



ARTICLE

PARTAGER L'ARTICLE

SUR



AVEC NOTRE
PARTENAIRE



« Entreprendre, c'est aussi savoir se retrousser les manches »

Chez Capner, François Brin et Michael Bontemps incarnent une forme d'engagement entrepreneurial qui mêle action, adaptabilité, éthique et convictions. Portrait croisé de deux hommes de terrain, pour qui la transition énergétique est aussi une affaire de méthode et d'humilité.

« Quand je suis arrivé au Luxembourg, on a tout de suite organisé une inauguration. Se faire connaître dans une bonne ambiance, c'est essentiel. » François Brin, business initiator & public relations manager chez Capner, parle avec passion et simplicité d'un parcours atypique, mené à un rythme soutenu. Présent depuis un an et demi au Grand-Duché, il a contribué à y implanter solidement l'entreprise spécialisée notamment dans le photovoltaïque.

Avec une approche pragmatique, il insiste sur l'importance de transmettre. « Je lance les projets, puis je passe le relais. Mais je reste là où il faut être : en lien avec les acteurs publics, sur le terrain, à écouter, comprendre, expliquer. » Leur implantation luxembourgeoise, explique-t-il, a nécessité beaucoup de pédagogie : se rendre à la police pour présenter les vendeurs qui vont sonner chez les gens, informer les communes, échanger avec Klima-Agence... Un ancrage local progressif, « avec beaucoup d'énergie et de respect des règles. »

Leur relation avec Klima-Agence s'est nouée dès leur arrivée, même s'il y a eu des hauts et des bas. « On a joué la carte de l'ouverture. On a montré nos process, nos scripts, nos techniques d'appel », raconte François Brin. Des échanges constructifs ont permis de désamorcer certaines méfiances et de créer une relation de confiance avec les autorités, notamment.

« Un entrepreneur engagé, c'est quelqu'un qui sait ce qu'il veut et comment il y va. Entreprendre, c'est aussi savoir se retrousser les manches. »

François Brin, business initiator & public relations manager



François Brin
- © Picto

Une méthode assumée, parfois critiquée

Michael Bontemps, Europe project manager, renchérit : « On n'attend pas que le téléphone sonne. Notre force de frappe, c'est le terrain. »

La méthode est bien rodée : stands d'information dans les centres commerciaux, jeux concours pour prendre rendez-vous, études de faisabilité gratuites... « Mais toujours dans la transparence. On veut que chaque client ait une vision claire de ce qui est proposé, des bénéfices possibles et de la méthode. Nous voulons accompagner le pays dans cette transition énergétique. »

Cette méthode proactive suscite parfois l'étonnement, voire la critique. « On n'a pas attendu qu'un marché mature s'ouvre à nous. On est allé le chercher », précise François Brin. Et pour cela, il faut des équipes solides et formées, « pas juste des vendeurs avec un badge, mais des gens qui connaissent leur sujet et qui partagent nos valeurs. »

Chez Capner, cela passe par une formation poussée, un dress code clair, et surtout une culture de l'adaptabilité. « Avant d'aller sur le terrain, nos vendeurs apprennent un texte de six pages par cœur. Ils doivent aussi réussir un test et un jeu de rôle. Si ce n'est pas maîtrisé, ils ne sortent pas. Et s'il y a un manquement éthique, on arrête la collaboration tout de suite. »

Cette rigueur, parfois perçue comme une forme de commerce incisif, n'est pas toujours bien accueillie. « Certains trouvent qu'on prend trop de place, cependant nos investissements ont été lourds, aussi bien en énergie qu'en ressources humaines. La concurrence est rude, mais saine tant qu'elle pousse à mieux faire », tempère le project manager.

« On sait que certains nous regardent de travers, mais on est là pour faire avancer les lignes. »

Michael Bontemps, Europe project manager



Michael Bontemps
- © Picto

Éthique, innovation et responsabilité

Leur engagement s'incarne aussi dans leur manière de concevoir leur mission. « Il faut fidéliser, créer une vraie relation avec les gens », estime François Brin. « On propose des produits pour dix ans minimums. On s'engage sur des solutions durables et concrètes. » L'approche est résolument tournée vers l'humain, avec une équipe « solidaire, complémentaire, où chacun a ses forces, ses failles aussi. Et c'est ce qui fait qu'on avance. »

Côté produits, outre les panneaux photovoltaïques, les batteries, les onduleurs et les bornes électriques, leur fierté actuelle repose notamment sur un boiler thermodynamique all-in-one, un système multifonction à la fois innovant, écologique et autonome. « Il fonctionne aussi bien pour le chauffage que pour l'eau chaude, sans émission nocive pour la couche d'ozone », explique François Brin. « Ce genre de produit, c'est une réponse concrète aux enjeux actuels. » Il répond à une double exigence : consommer moins et impacter moins, tout en restant simple d'usage pour les ménages.

« On sait que le 100% recyclable n'existe pas encore, mais par rapport au fossile ou au nucléaire, on fait un bond en avant », poursuit-il. Leur approche vise à minimiser l'impact tout en maximisant l'utilité, à travers des technologies durables et adaptées aux réalités locales.

« Être entrepreneur engagé, c'est aussi avoir un mental. Il faut une vision, une éthique, et de la résilience », résume Michael Bontemps. Et d'ajouter : « On ne gagne jamais seul. Ce sont les équipes, les complémentarités et parfois les tensions qui nous font progresser. »

Sébastien Yernaux
Photos : ©Picto

<https://www.infogreen.lu/>



La nature a besoin
d'alliés.

Déjà **200 000 arbres**
plantés par Capner –
et ce n'est qu'un **début!**

Scannez le QR code pour en savoir plus.



<https://www.infogreen.lu/>