

Préface d'Erik Orsenna



IMPACT & Cie

HISTOIRES D'ENTREPRENEURS
SIMPLEMENT EXTRAORDINAIRES



IMPACT & Cie

L'investissement d'impact ou *impact investing*, désigne cette forme innovante de capital-investissement, qui se donne pour double objectif à la fois un impact social ou environnemental, et un rendement financier.

À travers quinze histoires singulières et étonnantes d'entrepreneurs, cet ouvrage présente une illustration concrète de ces entreprises qui grandissent aujourd'hui grâce à l'*impact investing*. Quinze entreprises, les quinze premières à être accompagnées par IMPACT partenaires, et qui forment un ensemble riche de toutes les couleurs de la palette de l'impact: quartiers, emploi & handicap, recyclage, insertion, dépendance... Des modèles de créativité, de souci des autres, de ténacité, de professionnalisme et d'humilité. Des histoires d'hommes et d'entreprises, vivantes, animées, parfois difficiles, avec des situations souvent teintées d'humour.



Nathalie Madeline est chargée de mission RSE dans une grande banque française. Par son métier, à la rencontre d'entrepreneurs à impact social, elle a pu mesurer à quel point le parcours de certains était remarquable, et a voulu les mettre en lumière. Ses droits d'auteurs seront reversés à trois projets d'enseignement de la musique en orchestre à

des enfants des quartiers populaires: Passeurs d'Arts, Académie Divertimento, Démon.



IMPACT partenaires est une société de gestion à vocation sociale qui accompagne des entreprises générant des impacts sociaux remarquables (insertion, handicap, apprentissage) en particulier dans les territoires fragiles. Elle accompagne des entrepreneurs ambitieux qui veulent changer d'échelle par des investissements minoritaires, mais aussi ceux désireux de créer un commerce franchisé dans un quartier populaire. www.impact.fr

Nathalie Madeline
Entretiens avec Mathieu Cornieti

Préface d'Erik Orsenna

IMPACT & Cie

HISTOIRES D'ENTREPRENEURS
SIMPLEMENT EXTRAORDINAIRES

Éditions Eyrolles
61, bd Saint-Germain
75240 Paris Cedex 05

www.editions-eyrolles.com

Crédits photographiques : Gaël Turpo/KG Agency

Maquette et mise en pages : Florian Hue

Dépôt légal : septembre 2018

Imprimé en Croatie par GZH

En application de la loi du 11 mars 1957, il est interdit de reproduire intégralement ou partiellement le présent ouvrage, sur quelque support que ce soit, sans autorisation de l'éditeur ou du Centre français d'exploitation du droit de copie, 20, rue des Grands-Augustins, 75006 Paris.

© Éditions Eyrolles, 2018

ISBN : 978-2-212-57055-7

SOMMAIRE

Préface	V
Vive l'investissement avec impact!	VII

INSPIRANTS

Yacine Kara Écolotrans.....	3
Jérémy Settbon et Franck Berrebi Recyc-Matelas Europe.....	17
Mathieu Boullenger Plus Que Parfait.....	35

MARCHANDS

Stéphane Dahan Securiview	51
Ingrid Maisonneuve-Chaine Shopîles	65
Romain Cholleton et Éric Lé Wrung.....	79

PERFORMANTS

Guy Tisserant TH Conseil	95
Mathieu Froidure Urbilog	109

AMIS

Yves Saby et Dominique lentile CEP Distribution	125
Chafik Gherbi et Sharif Mosbah Artère.....	139
Arthur Filimon et Cyril Moussu ArchiDéco.....	153

CONFIANTS

Marie-Hélène Delaux Sabooj	169
Frank Nataf AUXI'life	183

TOUT-TERRAIN

Guillaume Boutet 3Prime	199
Stéphane Saal STS Pose	213
Et après ?	227
Glossaire mémo	229

PRÉFACE

Ils se prénomment Yacine, Ingrid, Frank, Arthur, Chafik et Sharif, Marie-Hélène ou Romain.

