

Radio Classique – Mardi 1er août 2006 – 7h40

Voix off : 8 heures moins vingt, « Une entreprise à la Une ». Vous recevez, Anne Laure Jumet, Eric Parent, associé fondateur de Climat Mundi. C'est une jeune société qui aide les entreprises à compenser leurs émissions de CO2.

Anne Laure Jumet : Eric Parent, bonjour.

Eric Parent : Bonjour.

Anne Laure Jumet : Alors votre société est sur les rails depuis quelques mois. Vous commencez la phase de prospection commerciale. Quel est ce mécanisme de compensation du CO2 que vous vendez aux entreprises ?

Eric Parent : En fait c'est un mécanisme par lequel nous permettons à l'entreprise de réduire ailleurs que chez elle les émissions de gaz à effet de serre, et de CO2 en particulier, qu'elle ne peut pas réduire chez elle. Je vais prendre une compagnie de taxis : elle a du mal à réduire les émissions de CO2 : c'est son business de base que de brûler du carburant dans ses moteurs. Elle a de grandes difficultés à réduire chez elle. Et bien pour une entreprise comme celle là par exemple, on lui propose de trouver, ailleurs que chez elle, des réductions de CO2. Concrètement parlant, nous même nous finançons des projets qui réduisent en gros les émissions de CO2 ailleurs dans le monde, ça peut être en Inde, ça peut être en Chine, ça peut être ailleurs, et nous revendons ces économies de CO2 à cette entreprise. Du coup, elle a financé ailleurs que chez elle ce qu'elle ne peut pas faire chez elle : elle est « neutre en CO2 ». Elle a annulé son impact sur le réchauffement climatique.

Anne Laure Jumet : Quel peut être l'intérêt d'une telle opération pour une entreprise, qui ne fait pas du philanthropisme, donc quel peut être l'intérêt de compenser ses émissions de CO2 ailleurs dans le monde ?

Eric Parent : Et bien, en fait, elle répond à une demande forte des Français. Aujourd'hui, le réchauffement climatique, c'est la première préoccupation environnementale des Français. 40 à 50% des Français disent que c'est ce qui les préoccupe en premier dans l'environnement, et deuxièmement les Français disent aussi massivement qu'ils veulent que les entreprises, ou les collectivités, montrent l'exemple. Ce qui veut dire qu'une entreprise qui va compenser ses émissions de CO2 va montrer à ses clients qu'elle se préoccupe de l'effet de serre, qu'elle fait quelque chose, qu'elle agit, et du coup, elle gagne forcément en image. Donc elle fait une action qui est bonne pour la planète et qui est bonne pour le business puisque ça améliore son image globale.

Anne Laure Jumet : Est-ce que la canicule vous aide actuellement dans votre phase de prospection commerciale, puisque les deux, canicule et réchauffement climatique sont intimement liés ?

Eric Parent : La canicule, effectivement, aide à faire percevoir ce phénomène du réchauffement qui est difficile à percevoir par ailleurs. On a tendance à confondre les variations de température quotidiennes avec un phénomène de long terme qu'est le réchauffement climatique, et c'est vrai qu'une canicule permet de rappeler qu'on a bien un orage devant nous et que le réchauffement est quelque chose de réel et de concret.

Anne Laure Jumet : Et aujourd'hui quel type d'entreprise semble avoir une oreille favorable à votre offre commerciale ?

Eric Parent : Ecoutez, nous avons un accueil très favorable dans beaucoup de secteurs : le conseil, les administrations, des banques, assurances, l'organisation d'évènements, l'imprimerie... En fait, on constate que ce que nous proposons répond à une attente pour

laquelle, aujourd'hui, il n'existe pas grand-chose. Les entreprises savent faire chez elle, mais elles ont du mal à atteindre plus que quelques pourcentages d'amélioration. Et donc, dans beaucoup de secteurs, on constate qu'il y a peu d'entreprises qui proposent aux autres entreprises d'autres solutions.

Anne Laure Jumet : Est-ce que ce n'est pas quand même se donner bonne conscience, finalement, d'acheter des droits à polluer, ou en tous cas de faire ailleurs mais pas chez soi ?

Eric Parent : En fait, aujourd'hui, si vous essayez de faire quelque chose, vous pouvez faire quelque chose chez vous, et c'est bien, il faut le faire, mais vous allez gagner 5%. Alors est-ce qu'il vaut mieux gagner 5 % chez vous, ou bien gagner 5% chez vous et gagner 95% du reste ailleurs ? Nous nous penchons pour la deuxième solution. Voilà.

Anne Laure Jumet : Eric Parent, vous êtes deux au sein de l'entreprise, que vous avez financée sur fonds propres. Finalement c'est une aventure, pour vous, c'est un réel engagement. Vous aviez une vie professionnelle avant, dans un grand groupe privé, Véolia Environnement pour ne pas le citer, et vous avez décidé finalement, de mettre votre engagement au service d'une activité ?

Eric Parent : Voilà effectivement, c'est une préoccupation personnelle qui rejoint une préoccupation professionnelle, c'est un beau challenge, c'est une belle aventure.

Anne Laure Jumet : Et aujourd'hui, vous vous fixez quels objectifs, pour les mois à venir ?

Eric Parent : C'est difficile de parler d'objectifs, dans le sens où on a aujourd'hui un marché qui n'existe pas en France. Donc c'est à nous finalement de créer cette demande. Ce qu'il faut, c'est de faire réaliser à nos clients qu'il y a une demande qui existe, qui est latente, qui n'est pas exprimée. Donc aujourd'hui, en termes d'objectifs, c'est difficile d'en parler en termes chiffrés. Mais ce que l'on voit, aujourd'hui, c'est que quand nous proposons nos services, nous avons une réelle écoute et une réelle attention de nos clients, donc pour nous ça vaut tous les sésames.

Anne Laure Jumet : Et bien merci, Eric Parent, bonne journée !

Eric Parent : Merci, bonne journée à vous !

Voix off : C'était « Une entreprise à la Une », avec Eric Parent, associé fondateur de Climat Mundi.