

Raphaël Baudet, un ancien directeur financier reconverti patron de PME

L'entreprise Solight, installée à Sainte-Sigolène (Haute-Loire), fabrique des carrosseries ultra-légères. Son patron au parcours atypique tente de convaincre les grands constructeurs de véhicules de travailler avec lui.



Raphaël Baudet (2e en partant de la gauche), patron de Solight, et son équipe. © Radio France - GUYOTAT Florent

Dans sa vie d'avant, Raphaël Baudet était directeur financier d'un groupe américain installé en France. *"J'en avais marre de parler à longueur de journée de faire des économies, de réduire les coûts. J'ai voulu passer à autre chose"*, dit ce jeune quadragénaire. Et le voici désormais patron d'une petite usine de dix salariés, perchée sur les monts du Velay, à la campagne : *"Je gagne deux fois moins que lorsque j'étais salarié d'un groupe. J'ai investi 225.000 euros dans mon entreprise. Cela représente toutes mes économies, tout ce que j'ai pu gagner depuis un peu plus de 20 ans."*

Raphaël Baudet s'est donc spécialisé dans la carrosserie pour les camionnettes. Et il s'est associé à d'anciens salariés d'un garage voisin, qui eux aussi ont investi presque toutes leurs économies. Le patron de Solight défend le produit qu'il espère vendre un jour massivement : *"C'est très solide, c'est du nid d'abeilles alvéolaire, utilisé dans l'aéronautique. Pour un véhicule de 20m³, cela pèse 400 kilos de moins qu'une carrosserie traditionnelle"*, explique-t-il.

Le rêve d'une carrosserie 100% made in France

Ce qui permet soit de mettre plus de marchandises dans le véhicule, sans dépasser la limite autorisée par le code de la route, soit de faire des économies de carburant.

Chez [Solight](#), on réfléchit aussi à la provenance des matériaux. On rêve d'une carrosserie 100 % *made in France*, même si ce n'est pas le cas pour l'instant : *"Nous utilisons du panneau composite en polypropylène. Aujourd'hui ce matériau vient principalement de Chine et d'Allemagne. Mais dans un délai relativement court, on sera capable de s'approvisionner à quelques centaines de mètres de chez nous. Même si c'est un peu plus cher, je préfère faire appel à des entrepreneurs locaux. Il faut imaginer qu'en Chine, il y a des désagréments au niveau du contrôle de la qualité et des délais qui sont des freins."*

Raphaël Baudet est donc attaché à une certaine forme de patriotisme économique. Mais il y a plus urgent pour lui, il doit trouver vite des clients pour faire vivre dix salariés. Car sa société est toute jeune, elle n'a été créée qu'en août dernier et elle ne gagne pas d'argent pour le moment : *"On reste une start-up industrielle, ça veut dire beaucoup de matériel avec des emprunts importants à rembourser. C'est difficile aujourd'hui, mais je pense que l'on va parvenir à se développer."*

L'espoir de ce patron vient surtout des négociations qu'il mène avec une grande marque française de véhicules. Elle pourrait lui passer commande...