Ils (et elles) viennent de partout, des quatre coins du pays et de la société.

Ce livre est leurs histoires.

Histoires de guerres et de fraternités.

Histoires de blessures et de réparations.

Histoires de ce plus beau des dialogues, lorsque la vaillance rencontre la générosité.

Ce livre est, aussi, 15 promenades dans l'économie d'aujourd'hui.

Ce monde violent et précaire, mais plus ouvert que jamais. Un monde où les rentes, les positions acquises, chaque jour, sont remises en cause car l'innovation sans cesse rebat les cartes et multiplie les opportunités. Un monde de révolutions, notamment énergétiques et numériques, qui se renforcent et s'accélèrent l'une l'autre.

Et une planète qui commence à se sentir épuisée, à se savoir mortelle. Une Terre qui peu à peu, cahin-caha, apprend l'intelligence à force de se voir confrontée à des raretés de plus en plus menaçantes.

Voici 15 parcours : dans l'immobilier, dans « le » handicap, dans le matelas, la logistique vers l'outre-mer, la communication, la lutte contre la dépendance.

Voici 15 fenêtres ouvertes sur les réalités de la vie.

Voici 15 portraits du possible.

Voici 15 exemples de ce que peut l'humanité.

L'âge venant, plus forte est ma conviction que LA VIE nous montre la voie, oui LA VIE, cette start-up vieille déjà de quatre milliards d'années : pour survivre aussi longtemps, imaginons comme elle a dû encore et encore se réinventer.

Alors, figurez-vous que, dans la vie, ou si vous préférez la nature, il n'y a pas de déchets. La loi est recyclage. Économie circulaire des matières et des êtres. Comment accepter qu'une personne soit jetée ? Comment accepter ce mépris doublé d'un tel gâchis ?

Voilà pourquoi j'aime ce livre. Il rappelle qu'au cœur est la confiance. Que la solidarité est le plus intelligent des paris. Et que chacun, appuyé le moment venu par tous les autres, chacun doit se faire l'entrepreneur de soi-même.

Erik Orsenna

Membre de l'Académie française

VIVE L'INVESTISSEMENT AVEC IMPACT!

En dix ans, un marché financier est né. Un marché mondial, mais aussi ancré dans une réalité locale. Un marché où le capital est « mis au travail » pour « plus de sens ». Dans le jargon du *private equity*, on appelle cela l'*impact investing* : investir avec impact. C'est une double promesse, celle d'une performance financière d'une part, et d'autre part d'un impact social ou environnemental. C'est aussi celle d'un accompagnement actif des dirigeants pour maximiser l'impact, et d'un alignement des intérêts de l'équipe d'investissement sur les objectifs.

C'est un marché certes, mais ce sont d'abord des entrepreneurs. Investir avec impact pour des entreprises avec impact.

IMPACT partenaires est né il y a dix ans de l'idée que ces entrepreneurs pouvaient offrir une réponse à des enjeux sociaux auxquels nous sommes confrontés. De quels enjeux s'agit-il ? Quartiers, emploi et handicap, apprentissage, développement du monde rural et des outre-mer, recyclage, insertion, dépendance... il s'agit d'entrepreneurs et d'équipes qui ont tenu leurs promesses.

Ces 15 histoires d'entrepreneurs sont des aventures profondément humaines, faites de joies et de galères. Ces 15 parcours sont singuliers et pourtant si proches car il est une valeur que l'on retrouve systématiquement : l'humilité. Ces efforts leur semblent « ordinaires ».

Nous les trouvions « extraordinaires » et avons fait le choix de les accompagner en capital.

Inspirants, Marchands et Performants, soudés par l'*Amitié*, leurs parcours prouvent que pour se lancer il faut une bonne dose de *Confiance* et se révéler *Tout-terrain*. Ce sont bien ces 15 premiers entrepreneurs financés par nos fonds qui font l'I.M.P.A.C.T. Ce livre est l'occasion de leur dire notre admiration et j'espère pour eux de jeter un coup d'œil dans le rétroviseur avec un sentiment de réussite.

