

« Nous étions en galère pour recruter à Agen il y a cinq ans, ce n'est plus le cas ! » (4/4)

INTERVIEW. Directeur général de Fonroche Éclairage, leader mondial de l'éclairage public solaire implanté à Agen (Lot-et-Garonne), Laurent Lubrano, revient pour La Tribune sur le recentrage stratégique opéré en début d'année par la vente de Fonroche Biogaz à Total Énergies, et sur le regain d'intérêt qu'il constate pour son entreprise à la faveur de la crise sanitaire.

Écoutez cet article

Powered
by [ETX Daily Up](#)

00:00/05:33

Propos recueillis par Pierre Cheminade

08 Oct 2021, 6:28



Laurent Lubrano, le PDG de Fonroche Lightning, recrute à plein régime à Agen. (Crédits : Fonroche Lightning)

LA TRIBUNE - [Fonroche a cédé début 2021 sa branche Biogaz à Total Énergies](#), pour se recentrer exclusivement sur l'éclairage solaire. Pourquoi ce choix ?

Laurent LUBRANO - Fonroche Biogaz est une grande réussite et les étapes suivantes de son développement nécessitaient une puissance financière et un support industriel d'un autre niveau, d'où la volonté de passer la main à Total Énergie. Ce qui a aussi motivé notre décision, c'est l'ampleur que prenait notre activité d'éclairage solaire, lancée en 2010. La petite start-up Fonroche Éclairage était devenue une pépite de 200 salariés ! Aujourd'hui nous réalisons un chiffre d'affaires annuel de 65 millions d'euros, qui double tous les ans. Et nous éclairons à peu près une centaine de nouvelles infrastructures tous les mois. Pour vous donner

une idée du développement, nous équipions cinq à dix infrastructures par mois il y a cinq ans.

Ce développement est aussi permis par l'adéquation que l'on constate désormais entre le marché, la technologie et les enjeux de développement durable. Non seulement le solaire réduit l'impact carbone de l'éclairage public - 10 lampadaires solaires permettent d'économiser 902 kg de Co2 en moyenne par an en France - mais il est aussi moins coûteux que l'éclairage conventionnel - il ne nécessite pas de raccordement au réseau, donc pas de tranchée à creuser, ni de câble ou de tableau électrique à installer. Globalement, l'investissement est réduit de -10 % à -40 % en fonction de l'infrastructure à équiper. Ce n'est pas négligeable quand on sait que l'éclairage pèse pour 40 % dans la facture d'électricité d'une commune. Un directeur des services qui aujourd'hui n'intègre pas de lampadaire solaire dans un projet d'éclairage public, a priori, c'est surtout qu'il n'est pas assez informé.

D'où la nécessité du Fonroche lighting tour lancé la semaine dernière ?

Oui ! Crise sanitaire oblige, il nous fallait aller au-devant des acteurs que nous avons l'habitude de rencontrer dans de nombreux salons. Nous avons donc eu l'idée de ce bus entièrement équipé pour présenter nos produits et démontrer la pertinence de l'éclairage solaire, à travers une tournée de 26 dates, en France, en Belgique et en Suisse. Et nous rencontrons un certain succès : 80 rendez-vous ont été pris, par exemple, pour notre venue à Laguenne, à côté de Tulle (Corrèze), le 27 septembre !



Les lampadaires solaires déployées par Fonroche (crédits : Fonroche Lightning)

Vous êtes aussi présent à l'étranger. Où en êtes-vous de votre développement à l'international ?

Nous avons démarré l'export en 2014, avec un fort développement en Afrique. Nous avons par exemple remporté en 2017 un marché au Sénégal de 50.000 lampadaires solaires, que nous avons installés en deux ans et qui éclairent aujourd'hui un tiers du pays, soit sept millions de personnes. Nous sommes aussi présents au Bénin, au Maroc, au Burkina Faso, ce qui nous a poussés à ouvrir plusieurs filiales sur le continent : à Dakar (Sénégal), à Cotonou (Benin) et à Cape Town (Afrique du Sud). Aux États-Unis, nous avons racheté un concurrent il y a deux ans [SolarOne], qui

était leader du marché et existait depuis une quinzaine d'années ; et nous avons créé une filiale au Chili l'an dernier, pour nous déployer sur le continent sud-américain. Et bien sûr, nous ciblons aussi le marché européen, avec des projets en Espagne, en Italie, en Croatie, en Allemagne, ou encore en Autriche et en Suisse. Si nous captions tous les marchés que nous sommes en train d'étudier, nous devrions doubler notre effectif dans les deux ou trois ans.

close
volume_off

Les premiers lampadaires solaires Fonroche datent donc d'il y a environ dix ans. Comment envisagez-vous leur fin de vie ?

Nous nous y préparons, même si pour l'heure nous n'avons aucun lampadaire à recycler. Notre futur siège, en cours de construction sur le site de la Technopole Agen-Garonne, inclura une unité de recyclage. Nous avons acheté ce terrain de 4 hectares pour rassembler nos équipes de production et de R&D, et plus globalement, faire de ce lieu le centre mondial de l'énergie solaire (1).

On parle beaucoup du [regain d'attractivité des villes moyennes](#) : est-ce un phénomène que vous constatez vous-même en tant qu'entrepreneur, et si oui, comment cela se traduit-il ?

Fonroche suscite clairement de plus en plus d'intérêt, c'est certain, nous n'avons jamais eu autant de candidatures spontanées que ces derniers mois ! Je pense que c'est lié à deux phénomènes. D'abord, Fonroche est de plus en plus connue et reconnue comme le leader de son secteur. Ce n'est plus la petite start-up balbutiante, donc des gens qui viennent de l'aéronautique, de l'aérospatial, de l'automobile s'y projettent en se disant qu'ils peuvent y faire carrière. Et oui, bien sûr, la crise sanitaire a joué un rôle : le territoire est attractif, on peut y trouver un emploi et y acheter une belle maison en pierre. Si nous étions en galère pour recruter il y a cinq ou six ans, ce n'est plus du tout le cas !

(1) Le projet, qui nécessite un investissement de 12 à 15 millions d'euros a été confié à l'architecte agenais François de la Serre, et prévoit la réalisation d'un bâtiment en R + 1 composé de 3.000 m² de bureaux et 6.000 m² de surface de production.