous restons compétitifs avec une fabrication française face notamment aux pays à bas coûts, tout en respectant les normes environnementales et sociales.

Décodeurs. Quelles ont été les clés du succès de votre croissance ?

P. S.-M. La satisfaction du client est toujours la première clé du succès. La sélection de notre dossier au Grenelle de l'environnement en 2010 nous a permis de mettre en place notre innovation technologique. Ce n'est pas uniquement fournir le marché du barbecue avec un charbon de bois fabriqué en France de très haute qualité. Le carbone végétal peut également remplacer le carbone fossile pour des applications industrielles, par exemple dans la thermie, la sidérurgie et la métallurgie. Le développement interne de notre technologie a été la clé du succès de notre croissance.

Décodeurs. Quels sont les obstacles que vous avez dû affronter pour permettre une forte croissance ?

P. S.-M. Un des premiers obstacles a été de trouver les bons financements, suivi par la gestion de la croissance à tout niveau. Il s'agissait de trouver les bons profils pour augmenter les effectifs et ensuite de gérer la mise en place de la nouvelle organisation. Notre petite entreprise familiale a vécu une évolution et une transformation pour accéder à une nouvelle dimension avec des échanges et des propositions internationales.

Décodeurs. Pour financer votre croissance, Quels conseils donneriez-vous aux entrepreneurs à l'aune de votre propre expérience ?

P. S.-M. Une structure financière saine est très importante pour toute entreprise. L'organe de gestion doit être conscient de l'importance de la gestion financière et doit agir en ayant une bonne connaissance des affaires. De toute évidence, des consultants externes peuvent offrir une importante valeur ajoutée. Selon la situation dans laquelle se trouve l'entreprise en croissance, les besoins de financement sont différents. Les moyens de financer ces besoins, eux aussi, diffèrent. Cette situation oblige souvent à rechercher de nouveaux moyens de financement. Il est très important de réserver une attention particulière à la croissance attendue afin d'adapter son besoin de crédits. C'est pourquoi il est essentiel d'établir un *business plan* détaillé qui tienne compte du marché dans lequel l'entreprise se situe et dans lequel les moyens à disposition sont comparés aux besoins prévisibles. Une augmentation radicale de chiffres d'affaires nécessite des conseils efficaces qui permettent de ne pas dérouter. Il ne faut pas se décourager, mais au contraire persévérer, améliorer et innover sans cesse et essayer de bien cibler les futurs clients. Le financement est l'outil qui permet de réaliser son projet. Il faut travailler en transparence et avec dynamisme en partenariat avec les banques et les financiers.

Décodeurs. Comment avez-vous géré votre levée de fonds et vos relations investisseurs ?

P. S.-M. La levée de fonds est un « petit » parcours du combattant. Cela prend du temps, il faut compter entre six mois et un an et se déplacer souvent. Le choix des investisseurs est important et la confiance réciproque est la clé de la réussite avec ses investisseurs. L'important est d'être extrêmement bien conseillé financièrement et juridiquement par des cabinets expérimentés. Dans la mesure du possible, il convient d'éviter l'exclusivité et de bien contrôler les coûts de la levée qui sont assez importants. De plus, ne faire entrer qu'un fonds et non plusieurs à la fois, permet des relations à la fois plus efficaces et plus rapides. C'est comme un mariage avec une séparation programmée.

26 et 27 janvier 2016
Espace Champerret - PARIS
Accès au salon **GRATUIT**



STM2016

DÉBATS RH,