TEMPS FORT : Moulins

jeudi 29 juillet 2010 - 05:25

Dirigeant d'une société à 20 ans

Pierre Pigot n'a pas froid aux yeux. Il y a un an, à 19 ans, il a créé son entreprise de panneaux photovoltaïques. Une promesse qu'il avait faite à son père.

Leïla Aberkane

Costume clair, chemise blanche. Ce matin-là, il a un train à prendre. Direction Paris, un salon pour les professionnels du bâtiment. Pierre Pigot n'est pas coutumier de ce genre de réunion, mais c'est un passage obligé pour le jeune chef d'entreprise.

À l'âge où certains entament leurs études en faculté, Pierre Pigot passe de la rédaction d'un devis à la visite d'un chantier. Le jeune homme, installé à Monétay-sur-Allier, est entrepreneur. À 20 ans. Et brille dans son secteur : les panneaux photovoltaïques.

« J'ai créé Auvergne énergie durable, il y a un an. C'était le moment. Le solaire est un marché en pleine expansion. C'est maintenant qu'il faut faire son trou ».

Le jeune homme a eu l'idée de creuser très tôt : « J'ai décidé en 3e de faire ce métier. Mon père était électricien et il croyait en l'avenir du solaire. Il avait fleuré le bon filon. À sa mort, j'avais promis de me lancer dans cette nouvelle énergie. J'ai repris le flambeau ».

Pierre Pigot a tracé sa route, seul, franchissant toutes les étapes : BEP de technicien sanitaire et thermique, formation d'électricien, puis système solaire avec les Compagnons du solaire en Savoie dont il est l'un des douze élèves (sur quatre cents candidats). Une formation solide, nécessaire pour appréhender la nouvelle technologie du photovoltaïque :

« Je suis "solariste", un mot qui n'existe pas encore dans le dictionnaire. Je fais du conseil, de la maintenance, de l'installation sans sous-traitance. On n'installe pas de panneaux photovoltaïques comme ça. Il y a des critères à prendre en compte, l'étanchéité du toit, l'épaisseur des tuiles, l'isolation de la maison? Il faut du matériel adapté ».

Il faut aussi avoir un peu de tchatche pour vendre son savoir-faire et trouver des clients. Sa jeunesse et sa mine juvénile ne sont pas forcément un atout : « Commercialement parlant, c'est un handicap lorsque le client doit signer un devis de 20.000 ? ». Pierre a ses diplômes et commence à engranger une certaine expérience (une trentaine de chantiers en un an).

ç Je sais de quoi je parle quand je fais un devis è. Aussi ¨ l'aise pour parler contrat, rendement et rentabilit®que pour monter sur le toit. Pierre Pigot sait qu'il n'a pas droit aux faux pas : ç Au d®but, je cherchais des chantiers en dehors de l'Allier è. Il a restreint son rayon d'action : ç On a assez de demandes dans la r®gion pour travailler. Ici, c'est le bouche ¨ oreille qui fonctionne. è

La petite entreprise de Pierre Pigot n'affiche pas encore les rendements des poids lourds du secteur. Mais il a encore quelques ann®es devant lui pour faire partie des grands.