

# Le pionnier du solaire est devenu leader de Suisse romande

**Ces entreprises qui ont de l'énergie à revendre**

En collaboration avec le



## Bâtiment

**Lancée en 1996 sur un marché encore obscur, l'entreprise Solstis dépasse les 100 employés à la faveur du boom du panneau photovoltaïque.**

On peine aujourd'hui à le croire. Mais la Suisse des années 90 était encore à la pointe du développement des énergies solaires. C'est dans ce contexte qu'est né Solstis, fondée en 1996 par deux ingénieurs de l'EPFL, Jacques Bonvin et Pascal Affolter. Croyant fermement à cette énergie, ils se sont lancés alors que le marché du panneau solaire était encore quasi inexistant. Un quart de siècle plus tard, le petit installateur lausannois est toujours basé dans le quartier de Sévelin-Sébeillon, mais il est devenu l'un des leaders du segment avec des filiales dans toute la Suisse romande.

«Nous sommes toujours aussi fascinés par la beauté de cette énergie inépuisable, qui n'envoie jamais de facture», lancent Raphaël Parera et Stéphane Krattinger. Tous deux codirigent désormais Solstis. Arrivés dans l'entreprise dans les années 2000, ils ont eu l'opportunité de reprendre les rênes au travers de son rachat (management buyout) en 2019. «Nous avons eu de la chance d'arriver à financer ce rachat, rattachent-ils. Il a fallu nous endetter lourdement à un moment où les banques de la place nous rigolaient au nez.»

La crise énergétique n'était pas encore de toutes les conversations à ce moment. Mais le marché du solaire avait déjà connu son premier boom. «L'entreprise grandit de 10 collaborateurs par an, en



Dans le quartier lausannois de Sévelin, Raphaël Parera et Stéphane Krattinger montrent deux panneaux que vingt ans de développement séparent. ADE

«L'entrée dans le capital de BKW ne change rien, nous restons une entreprise locale avec l'esprit start-up qui nous anime toujours.»

**Raphaël Parera et Stéphane Krattinger,** codirecteurs de Solstis

moyenne, depuis sa création, mais la croissance s'est surtout faite au cours des deux booms du solaire, rappelle Raphaël Parera. D'abord entre 2008 et 2012, avec l'introduction de la RPC (rachat à prix coûtant) par la Confédération et puis aujourd'hui, où le grand public semble découvrir l'utilité de l'énergie solaire.»

## La demande explose

Entre le Covid et la crise énergétique, la demande a explosé. «Cette année, nous allons dépasser les

800 installations annuelles mises en service et nous avons dépassé la centaine de collaborateurs», comptent les deux codirecteurs.

Tous deux ne se frottent pas les mains pour autant. L'afflux de commandes, les délais de livraison et la demande en installateurs pèsent sur le secteur. «On ne profite pas financièrement du boom actuel du solaire, assurent-ils. Il nous sert principalement à financer notre croissance, nos tarifs n'ayant augmenté qu'avec les hausses des fabricants, avec même bien souvent des hausses rétroactives qui ne peuvent être soumises à nos clients.»

L'intérêt de ce secteur n'a pas échappé aux géants nationaux que sont les gestionnaires de réseaux électriques. Tous ou presque se sont mis au solaire, augmentant la pression sur les PME. «Nous avons dû nous réinventer à chaque changement de régulation mais davantage encore il y a cinq ans, lorsque les gros distributeurs romands ont commencé à se lancer dans le solaire, dont ils ont longtemps tenté de bloquer le développement, ex-

plique Raphaël Parera. Ils nous ont pris des parts de marché mais n'ont jamais réussi à nous ravir la position de leader.»

## Le marché des particuliers

Face à ce marché qui se durcit, la SA lausannoise s'est laissé séduire par l'énergéticien bernois BKW, qui souhaitait développer son secteur photovoltaïque en rachetant la majorité des parts de Solstis. Le rachat est intervenu au début de l'été. «L'entrée dans le capital de BKW ne change rien, nous restons une entreprise locale avec l'esprit start-up qui nous anime toujours, assurent les deux directeurs. Nous avons tous les avantages d'un entrepreneur, mais avec une sécurité de plus en regard de la pérennité donnée à l'entreprise et aux postes de travail.»

L'entreprise a grandi en partie grâce au marché des particuliers. Particulièrement exigeante en termes d'esthétique, cette clientèle permet à l'entreprise de développer de nouvelles façons de disposer du photovoltaïque. «Aujourd'hui, presque tout est possible: à Genève, on a dû tester pas

mal de choses, comme ces panneaux solaires faits à partir de la photo du gazon anglais d'un propriétaire, s'amuse Stéphane Krattinger. Et puis il y a ce client qui voulait recouvrir sa façade de panneaux réalisés avec le motif d'un tissu qu'il avait déniché en Italie.»

La crise semble faciliter l'installation du solaire, y compris auprès des règlements communaux. «Elles sont toujours un frein qui pèse sur les coûts des projets, commente Raphaël Parera. Mais elles sont aussi un garde-fou qui évite de pouvoir faire n'importe quoi, ce qui finirait par nuire à notre secteur.»

La chose qu'il redoute vient surtout de loin. «Nous subissons la concurrence déloyale de fournisseurs et installateurs proposant des modules de marque allemande et fabriqués entièrement en Asie. Cela fausse le marché et c'est un abus que nous souhaitons dénoncer.» Comme quoi, l'esprit militant des débuts demeure au sein de l'entreprise, qui se réjouit de voir l'industrie européenne du solaire reprendre du service.

**Alain Détraz**