Au-delà des entrepreneurs, il y a dix ans de travail quotidien d'une équipe d'investissement et la confiance de nos investisseurs. Un grand merci !

Enfin merci à toi, Nathalie pour ta plume, ton talent et ta générosité !

Mathieu Cornieti

Président d'IMPACT partenaires

INSPIRANTS

MARCHANDS

PERFORMANTS

AMIS

CONFIANTS

TOUT-TERRAIN

Ces entrepreneurs sont « Inspirants » quand, confrontés à des enjeux du quotidien, ils cherchent à sauver la planète ! Ils ont aussi été traités d'« irresponsables » par leur banquier... qui a pourtant bousculé les règles pour les suivre.

Repenser la logistique urbaine avec des camions électriques frigorifiques avec Yacine, donner une seconde vie à nos matelas avec Jérémy et Franck, recycler nos déchets de bureaux avec Mathieu... La solution, ils y ont pensé, ils l'ont surtout construite.



YACINE KARA

Écolotrans

Transport écologique.

Emploi et apprentissage. Paris (75)

La famille de Mohand Saïd avait des terres en Algérie, mais la révolution agraire socialiste de Houari Boumédiène en 1972 trouva plus juste de les distribuer à d'autres. Mohand Saïd avait alors dû changer de métier. Il avait multiplié les activités tous azimuts, en les cumulant souvent ; avait changé de ville et même de pays, avait fait faillite plusieurs fois... et chaque fois s'était relevé.

En France, il avait été chauffeur de taxi à Paris, marchand ambulant de tapis à Rennes. De retour en Algérie, il se retrouva chauffeur du *wali*¹, distributeur de produits laitiers entre Alger et Oran.... En même temps, il ouvrit une épicerie fine dans la ville balnéaire de Tipaza qui attirait les Algérois le week-end grâce à son calme, son bord de mer, son air vivifiant et aux vestiges de sa riche histoire de comptoir phénicien et de colonie romaine.

Être scolarisé en France nécessite un moment d'adaptation, une classe de transition pour rattraper le niveau de français et le programme, mais Yacine s'y fait. Il n'est cependant pas très motivé par les études. Alors qu'il se prépare à passer son bac, trois mois avant la fin de sa terminale, à 19 ans, il annonce à ses parents qu'il en restera là. Il quitte l'école. Lui qui fut bercé par les histoires de son père et de son grand-père, aurait-il été ces dernières années nourri par des idées d'entrepreneuriat ? En tout cas, c'est cette dernière voie qui l'attire.

1. Wali : gouverneur d'une province en Algérie, équivalent d'un préfet de Région.

Avec un de ses copains, il décide d'inaugurer sa vie de jeune adulte par un tour d'Europe. Comme beaucoup de jeunes bacheliers français, carte Interrail en poche, ils partent pour Amsterdam, puis l'Allemagne, profitent au maximum des voyages de nuit qui économisent le prix d'une auberge de jeunesse, restent un peu plus dans les villes qui leur plaisent : Berlin, Vienne, Prague, Venise (qu'ils ne peuvent pas complètement apprécier tellement la vie y est chère), repartent vers l'ouest direction l'Espagne, Valence et finalement rentrent à Paris... les poches vides. Yacine aime ces villes où il a rencontré d'autres jeunes gens, français, européens ou même américains. Il aime s'ouvrir l'esprit et multiplier les échanges. À la fin d'un tel voyage, Yacine dit que l'on ne peut que se sentir profondément européen.

De nouveau parisien, il enchaîne les petits boulots de jour et de nuit, une fois réceptionniste dans l'hôtellerie, une autre fois voiturier, mais aussi dans une station-service. Il commence par donner un coup de main à un copain qui y travaille, et finit par tout faire, l'accueil, la caisse, les commandes, les plannings... Quand on est aimable, attentif, on vous confie facilement des responsabilités. Yacine aime bien varier les tâches. Il a le sentiment d'apprendre beaucoup. Il gonfle un peu son CV pour décrocher des jobs plus intéressants, et ça passe. Quand on est sérieux et que l'on a le sourire, tout passe !

