



# L'homme qui loue le soleil

**Céline Astruc**

« Hello, le soleil brille, brille, brille »... À entendre l'histoire de Frédéric Errera, P-dg de Solabios, les paroles de la chanson du *Pont de la rivière Kwai* viennent à l'esprit. Le succès de son entreprise repose en effet sur son idée d'investir dans les toitures solaires. « Le décret de 2006, visant à pousser le photovoltaïque, a été le déclic. Cela faisait quelque temps qu'investir dans les énergies renouvelables me tentait, mais il fallait trouver le bon support », explique l'entrepreneur de 35 ans. « Enfin, bientôt 36 », précise-t-il, amusé par sa coquetterie. L'aventure Solabios démarre d'abord par CDC, société d'ingénierie fiscale et patrimoniale que Frédéric Errera crée en 2002, avec l'aide de cinq associés. « Cinq mandataires, qui m'ont poussé à prendre mon indépendance », avoue-t-il.

Il faut dire que l'homme est déçu par son évolution professionnelle, alors même qu'il est si fier d'avoir obtenu une certification de conseil en patrimoine. Mais chez Axa, qui l'a poussé à obtenir ce diplôme, il ne voit pas venir les promotions promises. « Sur le terrain, je réalisais un très bon chiffre d'affaires. Et puis, ils manquaient de commerciaux dans la région de l'Yonne où j'étais. » Désappointé, il se laisse tenter par les sirènes de chasseurs de têtes pour tenter une nouvelle aventure. C'est une déception qui l'attend. « J'avais négocié de pouvoir prendre une part du capital de l'entreprise au bout d'un an. Naïvement je me suis contenté d'une promesse orale », se souvient-il.



## LE CAP DU PREMIER MILLION

**Frédéric Errera**  
Solabios

Mais l'homme a de la ressource, des contacts et l'envie de voler de ses propres ailes. Il suit les conseils de ses amis, s'associe avec eux et crée CDC. Il apporte 15 000 € et une idée originale à l'époque: investir dans les maisons de retraite, les EHPAD, établissements d'hébergement pour personnes âgées dépendantes.

La première année, CDC réalise 350 000 € de chiffre d'affaires, 450 000 € la deuxième.

Pas si mal pour une entreprise basée à Sens. Mais Frédéric Errera veut plus. Il s'installe à Paris en 2006. Son chiffre d'affaires progresse, mais pas suffisamment : « Les prix des EHPAD étaient devenus délirants. » C'est à ce moment qu'il se penche sur les énergies renouvelables et retient le solaire, moins concurrencé que l'éolien. En 2007, après un an de travail, il tient son offre : il proposera à ses clients d'investir dans des toitures ensoleillées louées pour vingt ans, les équiper en panneaux solaires pour revendre l'électricité produite à EDF. Un placement qui offre un rendement de 8 %. Le succès est immédiat : son chiffre d'affaires 2008 dépasse les 6 M€, contre 750 000 € en 2007. En 2009, il espère réaliser plus de 10 M€, grâce à des partenariats solides avec Sonasol, mais aussi Tenesol, filiale d'EDF et Total, pour les gros projets, réclamés par une clientèle de professionnels et pas seulement par des particuliers.

Pour « doper sa notoriété et garantir plus de transparence à ses clients », Frédéric Errera souhaite « entrer en Bourse en mars ». C'est Solabios, société au capital de 260 000 €, dont il est l'unique actionnaire, qui y pénétrera. Cette dernière a racheté CDC, dont il détient 90 % du capital. Mais ce père de deux enfants, qui « ne voyage pas beaucoup à cause du chien de sa femme », ne compte pas s'arrêter en si bon chemin. « J'aime rester en veille sur les technologies d'avenir, sinon je m'ennuie vite. En plus, j'ai très envie d'aider les jeunes entrepreneurs. » Pour y parvenir, transformer sa société en fonds d'investissement le tente.