



■ Solar Distribution : antiquaire photovoltaïque vintage sans frontière



Stefan Mathia

Yann Monnier



SOLAR

DISTRIBUTION

Fruit d'une rencontre entre un spécialiste du photovoltaïque polyglotte et un commercial hors pair, la société Solar Distribution créée en 2008 s'est spécialisée dans une niche extrêmement pertinente, celles de produits rattrapés par l'obsolescence dans un marché où la technologie évolue à vitesse grand V. Des produits cependant très prisés quand la durée des installations dépasse allégrement les trente ans ! Rencontre avec ces « déstockeurs de l'impossible » !

Leur première rencontre lors du salon des ENR 2009 à EuroExpo Lyon 2009 a fait des étincelles. Comme un malentendu entre Stefan Mathia et Yann Monnier deux passionnés intransigeants de la chose solaire ! Et comme chacun sait, la passion se vit dans l'excès. C'est finalement autour d'un verre que se poursuivra une discussion amicale et constructive. Très constructive. Avec d'un côté le commercial né et créateur d'entreprise dans l'âme, Yann Monnier, qui dans sa première partie de carrière a pratiqué la vente directe à haute intensité entre installateur de récepteurs numériques pour la télévision (paraboles et terminaux numériques), purificateurs d'air et matelas à eau... avant de se lancer en 2008 dans le photovoltaïque. Quand il a vendu son entreprise de matelas à eau il

manageait jusqu'à 100 personnes et avait mis en place des formations commerciales, un service télémarketing, des équipes d'installateurs, la gestion, administratif, finance et management, etc... De l'autre Stefan Mathia, l'expert du solaire qui a travaillé dès les années 1990 pour Total Energie et qui n'a eu de cesse de parcourir l'Europe. Il a tout connu du développement du solaire, du site isolé au raccordé réseau qu'il a vu naître dans toute l'Europe, et notamment en Allemagne. En 2006, ce polyglotte qui parle cinq langues est recruté par IberSolar en Espagne en qualité de spécialiste du commerce international. Un duo très complémentaire, un mariage parfait, pour répondre au grand boom du photovoltaïque en Europe.



La force du plus large réseau de partenaires et d'acteurs en Europe

Créée en 2008 par Yann Monnier avec 500 euros de capital, la société Solar Distribution, installée en Vendée, a vocation à se faire une place dans ce nouvel eldorado. Elle fait, dès les commencements, le pari de la souplesse et de l'efficacité dans ce marché émergent du photovoltaïque. « *Les produits solaires que j'achetais, je les avais déjà vendus. L'idée était de fonctionner avec très peu de stock en négociant avec les transporteurs maritimes et aériens* » souligne Yann Monnier. Dès le départ, Solar Distribution a choisi de s'affranchir des schémas classiques de distribution - contrat avec un fabricant, limitation de territoire et objectifs annuels - pour aller chercher chaque jour les produits à offrir à ses clients. La phase d'amorçage fut probante. Très vite Yann Monnier prend le parti de donner une dimension internationale à l'entreprise. Stefan Mathia qui lui avait vendu ses premiers containers de modules Suntech a le profil idéal avec ces vingt ans d'expérience. Banco ! Yann Monnier ouvre le capital de sa société pour accueillir à 50/50 son nouvel acolyte dont la société espagnole commençait à ressentir les effets de la crise du photovoltaïque en Espagne. « *J'avais pour mission d'aller défricher des zones difficiles et de dénicher de nouveaux marchés pour alimenter les milliers d'acteurs installateurs qui avaient fleuri en Europe. C'est à ce moment, avec Yann, que nous avons créé un incroyable réseau, certainement le plus large réseau de partenaires et d'acteurs en Europe* » confirme Stefan Mathia.