Yacine enchaîne ces petits boulots en attendant de pouvoir mettre à exécution le vrai projet qu'il prépare en amont. À 23 ans, il sent que c'est le moment. Il achète une camionnette avec ses économies et crée une entreprise de transport. Avec un père et un grand-père tels que les siens, ce n'est bien sûr pas complètement par hasard.

IL NE VEUT PAS D'ARDOISES

Pendant deux ans, il va chercher clients et commandes. Il prend des contrats en sous-traitance, parcourt la région parisienne comme chauffeur-livreur, essaie de se faire sa propre clientèle. Mais il finit

par s'apercevoir qu'il ne travaille pour ainsi dire qu'en sous-traitance et qu'il n'arrive pas à se développer comme il le voudrait. Il jette l'éponge. Pas possible de gagner correctement sa vie dans ces conditions. Il arrête les frais, ferme l'entreprise. Il tient à la fermer proprement. Par principe. Et aussi parce qu'il sait au fond de lui, qu'un jour, il recommencera d'une façon ou d'une autre à travailler à son compte et il ne veut pas d'ardoises.

Pas très facile de tirer les leçons de ces deux années quand on rêve comme lui de grandeur. Surtout quand un oncle maternel vous dit sans détour : « Je te l'avais bien dit, tu n'aurais jamais dû te lancer. Prends un job de salarié. Créer une entreprise c'est trop incertain. » Oui, c'est vrai, c'est un échec. Que ce mot est dur à avaler quand on a 25 ans.

Il a un peu d'amertume. Il rumine les paroles de son oncle. Pourtant, il continue à avoir envie de rebondir, dans le transport et pas ailleurs. Résigné, Yacine rejoint un de ses copains qui a monté une petite boîte comprenant une flotte de deux camions et qui cherche un chauffeur. Son copain jonglait jusqu'à son arrivée sur deux activités, le transport et la pizzeria. Or, il cherche maintenant à se consacrer exclusivement aux pizzas. Yacine flairer la bonne opportunité. Il serait tout prêt à reprendre la partie transport, mais il n'a pas un sou. Il lui propose de payer progressivement, sur ses revenus à venir. Son ami est d'accord.

Yacine rachète donc l'entreprise Tedie et se retrouve à la tête des deux camions. Il travaille dur pour payer son dû et au bout de sept mois, Tedie est à lui, bien à lui ! Nous sommes en 2005. L'avenir s'éclaircit de nouveau. Il peut maintenant commencer à réfléchir, à grandir. Qu'est-ce qu'un échec dans le fond quand on a 25 ans ? Une mésaventure qui vous construit et qui vous rend plus fort.

Pour développer Tedie, Yacine sait qu'il faut qu'il arrive à se différencier de ses innombrables concurrents qui abondent en région parisienne. Il faut qu'il se singularise, qu'il propose un service en

plus, une façon différente de le rendre. Il faut absolument trouver quelque chose.

« Notre maison brûle et nous regardons ailleurs. Nous ne pourrions pas dire que nous ne savions pas. Prenons garde que le ^{xxi}^e siècle ne devienne pas pour les générations futures celui d'un crime de l'humanité contre la vie. » Cette phrase de Jacques Chirac, prononcée en septembre 2002 au Sommet de la Terre à Johannesburg¹, n'a jamais complètement quitté l'esprit de Yacine. Il commence à penser écologie, se renseigne sur les effets de la pollution, prend conscience des enjeux, se rend compte que le chiffre de la population mondiale résidant en ville s'élèvera à plus de 60 % en 2030 (contre 30 % en 1950 et 50 % en 2005²). Il lit des rapports de l'Organisation mondiale de la santé sur les effets des particules fines et du diesel sur la santé, la mortalité induite, se renseigne sur les questions du réchauffement climatique, sur ses liens avec les gaz à effet de serre et notamment le CO₂. Plus il lit, plus ça lui paraît une évidence : la ville est fragile, il faut en prendre soin, trouver des solutions, pas question de regarder ailleurs. Il en voit une à portée de main : créer des transports urbains propres.

