

Akuo Energy passe à la vitesse supérieure



Akuo/SP

Eric Scotto. Pour financer ses futurs développements, le président d'Akuo Energy comptait ouvrir son capital d'ici trois à quatre ans. Mais tout s'est accéléré avec la guerre en Ukraine.

Son histoire est symptomatique des producteurs de renouvelables indépendants. Président d'Akuo Energy, une PME de 450 personnes qui compte plus de 80 centrales solaires et éoliennes dans 30 pays, Eric Scotto savait que pour financer ses futurs développements il allait devoir ouvrir son capital. Il pensait le faire d'ici trois à quatre ans, mais tout s'est accéléré avec la guerre en Ukraine. « Elle a mis en exergue notre dépendance aux énergies fossiles et à la Russie, dit-il. Nos prospects qui hier s'interrogeaient sur la pertinence des renouvelables sont désormais convaincus. » A l'image de Morgan Stanley qui, pour sécuriser ses approvisionnements et limiter la volatilité des prix de l'énergie, a conclu un accord d'achat d'électricité à long terme avec un parc éolien d'Akuo situé dans l'Illinois.

Avec un pipeline de 20 gigawatts à construire (l'équivalent de 12 EPR), la PME est surbookée. En un an, ses investissements annuels ont doublé à 2 milliards d'euros. Pour faire face à l'afflux de de-

mande, Eric Scotto, qui détient avec son associé Patrice Lucas plus de 90% du capital d'Akuo, recherche un partenaire stratégique. « Nous avons mandaté les banques Nomura, Rothschild et Natixis, indique-t-il. L'opération se fera cette année et toutes les options sont sur la table. »

Repères

Passé par la Sorbonne et diplômé de l'université Cornell, Eric Scotto est un « serial entrepreneur ». Après une société de vente d'informations électroniques, il crée Perfect Wind, qu'il revend à Iberdrola. Puis, il fonde Akuo Energy.

Agé de 55 ans, Eric Scotto découvre les renouvelables il y a une vingtaine d'années, après la lecture d'Eco-économie, de l'analyste environnemental Lester Brown. En 2007, ce père de deux enfants, passionné de ski, de cinéma et de gastronomie, crée Akuo. L'entreprise s'illustre en développant des centrales solaires sur des plans d'eau, ce qui permet de limiter les conflits d'usage. Rapidement, elle devient un des principaux acteurs français des énergies vertes derrière EDF et Engie. Dans quelques mois, un nouveau chapitre s'ouvrira. Eric Scotto, dont le slogan est « entrepreneur par nature », n'est pas inquiet. Le nom de sa société s'inspire d'un phénix blanc, un oiseau mythologique chinois (Hakuho) qui renaît de ses propres cendres.

N. S.

Bonne semaine



B. Levy/Challenges

Thierry Cotillard détaille ses priorités

Dès l'annonce de son élection par les adhérents, le 24 janvier, le nouveau président de la société Les Mousquetaires (Intermarché, Netto, Bricorama...) a identifié cinq défis. Au cœur de ses projets, le discount, le digital, les liens producteurs-commerçants et les engagements RSE. Il souhaite également passer des alliances avec des partenaires dans la data, la logistique et la livraison à domicile.

Jérémy Clédat vise haut



WTTJ/SP

Le directeur général de Welcome to the Jungle, qu'il a cofondé en 2015 avec Bertrand Uzeel, annonce une levée de fonds de 50 millions

d'euros, huit fois plus élevée que la précédente. La start-up française, spécialisée dans le recrutement digital, veut enrichir les fonctionnalités de sa plateforme mais surtout se lancer sur le marché américain.

Mauvaise semaine



Maisons du monde/SP

Julie Walbaum s'efface

Le 15 mars, la directrice générale de Maisons du Monde (depuis 2018) quittera l'entreprise. Elle sera remplacée par François-Melchior de Pollignac, arrivé début janvier comme directeur général délégué, après vingt-deux ans à Carrefour. L'annonce a été faite le soir même de la publication des résultats 2022, avec des ventes en baisse de 5,1%, à 1,24 milliard d'euros.