

DOSSIER NOMINÉ



Alexis Vander Putten
Founder & CEO Energreen
TVA: BE0817.733.655

Organised by:



With the support of:



DOSSIER CANDIDATURE

DESCRIPTIF PERSONNEL

Nom: Vander Putten

Prénom: Alexis

Fonction: CEO

Société: Energreen

Adresse: Avenue Lavoisier 13 – 1300 Wavre

Téléphone: 010/45.13.73

Téléfax: 010/45.90.73

GSM: 0479/65.62.57

Internet: www.energreen.be

E-mail prof.: avp@energreen.be

Nationalité: Belge

Date de naissance: 29.08.1984

Langues: Français, anglais, neerlandais

Formation: Ingénieur de gestion (et en outre : master en gestion durable des bâtiments)

Carrière: ABX Logistics – CBC Banque – Energreen

Assoc. Club(s) : Top Management ; Cercle du Lac

Hobby(ies): Football, course à pieds/fitness. Un bon repas entre amis.

Philosophie des affaires : Ma philosophie c'est avant tout d'oser. Oser entreprendre, oser avancer, oser innover, oser se lancer. C'est parfois ce qui manque à une idée se concrétiser, C'est souvent ce qu'il manque à une petite entreprise pour continuer à grandir et aller de l'avant.

Il est également important pour moi de travailler dans le respect d'autrui et de manière honnête. C'est une philosophie importante pour mes clients mais surtout pour mes collaborateurs. Cette philosophie est bénéfique pour son bien être interne et pour les affaires à moyen et long terme.

Enfin, il est pour moi essentiel de représenter un produit qui correspond à mes valeurs. En choisissant d'être actif dans le renouvelable, j'ai fondé une entreprise nécessaire pour le monde de demain.

DESCRIPTIF ENTREPRISE

Secteur d'activité: Energies renouvelables

Spécialisation de l'entreprise: Installation de panneaux photovoltaïques, chaudières, pompe à chaleur, batteries domestiques. Services après-ventes et contrats d'entretiens liés.

Bref historique de la société: 2008-2009 : Création d'Energreen SPRL dans l'installation de panneaux photovoltaïques, une entreprise belge et familiale. 2011 : Passage en SA et Renforcement financier 2013 : Diversification dans le chauffage (Pellet, pompe à chaleur) 2014 : Acquisitions des clients de Sunswitch, Greensun, Solar4You, Inloc. 2015 : création de Energreen Services (contrats d'entretien et d'assurance) 2016 : Partenariats avec Eneco, Lampiris, ING, Test-achat, Belfius, Total. Diversification dans les batteries et la gestion de l'énergie (Smart home) 2017 : avec plus de 15% de part de marché en Belgique francophone, Energreen est aujourd'hui le leader en nombre d'installation photovoltaïque, prête à se lancer dans de nouveaux défis.

A noter: En 2013-2014, dû à une mauvaise communication gouvernementale sur les subsides, il y a eut une énorme crise dans le photovoltaïque (faillite de nombreuses entreprises). Grâce à notre capitalisation, à une structure de coût très flexibles (externes/sous-traitants), à une restructuration rapide, à une compression des coûts et à notre diversification : nous avons tenu le coup et quintuplé nos parts de marché après la crise.

Award :

2011 : Vainqueur Maca d'or Wavre

2013 : Finaliste Trends Business Tour

2015 : Vainqueur BNP Boost Your Business

Actionnariat: Alexis Vander Putten. Rachat des parts des 2 associés initiaux devenus « passifs » en septembre 2016.

Chiffre d'Affaires:

2012: 3500000

2013: 4750000

Effectifs:

2012: 20

2013: 40

Comité de Direction:

CEO: Alexis Vander Putten

CFO: Nisha Hunnumunt

CIO: Régis Vendewinkèle

CMO: Marco Desiderio

COO: Laurent Jansen

Mission: En analysant la facture des prospects, nous les conseillons sur l'ensemble des solutions d'économie d'énergie et nous leur vendons:

↳ Des solutions de production d'énergie :

- En se concentrant sur notre métier de base : le photovoltaïque!
- En prolongeant la relation client par des solutions de chauffage efficace (Gaz condensation et hybride, chaudière à pellet, Ballon thermodynamique)

↳ Des solutions de gestion d'énergie « Smart Home » :

- Stockage de l'énergie (batterie, kit anti-coupure)
- Gestion et monitoring

↳ Des services associés :

- Monitoring et régulation à distance des installations effectuées
- Diagnostic, nettoyage, réparation, maintenance et contrats d'entretien
- Suivi administratif et équipe d'experts à disposition

En établissant des partenariats pour des solutions ne faisant pas partie de sa gamme si tu écris cela, il faut donner des exemples de solutions des partenaires que tu offres à tes clients et qui ne font pas partie de la gamme actuelle.

Vision: Energreen veut devenir le leader incontesté

- en nombre d'installations
- et en satisfaction client

de solutions de production d'énergie qui diminuent la facture énergétique

- pour les particuliers et pour les petites et moyennes entreprises
- en Belgique Francophone (Région Wallonne, Région Bruxelloise et Brabant Flamand)

Valeurs:

Fiabilité :

- Rigueur dans l'exécution des processus et procédures
- Expertise technique, commerciale et administrative
- Faire ce que l'on dit et dire ce que l'on fait (en interne et à l'extérieur)

Satisfaction Client :

- Tout problème à une solution (amélioration continue)
- Passion, proactivité, dynamisme
- Ambition, innovation

Esprit d'Equipe:

- Communication rapide et transparente (bonnes et mauvaises nouvelles)
- Reconnaissance des performances des collaborateurs
- Bonne entente : moment de travail et moment de détente.

Nouvelles pratiques managériales: Le business model d'Energreen est basé sur un noyau interne (le personnel) d'où gravite un écosystème de sous-traitants expérimentés composés de commerciaux indépendants, d'installateurs, de fournisseurs de matériels et de partenaires.

La valeur ajoutée d'Energreen est de rester le SPOC client tout au long du cycle de vente, d'installations et de services après-vente. Nous nous positionnons sur le service client de qualité

- Elaboration d'un plan stratégique à 3 ans (méthodologie : 10 step planning process)
- Formation et utilisation de la méthode PCM – Process Communication Model pour le comité de direction (il s'agit d'une sorte de « MBTI » plus orienté sur la communication)
- Responsabilisation de jeunes collaborateurs très réactifs et intelligence collective.

Utilisation de nouvelles technologies: Nous sommes extrêmement bien positionné sur le WEB/google et la majorité de nos efforts marketing son online (SEA/SEO, mailing, Facebook)

Nous avons développés un ERP/CRM interne spécifique et ce depuis la création de l'entreprise (investissement IT important)

Nous avons une image d'entreprise sérieuse et professionnelle grâce à un

logo et une image propre et moderne. La qualité de nos offres (design et argumentaires) font la différence.

Aujourd'hui nous vendons et installons uniquement des produits de pointes comme par exemple : les batteries domestiques Tesla Powerwall, des solutions de Smarthome (Smappee, SMA, gesiton de chaudière à distance), des chaudières à Pellet Okofen, des panneaux Sunpower X21 (le plus puissant du monde).