“un service qui aidera la ville et la planète”

Sa volonté première, qui était de trouver le moyen de se différencier de la concurrence, fait place à une intuition, puis à un comportement militant : il veut générer un service qui aidera la ville et la planète et opte pour le transport propre. Pour bien marquer son engagement, Tedié devient Écolotrans.

En 2005, tous les véhicules utilitaires roulaient au gazole. Aucun au gaz, à l'électricité ou aux énergies alternatives. La seule solution à l'époque pour moins polluer avec un diesel, c'était d'émettre le moins de CO₂ possible. Pour y arriver, dès le premier gros contrat

1. En assemblée plénière du IV^e Sommet de la Terre à Johannesburg, 2 septembre 2002.

2. United Nations, *World Population Prospects*, <http://esa.un.org/>

signé, Écolotrans double sa flotte de camions et entreprend de donner des cours d'écoconduite à ses chauffeurs. Yacine se fait conseiller par une association qui gravite dans le milieu des 24 Heures du Mans. Elle accompagne les chauffeurs d'Écolotrans dans leurs tournées, observe leurs comportements et leur indique les changements qui fluidifieront le rythme, lisseront les freinages et les coups d'accélération, en un mot réduiront leurs émissions de CO₂. Elle installe sur les camions un boîtier afin qu'ils puissent constater par eux-mêmes les différences de consommation au kilomètre. De son côté, Yacine challenge les chauffeurs sur leur consommation de carburant, et ça marche ! C'est une première.

En 2007, bien qu'ils coûtent 30 % plus cher que les diesel, Écolotrans achète ses premiers utilitaires au gaz naturel et à l'électrique. Au surcoût financier s'ajoute un deuxième effet des plus déplaisants : la technologie est tellement neuve que les véhicules tombent tout le temps en panne. Mais pas question pour autant de renoncer. Étant donné que les frais fixes de l'activité ne sont pas compressibles, Écolotrans est contraint de vendre ses prestations plus chères que les transporteurs classiques. Certains clients acceptent de jouer le jeu, des militants convaincus, comme Naturalia. Mais c'est encore une trop petite cible.

Pour développer Écolotrans, l'équation n'est pas simple. Yacine ne se laisse pas abattre. Sur les conseils d'un ami qui voit la Chine comme une source d'inspiration et qui pense qu'il y a forcément là-bas plein d'idées à glaner, il part à la Foire de Canton, le salon international de l'importation et de l'exportation des marchandises. Il se concentre sur la section dévolue aux véhicules. Au beau milieu des 22 000 exposants et des 165 000 visiteurs¹, il tombe sur un Français qui présente du mobilier urbain. Il travaille à Shenzhen, y a des contacts. Il lui parle de fabricants de panneaux publicitaires qui peuvent s'adapter à tous les formats possibles. Intéressant.

1. Chiffres de 2010, site www.foire-de-canton.fr.

HABILLER LE CAMION EN VUITTON

Ensemble, ils élaborent sur le tas un nouveau concept de camions publicitaires, basé sur la formidable innovation dénichée à Shenzhen : Écolotrans va transformer ses camions électriques en camions révolutionnaires. Un défilement de plusieurs affiches successives permettra une gestion publicitaire contextuelle : on pourra adapter par exemple le message aux horaires de livraison. Pourquoi ne pas imaginer, tôt le matin, d'afficher une publicité pour du café ; à l'heure du déjeuner pour McDonald's ; l'après-midi s'il fait chaud... pour Coca-Cola ? Pourquoi pas non plus géolocaliser l'offre : habiller le camion en Vuitton quand il passe dans les beaux quartiers et en Leader Price quand il traverse les quartiers populaires ? Yacine revient de Canton avec des étoiles dans les yeux : c'est le revenu de la publicité qui rapportera de quoi compenser le surcoût de ses camions électriques !

