

LE TEMPS

«C'est un succès pour l'écosystème vaudois»

VÉHICULE Rachetée par le géant de l'énergie Eaton, la jeune pousse vaudoise Green Motion, spécialisée dans le système de recharge électrique, vise l'international. Son patron, François Randin, affirme avoir trouvé un partenaire à la mesure de ses ambitions

PROPOS RECUEILLIS
PAR ÉTIENNE MEYER-VACHERAND

🐦 @EtienneMeyVa

Active depuis 2009 dans le domaine de la recharge des véhicules électriques, la start-up Green Motion vient tout juste d'être rachetée pour un montant inconnu par le géant de l'énergie Eaton, dont le siège social se trouve à Dublin. Mercredi, les deux entreprises présentaient une solution couplant leurs technologies pour permettre de gérer le réseau électrique d'un immeuble comme un système indépendant. Pour François Randin, patron et fondateur de Green Motion, l'essor actuel du marché de l'automobile électrique est le signal parfait pour un lancement à l'international.

«Nous travaillons aussi sur un aspect bidirectionnel, pour permettre de renvoyer l'énergie de la batterie de la voiture vers l'immeuble»

Une semaine seulement après votre rachat par Eaton, vous présentez déjà une offre combinant vos technologies, Building as a Grid. En quoi consiste-t-elle? C'est un couplage que nous avons présenté au Consumer Electronics Show (CES) 2020, dont l'objectif est d'optimiser la partie électrique d'un immeuble d'habitation ou professionnel. C'est un système qui combine des panneaux solaires, des systèmes électriques, des batteries pour le stockage de

l'énergie et des dispositifs de charge pour véhicules électriques. Nous allons fournir les bornes de recharge et les logiciels de gestion. Eaton apporte l'autre partie, notamment le système de stockage de l'énergie qui a été développé dans le canton de Vaud.

Coupler la recharge au stockage, c'est l'un des principaux défis pour le développement de la voiture électrique? A l'installation, la seule question qui se pose est de savoir s'il y a la puissance disponible pour mettre les véhicules en charge. C'est très binaire, soit vous l'avez, soit vous ne l'avez pas. Mais lorsqu'on charge plusieurs voitures simultanément, cela provoque des pics de puissance qui peuvent poser problème aux fournisseurs d'énergie. Le système de charge associé à un stockage permet d'éviter ce phénomène. L'objectif est aussi de développer des communautés d'autoconsommation. Avec l'apport du solaire, il est envisageable pour les clients d'imaginer revendre le surplus d'énergie à leurs voisins. Nous travaillons aussi sur un aspect bidirectionnel, pour permettre de renvoyer l'énergie de la batterie de la voiture vers l'immeuble quand il n'y en a pas besoin. Mais nous en sommes encore au stade du développement.

Votre rachat remet-il en cause le développement d'Evpass, votre réseau public de chargement pour véhicules électriques en Suisse? Absolument pas, nous restons actionnaire à un tiers d'Evpass aux côtés des Forces motrices valaisannes et du distributeur d'énergie argovien AEW Energie. C'est un laboratoire grandeur nature qui nous permet de tester nos produits. Le réseau compte actuellement 2151 stations et nous couvrons 27% des communes suisses.

Cela nous permet de disposer d'une base de données qui remonte à 2010. D'ici à la fin du printemps, nous allons proposer un abonnement mensuel, ce qui est une demande de nos utilisateurs. Hormis le creux que nous avons connu en avril 2020 avec le confinement, Evpass a enregistré plus de 1000 nouveaux membres par mois, sans compter les utilisateurs occasionnels.

INTERVIEW

Comment prévoyez-vous d'assurer la production pour remplir votre objectif de déploiement mondial? Jusqu'à fin 2019 nous ne produisions qu'en Suisse, mais depuis le CES de 2019 il a fallu que nous adaptions nos tarifs à l'étranger. Et la production suisse coûte trop cher. Nous gardons une partie de la production ici, notamment pour nos super-chargeurs, le reste est fabriqué dans une usine d'Eaton au Maroc. L'an prochain notre production sera multipliée par un facteur 10, nous allons passer de plusieurs milliers de bornes à plusieurs dizaines de milliers.

Dans le cadre de ce rachat, avez-vous eu des garanties sur le maintien de Green Motion en Suisse? Eaton est une entreprise que nous connaissons et avec qui nous travaillons depuis longtemps. Elle dispose d'un centre de R&D installé au Lieu de longue date et de son siège EMEA de Morges. Nous devenons une filiale et il n'y a aucun signe d'un départ ailleurs. La preuve, c'est que je suis encore là, ainsi que mon équipe. Il ne faut pas voir ce rachat comme une reddition d'une start-up suisse à un grand groupe étranger. Nous avons désormais les moyens de

LE TEMPS

nos ambitions. Sans l'apport d'Eaton je n'aurais pas pu envisager la distribution dans 175 pays. C'est une success-story pour Green Motion, mais aussi pour l'écosystème économique vaudois. Nous avons eu l'aide du canton pour nous lancer en tant que start-up, et la politique menée pour accueillir les sièges de grandes multinationales nous a permis de trouver nos premiers clients. Nous avons accès à un bassin de gens qualifiés et, si on ne les trouve pas, le cadre permet de les attirer de l'étranger. Il y a une vingtaine de nationalités différentes qui travaillent chez Green

Motion.

Votre rachat remet-il en cause la vente sous licence de votre technologie en Chine? Nous avons vendu une licence à notre actionnaire chinois minoritaire Zhongding en 2016, qui y a renoncé avec le rachat. C'est une technologie qui n'était plus à jour. Tous nos actionnaires se sont montrés bienveillants et ont collaboré lors de ce processus. Nous avons toujours privilégié des actionnaires industriels ayant une vision à long terme plutôt que financière. C'est aussi cet aspect qui nous a rapprochés d'Eaton. Le moment est par-

fait pour partir à l'international. La croissance des ventes de véhicules électriques est monumentale, doublée d'une consolidation du marché. Toutes les sociétés de la taille de Green Motion se sont fait racheter. Dans un premier temps, nous allons nous développer en Europe, mais je fonde beaucoup d'espoirs sur l'implantation d'Eaton aux Etats-Unis. Si le taux de conversion du parc automobile est de 10% en Europe, il n'est encore que de 1% aux Etats-Unis. Il y a des parts de marché à prendre. ■



François Randin: «L'an prochain, notre production passera de plusieurs milliers de bornes à plusieurs dizaines de milliers.»
(EDDY MOTTAZ/LE TEMPS)