

LES SCHÉMAS D'ÉLECTRIFICATION COLLECTIVE



Vincent Renaud

- 48 ans
- 25 ans d'expérience dans la gestion de projets ruraux en Afrique
- Il a co-fondé Benoo Énergies, et se charge du développement de partenariats avec des entrepreneurs du développement rural et de la mesure d'impact social



Selon votre expérience, quels sont les services énergétiques les plus sollicités par les populations bénéficiaires des « agences énergies » ?

Le service le plus nouveau, qui répond à une réelle attente, est le froid. Il permet un apport en protéines (poisson, viande) là où l'approvisionnement est difficile et la durée de conservation très courte. Il permet également la tenue d'une buvette. La possibilité de trouver une boisson fraîche est un aspect important de vie sociale.

La présence d'un congélateur est donc un point d'attractivité pour le village qui draine ainsi voisins et voyageurs et dynamise les activités périphériques.

Quel modèle technico-économique est mis en place pour la maintenance, et plus particulièrement pour le renouvellement des composants critiques ?

BENOO ENERGIES forme les gestionnaires des agences à la maintenance de premier niveau. Les agences sont installées par des prestataires qui assurent la maintenance de deuxième niveau. Pour permettre une assistance efficace, BENOO dispose d'un agent technico-commercial qui fait le lien entre les gestionnaires d'agence et les prestataires, via son numéro de téléphone inscrit dans l'application de gestion des agences. Cette assistance fait partie de l'offre de service de BENOO aux entrepreneurs.

Comment votre schéma d'électrification s'inscrit dans les politiques nationales et notamment les cadres programmatiques des agences d'électrification rurale ?

BENOO s'est clairement orienté vers une logique d'autoconsommation à destination d'entrepreneurs et d'entreprises. Son modèle ne s'appuie pas sur une logique d'électrification territoriale planifiée. Comme notre offre de service s'adresse en priorité aux territoires non ou mal électrifiés, nous visons les zones non couvertes par les programmes des agences nationales.

Notre approche est progressive : à partir d'une agence BENOO, il est possible d'étendre l'offre de service à d'autres entrepreneurs ou foyers dans un même village. Ainsi au Togo, nous avons signé un accord avec la compagnie nationale d'électricité sur un ensemble de villages cibles.

En tant qu'acteur présent dans plusieurs pays, avez-vous plus ou moins de facilité à implanter vos agences selon les territoires et les habitudes énergétiques des populations ?

L'analyse et la compréhension des habitudes énergétiques des populations fait partie intégrante de notre approche. C'est important pour préparer l'implantation des agences, mais aussi et surtout pour comprendre comment les besoins vont évoluer du fait de l'arrivée de l'énergie dans un village. Or, sur ce sujet, il y a très peu de données disponibles ; de ce fait, il est très difficile d'anticiper les besoins à 3 ans lors d'une première installation. La difficulté réside donc moins dans l'adaptation en temps réel aux besoins et habitudes que l'anticipation des besoins à venir.

A noter qu'au Burkina, où l'usage de l'énergie solaire est plus répandu qu'au Togo chez les commerçants, l'intérêt pour nos solutions fiables est plus immédiat.

Agence énergie Benoo