De retour à Paris, il se rapproche des milieux publicitaires pour tester l'idée. Il passe l'étape, arrive à les convaincre. L'idée, décidément, paraît bonne. Ils la reprennent à leur compte et avec leurs mots : « Bien sûr ! La reconnaissance comportementale prédictive de l'information contextuelle augmentera la couverture sur cible par rapport à une rotation classique ! » Il dépose un brevet, s'organise avec un imprimeur du centre de la France pour concevoir les premières affiches, avance sur son prototype. Il voit loin.

Mais nous sommes en 2009.

Or, en 2009, nous sommes dans la première crise financière mondiale du ^{XXI}^e siècle. Elle a comme conséquence immédiate le gel des budgets publicitaires des grandes entreprises. Par un effet domino, tout le secteur s'écroule. Le Français rencontré à Canton, qui vivait essentiellement d'une collaboration avec un publicitaire américain, voit son principal client faire faillite. Il n'y croit plus et se désengage. Yacine est contraint de laisser son projet de côté.

Il se recentre sur son activité première. Heureusement, il n'est plus le seul à penser que le transport propre est essentiel pour les citadins et pour la planète. Les villes s'y mettent progressivement. Grenoble et Lyon commencent à faire des annonces. La perspective d'interdire le gazole est dans tous les esprits. Paris, notamment, programme son éradication pour 2020.

Alors que durant les premières années, Yacine n'arrivait à convaincre que des clients écolomilitants, il semble qu'un mouvement général se mette en marche et reconnaisse que la question du CO₂ est sérieuse. Certaines motivations relèvent sans doute plus du souci de l'image que de réelles convictions, mais quoi qu'il en soit, le mouvement existe et c'est bien pour Écolotrans, qui avance et se développe. Yacine achète de nouveaux camions. Leur prix a chuté. Il se rapproche de plus en plus de celui des diesel. Tout va dans le bon sens. Dans la perspective de la COP21, les acteurs se mettent les uns après les autres à adopter des mesures écoresponsables. La partie semble gagnée.

Gagnée ? Sur le papier peut-être. Mais rien ne se fait naturellement. Un nouveau souci se fait jour : Yacine a du mal à fidéliser ses chauffeurs. Or, pour intégrer un chauffeur à l'équipe, il faut le trouver, le recruter, le former, lui donner sa place par rapport aux autres ; cela demande du travail, de l'énergie, de l'attention et un investissement financier ; quand un chauffeur s'en va, c'est du temps et de l'argent gâchés ; c'est aussi désolant pour tout le reste de l'équipe qui peut douter de l'entreprise... Il est donc vital de les fidéliser. Mais pourquoi cette difficulté ? La réponse est simple : le mode de conduite des camions électriques est très différent de celui des camions classiques. Un chauffeur expérimenté formé sur un camion traditionnel a besoin d'un accélérateur nerveux, besoin d'entendre son moteur, de le faire vrombir. Il s'agit d'une question de maîtrise du véhicule, presque d'un enjeu viril... Et si le sujet ne paraît pas sérieux au premier abord, il l'est assurément. Un chauffeur expérimenté au volant d'un camion électrique a l'impression de « ne pas être respecté¹ ».

1. (Sic.) Citation de l'un des chauffeurs.

ÇA COMMENCE PAR SE LEVER TÔT LE MATIN

Yacine réfléchit à une solution. Pourquoi ne pas recruter de jeunes chauffeurs qui n'ont pas encore d'habitudes de conduite ? Il pousse son idée plus loin : pourquoi ne pas donner une chance à des jeunes qui ont du mal à démarrer dans la vie ? Il prend contact avec le CFA Transport logistique de Croissy-Beaubourg (Seine-et-Marne) qui forme en alternance des jeunes des quartiers voisins. Trois semaines en entreprise, une semaine à l'école. Pendant les trois semaines qu'ils passent chez Écolotrans, Yacine les forme à la conduite électrique, au service client et aux exigences de livraison. À la fin de leur contrat d'alternance, il les recrute en CDI. En échange, ses recrues doivent montrer un fort engagement et une vraie disponibilité. Ça commence par se lever tôt le matin : le contrat n'est pas un cadeau à ne rien faire.

