

SYSTÈME D'ÉLECTRIFICATION COLLECTIVE



Samy CHALIER
Madagascar

- 36 ans
- Diplômé d'un MBA
- Travaille depuis plus de 10 ans à l'international
- Dirige la société HERi Madagascar, qui participe au développement économique et social des populations les plus vulnérables par la distribution de produits et service à fort impact via des kiosques énergétiques.



Comment choisissez-vous les localités pour l'implantation de vos kiosques énergétiques ?

Nous présélectionnons des sites sur la base des données socio-économiques de l'Institut National des Statistiques puis nous nous rendons sur place pour confirmer les informations et rencontrer les autorités et les populations locales. Nous avons plusieurs critères : 2000 ménages minimum dans la zone de chalandise du kiosque, accessibilité en saison des pluies, couverture par un réseau téléphonique, adhésion au projet des acteurs locaux, sécurité, présence d'acteurs économiques (institution de microfinance, épicerie, coopérative). Les sites déjà électrifiés présentent un bon potentiel car ils se situent souvent sur les principaux axes routiers, avec une forte densité de population et un pouvoir d'achat plus élevé que dans les zones isolées.

Comment identifiez-vous l'exploitant du kiosque ?

L'entrepreneur franchisé joue un rôle essentiel dans la réussite du kiosque et il n'y a pas de profil type. Nous passons des annonces (affichage, radios locales) et faisons passer plusieurs entretiens. Il faut être mature, reconnu dans sa communauté, avoir des capacités commerciales et relationnelles fortes mais aussi la volonté d'apprendre. Pour devenir franchisé, il faut fournir des garanties financières et ne pas avoir de relations familiales avec les autorités locales. A compétences égales, nous privilégions les femmes.

Quelles motivations financières lui garantessez-vous pour assurer son professionnalisme et son engagement dans le temps ?

Les entrepreneurs franchisés reçoivent des commissions sur chaque produit et service vendu dans leur kiosque (chargement de téléphones, location de lampes solaires, ventes de SHS ou de produits frais). Un kiosque bien géré générant des revenus importants, la fidélisation des exploitants est rarement un problème. Il est plus difficile de les inciter à développer les ventes de nouveaux services ; ils se contentent facilement des gains liés aux activités qui fonctionnent déjà bien (location de lampes solaires notamment).

Au regard de votre expérience sur les dizaines de kiosques implantés à Madagascar, quels sont les services électriques les plus sollicités par la population ?

Cela varie selon les villages. La location de lampes solaires rencontre le plus grand succès car c'est la solution la plus accessible (à partir de 200 Ariary par jour, 2 à 3 fois moins que le prix d'une bougie) et la plus simple (ni engagement, ni contrat à signer). Les ventes de lampes solaires et de SHS progressent, grâce à la démocratisation de la technologie PAYG. Cependant, le paiement de l'acompte, la saisonnalité des revenus ou tout simplement la peur de signer un contrat reste un frein à l'achat pour une grande partie de la population. Enfin, dans les villages qui ne sont pas connectés à un réseau électrique, les services de recharge de téléphone, d'impression ou de vente de boissons fraîches sont également très demandés.