

Skavenji c'est du génie !

*Gaël Desperriès est un ancien ingénieur qui a décidé, après une introspection, de se reconvertir dans un nouveau projet tourné vers les énergies renouvelables : Skavenji. Le but : créer des « box » offrant un moyen simple de produire de l'énergie à domicile et de réduire la consommation des foyers.*



Skavenji à l'aide de leur box voudrait démocratiser l'autoconsommation énergétique, en rendant la production de petites quantités d'électricité aussi simple et libre que de faire pousser des tomates sur son balcon. Interview de Gaël Desperriès au lycée Maulnier à Nice :

### **Quel est votre marché et jusqu'où s'étend-il ?**

« Mon marché s'étend principalement dans la région et le département parce que les premières personnes qui ont participé au « crowdfunding » (financement participatif) sont principalement des connaissances, des amis, de la famille. Le projet a également intéressé des personnes un peu partout en France mais aussi dans d'autres pays francophones comme la Belgique par exemple. J'ai des clients belges ou des français qui vivent en Belgique. Je pense qu'au total, les commandes viennent d'une dizaine de pays à travers l'Europe.

Elles restent principalement en France métropolitaine, et les ventes se font principalement en Français. Mais dans les mois qui viennent je vais commencer à élargir ma clientèle en communiquant en Anglais. Je vais aller au C.E.S (Consumer Electronics Show 2019) à Las Vegas qui est devenu le plus important salon consacré à l'innovation technologique en électronique grand public. Cela pourra me faire une vitrine sur l'Outre Atlantique pour faire connaître le projet. Et de toucher des communautés lowtech. Le lowtech se caractérise par la mise en œuvre de technologies simples, peu onéreuses, accessibles à tous. Elle s'oppose explicitement au high-tech.

**Comment avez-vous fait pour faire connaître votre projet à vos différents partenaires ?**

« Par des rencontres dans des salons, je participe à des réunions d'information mais également lors de conférences, des soirées cocktails. Les partenariats, c'est des rencontres. C'est en rencontrant des gens qu'on a des idées et qu'on fait avancer des projets. »

**Est-ce que la plupart de vos partenaires servent principalement à financer le projet ?**

« Non, ils servent à faire des choses que moi je ne sais pas faire ou que je n'ai pas le temps de faire. Par exemple lorsque j'ai créé Skavenji, je ne savais pas créer un site web, je ne savais pas tenir une comptabilité, je savais que je devais faire un crowdfunding, mais je n'y connaissais rien, je savais que je devrai être très actif sur les réseaux sociaux mais à titre personnel je n'aime pas les réseaux sociaux et je ne savais pas comment faire cela de manière efficace donc pour toute ces choses là il a fallu que je rencontre des gens qui eux savaient faire et ils sont devenus partenaires de Skavenji. Quand on sait qu'il faut faire quelque chose, soit que nous ne sommes pas capables de faire ou que nous n'avons pas le temps de faire, il ne faut pas avoir honte de demander de l'aide. »

**Est-ce que vous avez des partenaires importants qui sont intéressés par votre projet comme par exemple EDF ?**

« Alors oui et non, ils sont intéressés par rapport à l'image du projet pour faire du green-washing. Cela consiste à dire à tout bout de champ qu'on est des amis de la planète et de l'environnement pour essayer de faire oublier que derrière notre travail consiste à la détruire. Elles essayent de se donner une bonne image, pour les clients, la galerie pour récupérer des votes. Cela vient de l'Anglais White wash comme blanchir de l'argent ou blanchir une réputation et comme on a vu de plus en plus de gens se peintlurer en vert pour essayer de faire croire qu'ils étaient autre chose que des prédateurs environnementaux. Du coup on s'est mis à parler de green-wash. Comme il y a beaucoup d'entreprises très engagées dans la destruction de l'environnement qui veulent faire oublier cela donc vous voyez des compagnies pétrolières qui veulent se redorer l'image en faisant de jolies affiches avec des éoliennes. »

Actuellement Skavenji a pré-vendu environ plus de 400 box dans toute l'Europe, principalement dans les pays francophones.

Antoine Napolier  
Vincent Patalacci  
Marco De Sa Lemos