

MOSELLE ÉLECTRONIQUE

Aunilec veut multiplier par dix l'activité de sa filiale dédiée aux solutions photovoltaïques

Par Jean-François Michel, le 23 mai 2023

Le fabricant et distributeur de solutions pour le secours électrique et les économies d'énergie Aunilec, basé à Guénange en Moselle, veut imposer ses solutions sur un marché en plein essor : le photovoltaïque au Luxembourg.



▲ Les deux fondateurs et co-dirigeants d'Aunilec, Jean-Jacques Aubertin et Mario Nicolo, cherchent un directeur général pour se dégager de l'opérationnel et structurer l'entreprise pour la croissance à venir. — Photo : Jean-François Michel

Pour Mario Nicolo, le co-dirigeant d'Aunilec, le "potentiel du marché photovoltaïque au Luxembourg permet d'envisager de décupler l'activité en deux ou trois ans". Le fabricant et distributeur de solutions pour le secours électrique et les économies d'énergie installé à Guénange, en Moselle, qui réalise un total de 5,5 millions d'euros d'activité avec l'ensemble de ses filiales et emploie une vingtaine de personnes, compte s'installer solidement sur ce marché. Avec son associé Jean-Jacques Aubertin, Mario Nicolo vient de relancer une filiale au Luxembourg, appelée Aunilec Solar et dont l'objectif est de commercialiser au Grand-Duché les solutions photovoltaïques de l'entreprise mosellane.

"De septembre à décembre 2022, nous avons réalisé 300 000 euros de chiffre d'affaires. Sur un exercice complet, nous nous attendons donc à faire une activité comprise entre 1,1 et 1,5 million d'euros", détaille le co-dirigeant d'Aunilec. Une accélération portée par la volonté du gouvernement luxembourgeois, qui subventionne jusqu'à 70 % les projets photovoltaïques, subvention à laquelle viennent se rajouter des aides communales.

Un système solaire hybride

Pour faire la différence face à la concurrence, les dirigeants d'Aunilec comptent sur un système de stockage hybride, développé avec une entreprise partenaire basée à Taïwan : "Le système permet soit de vendre l'électricité produite par les panneaux solaires sur le réseau, soit de la consommer pour les besoins de la maison, soit de charger une batterie pour utiliser l'énergie électrique plus tard, la nuit par exemple, pour recharger un véhicule électrique", détaille Mario Nicolo. Pour faire face à la demande et répondre aux clients luxembourgeois, les dirigeants d'Aunilec comptent recruter rapidement une vingtaine de personnes pour leur filiale luxembourgeoise, et structurent actuellement un réseau de partenaires capables d'assurer la pose des installations.

Pourtant, instruit par l'expérience, Mario Nicolo ne veut pas céder à l'euphorie. "En 2009 et 2010, nous avons connu de très fortes croissances avec nos onduleurs solaires, sur le marché français du photovoltaïque. Nous étions passés de 2 millions d'euros de chiffre d'affaires à plus de 3,5 millions en une année. Et du jour au lendemain, tout s'est arrêté", rappelle le

dirigeant. En instaurant un moratoire sur tous les nouveaux projets photovoltaïques, le gouvernement Fillon, en mars 2010, a fait éclater la bulle du solaire. "Je ne pense pas que le scénario se répète au Luxembourg", estime Jean-Jacques Aubertin. "Leur stratégie solaire est bien réfléchie."



▲ La solution solaire développée par Aunilec permet de stocker l'énergie produite par des panneaux solaires mais aussi de la revendre sur le réseau électrique. - Photo : Jean-François Michel

Sur le périmètre français, les dirigeants d'Aunilec anticipent aussi de fortes croissances : de 3,5 millions d'euros aujourd'hui, l'activité devrait atteindre rapidement les 5 millions d'euros, portée par les solutions d'économie d'énergie développée par la PME mosellane. "En régulant la tension électrique, il est possible d'économiser de 5 à 8 % sur sa facture. Pour les gros consommateurs, ça fait une belle différence", assure Mario Nicolo. Concrètement, avant d'installer la solution d'optimisation de la tension, l'équipe d'Aunilec vient installer un boîtier qui simule son installation et permet, en une semaine, de mieux quantifier les futures économies. "Nous avons beaucoup été sollicités pour ces produits, mais l'intérêt est lié au tarif du kilowattheure", lâche le co-dirigeant d'Aunilec.

Se structurer pour mieux se développer

Multipliant les projets, la PME mosellane cherche à se structurer pour supporter la croissance à venir. "Nous recherchons un directeur général, qui puisse porter l'opérationnel au quotidien", détaillent Mario Nicolo et Jean-Jacques Aubertin. Propriétaires de 70 % du capital d'Aunilec, les deux fondateurs ont déjà fait rentrer un groupe luxembourgeois à hauteur de 30 %. Pour Mario Nicolo, c'est "une façon de penser à l'avenir". Aunilec travaille avec un partenaire industriel basé à Turin, en Italie, fabriquant des sources pour les éclairages de sécurité en marque blanche pour le groupe Legrand. La PME réalise entre 15 et 20 % avec ce grand compte." À l'origine, nous ne voulions pas dépasser 5 % avec un seul client", se souvient Mario Nicolo. Lancé avant le Covid, le travail mené pour convaincre Legrand et respecter les normes du spécialiste mondial des infrastructures électriques a donc payé. Pour Mario Nicolo, "ce travail a permis de mieux mettre les choses en place et de comprendre les structures d'un grand groupe". Un préalable au décollage de l'activité.

MOTS-CLÉS

INDUSTRIE

ÉLECTRONIQUE

MOSELLE

DÉVELOPPEMENT

ÉNERGIE

EUROPE

POLITIQUE ÉCONOMIQUE

POURSUIVEZ VOTRE LECTURE