Le pari de Yacine a été le bon. Il parvient à recruter une belle équipe de jeunes très motivés. Écolotrans leur permet de mettre le pied à l'étrier. Le premier jeune homme ainsi formé et accompagné en alternance s'est révélé tellement engagé... qu'il n'est pas resté. Il a choisi de créer lui aussi son entreprise ! Une entreprise de transport concurrente... Mais Yacine n'a aucune amertume ; à l'inverse, il ne cache pas sa fierté d'avoir à ce point réussi à transmettre le virus de l'entrepreneuriat.

En 2010, Yacine se marie. Sa femme, Romina, vient travailler avec lui. Chez Écolotrans, elle prend en charge les questions administratives. Elle est aussi engagée que lui. Ils travaillent tous les deux, arrivant sur place avant 7 heures et n'en repartent souvent qu'après 23 heures. Et ça, six jours sur sept ! Ce rythme ne semble même pas leur avoir pesé. Yacine ne se rappelle que des bons moments. Il se souvient du jour où le téléphone a sonné alors qu'ils étaient en train de fermer. Un nouveau client qu'il cherchait à convaincre depuis longtemps lui passait commande. Ils fêtèrent ça, avec sa femme et ses gars, en dansant comme des gamins autour du téléphone... après avoir raccroché.

Aujourd'hui, Écolotrans emploie 55 salariés, sa flotte comporte 45 véhicules, l'entreprise fait figure de référence dans la logistique urbaine écologique. Les clients qui sont venus grossir les rangs des pionniers des débuts (Biocoop, Naturalia) sont pour la plupart des commerçants alimentaires, des grossistes de Rungis, des sites e-marchands, des start-up de food-tech... Ce sont leurs activités qui les ont sensibilisés au transport sans CO₂ et sans bruit. Yacine sait qu'avec eux l'avenir présage de beaux jours.

Il a installé son entreprise à Bercy à côté des anciens entrepôts de vin de Paris, près de la gare d'Austerlitz, à deux pas de la station de GNV (gaz naturel pour véhicules). Dès 2008, il avait repéré l'endroit en venant faire le plein. Il n'avait pas encore d'entrepôt à l'époque. L'endroit lui avait paru, à juste titre, stratégique. Stratégique, non seulement parce que l'on pouvait s'y approvisionner aisément en GNV et en électricité, mais aussi parce que central, parisien et proche de la gare de Bercy, où une majorité des trains de marchandises venus approvisionner la capitale arrivaient.

Il pense que s'il a réussi un beau parcours, c'est grâce à des partenaires qui lui ont fait confiance. Il a une pensée particulière pour sa conseillère de BNP Paribas qui l'a suivi dès son premier achat de camionnette électrique, alors que cette catégorie de véhicule n'entrait pas dans les contrats. Elle en a fait évoluer les clauses pour qu'il puisse en bénéficier.

“ Il pense que s’il a réussi un beau parcours, c’est grâce à des partenaires qui lui ont fait confiance. ”

Il pense aussi aux victoires qu'il a lui-même remportées à force de volonté et d'obstination. Pour répondre par exemple aux besoins de son client Elior qui cherchait un moyen de distribuer à domicile aux personnes âgées dépendantes des plateaux-repas, il a conçu, en partenariat avec un carrossier de Poitiers et avec Piaggio, un véhicule frigorifique respectant la chaîne du froid. Ça lui a pris huit mois, mais il y est arrivé. Cette avancée a non seulement contenté

Elior, mais a aussi fait progresser la qualité de son service.

Une autre victoire dont il est fier concerne son entrepôt de Bercy. C'est à force de détermination qu'il a obtenu de pouvoir le louer. La démarche s'annonçait dès le départ compliquée : il ne savait pas qui, de la mairie de Paris, de la SNCF ou de l'ADEME, était son interlocuteur légitime. Les uns avaient de l'influence sur les autres, chacun jouait un rôle spécifique sur le territoire, les transports ferroviaires, le GNV. Aussi, dès que Yacine a eu vent de la disponibilité de l'endroit qu'il avait repéré depuis quelque temps déjà, il les a tous appelés les uns après les autres, puis rappelés jusqu'à ce que la bonne autorité enfin identifiée lui accorde la concession.

