

MINI GREEN POWER

Pivoter pour grandir

La PMI varoise Mini Green Power livre de petites centrales vertes clés en main. Pour rester compétitive, l'entreprise a fait évoluer son business model.



L'histoire de la création de Mini Green Power est celle de la remise en question d'un chef d'entreprise, Jean Riondel, ancien expert indépendant dans le nucléaire et responsable du démarrage des plus grandes centrales mondiales sur des sites à risque. «*J'ai été pris en otage en Iran [...] Sur mon dernier site, j'étais à proximité de Tel Aviv et on recevait les ogives provenant de la bande de*

Gaza», raconte le p-dg de Mini Green Power. Un contexte de travail qui a provoqué une prise de conscience: «*À 45 ans, j'ai compris que la direction que prenait l'homme dans l'énergie ne correspondait pas à ma vision.*»

Multitude. Jean Riondel s'applique alors, avec son associé Hubert Sabournin, à concevoir des centrales écologiques consommatrices de biocarburants: «*On fabrique de petites centrales clés en main qui génèrent soit de l'électricité soit de la chaleur*», explique le p-dg. La taille de ces centrales -200 m²- a son importance: «*Nous préférons faire mille petits sites plutôt qu'un seul. Ainsi, il devient plus complexe de les détruire en cas d'attaque.*» Des centrales qui ont l'avantage de consommer un biocarburant gratuit (déchets verts), d'avoir une durée de vie de 20 ans et d'être économiquement rentables. «*Le ROI se fait sur trois à cinq ans en fonction des régions et de l'usage. Elles peuvent alimenter des populations précaires en énergie comme, par exemple, un village de 4 000 habitants.*» «*Nous vendons les centrales à nos clients et ils se financent sur la valorisation de leurs déchets en les exploitant ou en*

vendant l'électricité à EDF», détaille Jean Riondel. La matière première peut être transformée en électricité ou en chaleur. Une mairie économisera ainsi le coût de la gestion de ses déchets en investissant dans une petite centrale là où, d'ordinaire, elle aurait dépensé près de 100 000 euros par an pour s'en débarrasser.

Pivot. Le client a donc tout intérêt à rentabiliser l'achat de sa centrale en revendant l'électricité produite. Mais, en France, Mini Green Power s'est frotté à un écueil: la taille des centrales ne permettait pas de réaliser un volume suffisant pour entrer dans les grilles de prix sponsorisés par EDF. L'entreprise a donc modifié sa stratégie: «*Depuis quelques mois, on a appris que nous étions éligibles à un tarif électrique si on augmentait la taille de nos centrales. Nous avons donc multiplié leur taille par quatre.*» Au final, le marché français s'est avéré trop complexe pour Mini Green Power qui voit son avenir proche en Europe et à l'étranger, notamment dans les pays en voie de développement. L'entreprise a su convaincre son premier client, un industriel du déchet sicilien, d'installer ses centrales et a obtenu des résultats très encourageants en ouvrant une filiale à Madagascar (Mada Green Power): «*On a réalisé 100 000 euros de chiffres d'affaires en trois mois.*» Pour 2021, Jean Riondel espère un carnet de commandes plein à craquer, avec un CA prévisionnel de 35 millions d'euros. «*Nous avons prévu de doubler notre CA tous les ans et de faire 70% à l'export*», prévoit-il. ■

twitter @barbara_prose



«**Le ROI se fait sur trois à cinq ans, en fonction des zones et de l'usage.**»

Jean Riondel

MINI GREEN POWER

Intégrateur de minicentrales vertes clés en main Hyères (83)

● SAS - Création en juin 2014

★ Jean Riondel et Hubert Sabournin - 18 personnes

CA 2017 (Prévisionnel)

1,5 million d'euros

twitter @minigreenpower



Une centrale a une durée de vie de 20 ans.

Le pilotage des centrales est automatisé à 100 %.