Des solutionneurs de la pénurie

Sur les trois premières années d'activité, Solar Distribution réalise plus de 20 millions d'euros de chiffres d'affaires porté par la croissance démentielle de ce marché en Europe. Fin 2010, sous la pression exacerbée de la demande, des phénomènes de pénurie de matériels se produisent dans toute l'Europe. Par son choix stratégique de ventilation de la production, le groupe SMA, leader du marché, ne peut par exemple pas livrer tous ses clients avant plusieurs mois. C'est là que Solar Distribution va se forger une réputation de chevalier blanc. « *Grâce à notre réseau, nous trouvons des solutions que personne ne trouvait. Nous allons dénicher des onduleurs SMA en Espagne, en République Tchèque ou en Belgique. Nous avons été des solutionneurs de la pénurie pour bon nombre de nos clients* » reconnaît Stefan Mathia. Et finalement, cette vocation de sauveur a perduré. Elle est même devenue la spécialité de Solar Distribution. Une niche de marché dans laquelle l'entreprise excelle par la force de son réseau et de son expérience gagnée avec le temps. « *Notre forme de société et sa pérennité peuvent être intéressants dans un secteur où la capacité d'adaptation est certes primordiale, mais où le matériel évolue rapidement et devient vite obsolète au regard de nouvelles règles normatives, en « laissant sur le bord de la route » des références de produits qui ne s'installent plus ou qui ne se fabriquent plus et qui sont, pour le coup, très difficiles à trouver. Ces produits sont pourtant encore demandés notamment pour des remplacements à l'identique très recherchés sous peine de perdre les conditions de marché ou pour éviter de refaire un calepinage en conservant l'équilibre financier du repowering avec des gains énormes* » assure Yann Monnier.



■ Déstockeurs de l'impossible

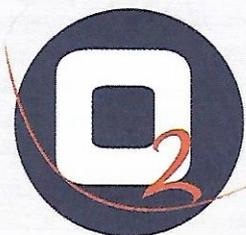
Solar Distribution qui a réalisé 2,5 millions d'euro de CA en 2019 est ainsi devenue le spécialiste européen du déstockage photovoltaïque et compte parmi ses clients et ses fournisseurs de très grands groupes industriels autant que des acteurs régionaux du solaire Européen. «*Nous sommes certes un petit acteur, mais un petit acteur qui se faufile. Par le fait, nous sommes régulièrement interrogés par de nombreuses sociétés comme par exemple en France EDF, ENGIE, INEO, BOUYGUES, et autres... pour des panneaux de remplacements de 210Wc impossibles à trouver ou des onduleurs qui ne se fabriquent plus comme le SMA SMC 11 000, la Mercedes de l'onduleur. En fait, nous fournissons tout en onduleurs : toutes marques, toutes références, toutes quantités... Notre point fort réside dans notre extrême réactivité. Dans la journée, on peut trouver le matériel. Notre base de données produits couvre le monde entier. Si nous avons 100 produits chez nous en stock, nous sommes capables d'en trouver dix fois plus ailleurs dans le monde en Europe, en Asie ou au Moyen-Orient*» poursuit Stefan Mathia. Les deux fondateurs

de Solar Distribution ont gagné le surnom de déstockeurs de l'impossible, de part leur capacité à fournir des onduleurs ou panneaux obsolètes, des moutons à cinq pattes, pour faire des SAV sur des chantiers européens mais aussi par leur connaissance de l'export qui leur permet de vider les stocks des entreprises européennes en les proposant sur d'autres continents où les normes n'évoluent pas aussi vite. Une sorte d'antiquaire vintage du photovoltaïque sans frontière.

■ Distributeur au bout du monde

Car l'autre fierté de Solar Distribution, c'est l'export. On l'a dit, l'entreprise a, depuis sa création, l'ambition de se positionner à l'international, en particulier sur les marchés complexes, fortement concurrentiel voir considérés comme «à risque» par certains de ses homologues. «*La société peut se targuer depuis ses bureaux de Landeronde en Vendée de vendre des onduleurs en Inde, au Pakistan, en Bolivie, en Erythrée, en Arabie Saoudite, en Ukraine, au Burkina Faso ou encore en Australie...*» conclut Stefan Mathia qui s'interroge sur l'opportunité de créer une société en Allemagne, un pays où sont réalisés de nombreux achats de fournitures mais aussi celui qui connaît en premier l'obsolescence des matériels. Sans oublier l'Asie où le duo d'entrepreneurs en visage aussi de dupliquer le business modèle de Solar Distribution. Tant il est vrai que la tendance vintage en plein revival l'est aussi dans le secteur photovoltaïque mondial...

De la fabrication sur mesure



Et si Solar Distribution ne parvient pas à trouver le module solaire qu'il vous faut, l'entreprise le fait fabriquer sur mesure dans une usine partenaire à partir d'un certain volume s'entend, à savoir une cinquantaine de pièces jusqu'à plusieurs milliers. «*Les modules sur mesure que nous fournissons le sont nous notre propre marque O2 Solar, nous effectuons les contrôles qualité pour offrir une qualité et une garantie françaises*» complète Stefan Mathia. Plus qu'un distributeur, un dénicheur de solutions parfaitement adapté à un marché qui roule à marche forcée technologique...