



MICHEL GALLIGO, président de Weole Energy

Il veut faire de la petite éolienne un produit de grande diffusion

Une dizaine de salariés début 2009, 18 actuellement, 30 en fin d'année... Pour l'instant, la crise n'inquiète guère Michel Galligo, président de Weole Energy. Son créneau? Le petit et moyen éolien (2 à 50 kW), livré clés en main à des clients particuliers, exploitants agricoles, entreprises ou collectivités locales.

«Pour l'instant, le marché des éoliennes domestiques n'est qu'une niche, presque un artisanat. Mais demain, ce sera un marché de masse et nous voulons faire partie des leaders», lance tranquillement cet ingénieur Supelec de 38 ans ayant fait l'essentiel de sa carrière dans les télécoms et le high-tech. Une expérience très utile selon lui pour réussir dans les énergies renouvelables. «En seize ans, dont sept passés chez Alcatel, j'ai observé comment certains grands noms de la téléphonie sont passés du statut de fabricant à celui, moins risqué, de spécificateur. C'est ce que je fais avec Weole.»

Du matériel venu de Chine, d'Allemagne et de France

A l'image de sa précédente start-up, East-West-Mobile, Weole est une entreprise sans usine, sorte de passerelle experte dans l'art de dénicher les meilleures solutions techniques là où elles sont aussi les moins chères. «C'est de Chine, où



GUILAUME ATGER / LE MONITEUR

est basé notre directeur industriel, que viennent les turbines. Mais l'électronique de puissance est allemande tandis que les accessoires électriques et les mâts sont français.» L'assemblage, qui représente 40% du coût final (50% pour le matériel et 10% pour le transport) se fait chez le client avec des installateurs qui se nomment Ineo, Vinci ou encore Cegelec. «Mais sous

la supervision de chefs de projet Weole», précise son président. S'il se méfie des inventeurs soi-disant géniaux, Michel Galligo croit aux vertus de la R&D. «Notre business plan prévoit d'investir 5 millions dans les quatre ans pour concevoir des produits plus simples, plus fiables et encore moins coûteux. L'innovation, ce n'est pas tant d'améliorer le rendement

que d'augmenter le nombre de kilowattheures produits par euro investi.» Une stratégie payante. Partie de zéro en 2007, l'entreprise a réalisé une trentaine d'installations en 2008 et compte faire dix fois mieux en 2009. «Contrairement à ce que certains croient, l'énergie éolienne n'intéresse pas que les écologistes!», conclut le créateur.

JEAN-CHARLES GUÉZEL ■

L'ENTREPRISE

- **Date de création :** 2007.
- **Activité :** étude, montage et maintenance de petites ou moyennes installations éoliennes.
- **Statut :** SAS au capital de 102 000 euros, détenu par six actionnaires privés (majoritaires) et deux investisseurs institutionnels (Crédit agricole Private Equity, Direct Energie).
- **Chiffre d'affaires 2008 :** 400 000 euros; prévisionnel 2009: 4,5 millions d'euros.
- **Effectif :** 18 personnes.
- **Siège :** Paris.
- **Site :** www.weole-energy.com

Pour doper ses ventes, Michel Galligo a monté un partenariat avec le fournisseur Direct Energie qui rachètera le surplus de production de la clientèle.