

LA PLACE DES INDUSTRIELS FRANÇAIS DANS LES MINI-RESEAUX



Olivier ORIOL

- Olivier ORIOL, 33 ans, est responsable Afrique chez Michaud Export.
- Spécialiste des pays en développement depuis 10 ans, il travaille actuellement sur les thématiques de l'accès à l'Énergie en milieu rural en Afrique.



Michaud est un acteur français historique dans la construction d'équipement de réseaux. Quels sont aujourd'hui vos produits phares ?

Sur les marchés d'exportation sur lesquels nous nous destinons aujourd'hui, les produits les plus connus de Michaud restent tous ceux qui touchent aux accessoires de lignes basse-tension, à l'ancrage des câbles et à la sécurisation des branchements. Nous nous développons aussi pour apporter notre expertise tant sur les réseaux aériens que sur les réseaux souterrains, dans des milieux ruraux comme urbains.

Quels sont les obstacles que vous rencontrez pour pénétrer le vaste marché africain de l'électrification rurale, actuellement en pleine mutation ?

Le manque d'uniformisation de l'électrification rurale est l'une des plus grosses difficultés aujourd'hui. Le fait que chaque pays ou chaque bailleur de fond impose ses propres spécifications techniques sur chaque projet ne nous donne pas de visibilité pour développer des produits répondant à un besoin homogène. De plus, certains financements ne nous donnent pas la possibilité de participer à des projets, ce qui limite notre champ d'action.

Le marché du comptage prépayé pour les miniréseaux ruraux est en pleine explosion. Comment une société comme Michaud se positionne-t-elle étant donné son expérience incontestée comme gestionnaire d'énergie ?

Un lobbying très fort a été réalisé pour imposer le modèle du prépaiement *Pay-as-you-go* en Afrique. Ce système est pertinent en ville, mais pas nécessairement au primo-accédant à l'énergie en zone rurale. Dans des volontés d'équité pour les populations d'un même pays, de nombreux pays en développement imposent ce schéma quel que soit les moyens des abonnés, les modes de production de l'énergie, etc... Mais comme nous le savons, les schémas urbains ne sont pas toujours transposables au monde rural.

Chez Michaud, notre philosophie est de se positionner à la fois du côté de l'abonné et de celui de l'opérateur afin de lui garantir un business-plan fiable et crédible. Nous avons conçu le gestionnaire d'énergie pour développer le paiement en forfait prépayé. Ce système est idéal pour les miniréseau *offgrid* car il garantit une consommation d'énergie constante toute l'année et des revenus fixes et réguliers pour l'opérateur. Coté abonné, la facture d'électricité mensuelle est établie lors de l'abonnement et elle est la même tous les mois. Il n'y a donc pas de mauvaises surprises ou de déconnexions intempestives. Ce type de facturation est didactique pour les nouveaux abonnés et simple à gérer pour les opérateurs.