« Monsieur Kara, j'entends parler de vous de tous les côtés, mais qui êtes-vous au juste ? », lui avait demandé la SNCF, propriétaire du lieu. Yacine s'était présenté, avait expliqué ce qu'était Écolotrans, demandé à louer l'entrepôt. La SNCF lui avait répondu non, avant de finalement revenir sur sa position. Une belle victoire, vraiment.

Frappez, importunez poliment et l'on vous ouvrira... Dans ce lieu durement acquis, il a installé un entrepôt frigorifique qui a élargi son champ d'action sur la chaîne du froid.

Aller jusqu'au bout, ne pas se satisfaire d'une première réponse négative, voilà une règle essentielle !

PRENDRE SOIN DES PETITS ET DE L'AVENIR

Yacine sait que son grand-père, qui maintenant les a quittés, était fier de lui. Il sait – même s'il ne le lui a pas dit – que son père n'est pas peu fier de lui non plus. Yacine est, lui comme eux, un véritable entrepreneur qui a créé, transformé, surmonté des échecs, qui s'est relevé toujours plus fort. Cette entreprise, il l'a développée en respectant ses valeurs. Il a encore de nombreux projets en tête et n'a pas fini d'innover.

Sa femme et lui ont aujourd'hui une petite fille de 2 ans. Il sait combien ce qu'il fait est capital pour le bien-être de cette génération qui arrive. Améliorer l'environnement urbain, c'est l'affaire de tous.

Quand il travaille, il pense à sa fille. Pour elle, Yacine et Romina ont ralenti un peu le rythme afin de lui donner davantage de présence, de s'en occuper, de profiter de leurs moments partagés.

Prendre soin des petits et de l'avenir, c'est ça, l'important.

ÉCOLOTRANS & IMPACT PARTENAIRES

En revenant de la Foire de Canton en 2009, Yacine entend parler d'un fonds d'investissement qui pourrait être intéressé par Écolotrans.

« Mon banquier m'avait déjà parlé de l'idée de renforcer mon haut de bilan. Je l'avais attentivement écouté même si cette notion de "haut de bilan" ne m'était pas familière.

J'ai pitché devant IMPACT partenaires. Ils ont semblé intéressés. Moi aussi je les trouvais intéressants.

J'étais attiré par le réseau qu'ils pouvaient m'offrir, moi qui n'étais ni bien né ni bien diplômé... Je sentais que cette notion de réseau était importante.

Ils m'ont présenté à des personnalités exceptionnelles, des patrons d'entreprises du CAC40, Claude Bébear d'AXA ou Alain Joly d'Air Liquide. J'étais impressionné.

La rencontre la plus formidable, évidemment, a été celle de Norbert Dentressangle. Parti d'une PME de 10 camions, il est

aujourd'hui numéro 1 du transport routier en Europe avec 30 000 salariés. Il m'a apporté un conseil précis et opérationnel. Il m'a aussi appris deux choses essentielles :

"N'oublie pas de regarder toi-même tous les jours ta trésorerie et garde la relation avec tes clients. Grâce à ces deux recettes, tu garderas le cap." Il m'a présenté à son contrôleur de gestion, avec qui j'ai compris l'importance des tableaux de trésorerie et de fonds propres. Aujourd'hui, je regarde ces tableaux tous les jours.

Je sais que le réseau ne fait pas tout et que la force de l'entreprise vient avant tout de son professionnalisme. C'est pourquoi c'est si important pour moi de pouvoir m'appuyer sur IMPACT partenaires. Ils ont des compétences complémentaires aux miennes. Nous avons une vision commune du présent et de l'avenir.

Si je sens aujourd'hui que mes choix sont légitimes, si je suis solide, si je continue à avancer dans mon métier, c'est en grande partie grâce à eux. »