

LAURENT MALERBA

“

**NOUS APPORTONS
DES SOLUTIONS
D'INDÉPENDANCE
ÉNERGÉTIQUE
ÉLECTRIQUE
À NOS CLIENTS**

”

Installé à quelques encablures du Groupama Stadium, Rhône Solaire Pro est passé du stade de structure artisanale à celui de petite PME familiale. Une dynamique que son président entretient en s'adossant sur les valeurs d'excellence qu'il partage avec l'OL.

Comment est né Rhône Solaire Pro ?

J'ai créé l'entreprise en 2003. J'avais 20 ans lorsque je me suis lancé et j'étais à la fois porté par une envie très forte de vivre une vie d'entrepreneur, mais aussi par la certitude que développer une énergie propre et durable était une belle ambition et un concept fondamental pour assurer l'avenir de la planète et de nos enfants. C'était difficile bien entendu au départ, car à cette époque l'entreprise était une structure artisanale et m'imposait de grosses charges de travail. Avec les années, je suis passé progressivement à une taille de petite PME familiale, tout en m'efforçant de conserver les valeurs originelles de l'entreprise.

Quelles sont-elles ces valeurs originelles ?

La satisfaction du client, la réalisation d'un travail de qualité, la mise en œuvre de produits également de qualité et la réactivité. Ce sont des valeurs simples, mais elles constituent le fil rouge de notre pratique quotidienne. Elles symbolisent la compétence professionnelle que nous déclinons sur chaque chantier que nous réalisons. C'est essentiel à mes yeux et nous entretenons cette quête d'excellence en étant mono activité et mono produit depuis 20 ans. Je suis convaincu que c'est par la répétition des mêmes gestes que l'on s'améliore sans cesse dans sa pratique professionnelle.

De façon très concrète, en quoi consiste votre activité ?

Nous avons pour ambition d'apporter des solutions d'indépendance énergétique électrique à nos clients, en maîtrisant en interne l'intégralité du process, y compris l'ensemble des démarches administratives. Sur les chantiers que nous réalisons, cela passe par la fourniture et la pose de systèmes photovoltaïques et par la livraison clé en main de produits prêts à fonctionner.

Qui sont vos clients ?

Nous avons deux grandes familles de clients : les particuliers, notre cible commerciale d'origine, et les professionnels. Pour le moment, les premiers représentent environ 90 % des commandes que nous signons. Mais nous avons commencé à travailler avec les professionnels il y a seule-



ment deux ans et nous développons cette filière progressivement. La montée en puissance est rapide et en 2025 ils devraient peser pour au moins 30 % de notre chiffre d'affaires.

Sur combien de temps s'étale la réalisation d'un chantier ?

S'il s'agit d'une opération chez des particuliers, nous sommes sur une moyenne de 1 à 2 jours. En revanche, pour les entreprises, où il s'agit de chantiers forcément plus importants, il faut compter une semaine voire plus, en fonction des surfaces à couvrir. Plus globalement, il y a en moyenne 2 à 3 mois entre la prise de contact avec nous et l'installation de la solution photovoltaïque.

Est-ce que la technologie des produits que vous posez évolue ?

Bien entendu ! Les technologies évoluent et la qualité s'améliore en termes de rendement. Les panneaux sont certes de plus en plus petits, mais ils sont aussi de plus en plus puissants. Par ailleurs, les systèmes que nous mettons en œuvre sont de plus en plus connectés. Cela signifie qu'ils apportent un maximum de retour d'information aux utilisateurs, via des applications notamment. Le surplus non consommé s'optimise quant à lui grâce à une solution de batterie virtuelle innovante.

Sur quel secteur géographique intervenez-vous ?

Nous travaillons sur la région Auvergne-Rhône-Alpes dans son ensemble, mais il est clair que nous réalisons la majeure partie de nos chantiers dans un rayon de 1h30 à 2h de route autour de notre entreprise. Nous pourrions pousser un peu plus loin à l'avenir, si nous arrivons à empiler les briques qui nous permettent de grandir et de développer la structure, tout en conservant le même niveau de qualité et de réactivité. Mais à mes yeux, la priorité reste quand même de maintenir notre niveau de qualité sur ce territoire et de bien servir nos clients.

N'est-ce pas trop difficile aujourd'hui de trouver les collaborateurs pour assurer la réalisation de ces chantiers ?

Si bien entendu c'est très compliqué. Nous sommes en recrutement toute l'année sur tous les services et tous les postes. Nous cherchons des salariés qui ont envie d'apprendre et de monter en compétence avec nous. Je suis d'ailleurs en train de mettre quatre nouveaux postes en place. C'est d'autant plus important aujourd'hui, parce que le marché progresse vite et de façon continue. Il y a deux ans, nous étions tout juste 15 et nous réalisons 5 M€. Je pense que cette dynamique va se prolonger à l'avenir car le marché est en plein essor et le restera. En fait, je cherche de nouveaux locaux, car nous sommes désormais un peu à l'étroit dans notre bâtiment actuel pour assumer notre croissance. Je cherche dans l'est lyonnais bien entendu.

Impossible de terminer cet entretien sans vous poser une question sur l'OL. Pourquoi et depuis quand êtes-vous partenaire du club ?

Nous sommes partenaires depuis trois ans et il est clair que ma motivation est avant tout liée à ma passion et à celle de mes collaborateurs pour le football. Et comme nous sommes tous lyonnais, nous sommes bien évidemment supporters de l'OL. Je profite quand même de ma présence dans les salons du Groupama Stadium pour rencontrer des clients potentiels et développer mon réseau, mais le moteur de notre présence au stade reste avant tout le plaisir.

RHÔNE SOLAIRE PRO

SIÈGE : DÉCINES

PRÉSIDENT : LAURENT MALERBA

EFFECTIFS : 25 PERSONNES

CHIFFRE D'AFFAIRES : 8 M€