

VENTE DE SYSTÈME PV EN AFRIQUE MÉCANIQUE PAYG



**Rodolphe
ROSIER**

- 42 ans
- Ingénieur et docteur en management de formation
- Il a fondé la start up OniriQ en décembre 2016 avec Mohamed Sarr et Michael Hernandez

OniriQ
Connecting Africa's Hearts

En tant que jeune start-up du secteur, comment orientez-vous votre stratégie ?

Nous sommes un nouvel entrant dans le marché de l'énergie Off-Grid en Afrique. Nous avons donc misé sur l'innovation pour nous différencier des nombreux acteurs qui ne font que distribuer des Solar Home Systems (SHS). Nous avons également fait le pari qu'en travaillant avec des grands groupes du secteur de l'Énergie et des Télécoms, nous pourrions intensifier notre présence auprès des populations rurales africaines et proposer nos kits solaires plus largement.

Notre stratégie s'est construite grâce à l'expérience que nous avons acquise dans le cadre d'un projet d'électrification rurale piloté par la Fondation Energies pour le Monde à Ouonck, en Casamance, au Sénégal. Début 2017, nous avons interviewé des centaines de personnes pendant plusieurs semaines ; il en est ressorti que **l'accès au digital était au moins aussi important que l'accès à l'énergie**. Par la suite, ces deux axes sont devenus indissociables de notre stratégie. Ce village est depuis devenu notre « living lab » en partenariat avec le comité de gestion local de l'électricité solaire, le CGESO.

Pensez-vous que la diaspora peut être une cible commerciale importante pour le déploiement de vos systèmes ?

Oui, il existe de fortes attentes des personnes issues de la Diaspora et vivant en France pour aider les membres de leur famille, restés au pays, en Afrique. Nous avons lancé mi-juillet une première offre autour de dix euros par mois étalée sur une durée de 3 ans. Cette offre visait à combler un manque sur le marché et a connu un bon démarrage. Néanmoins, notre axe principal de développement reste la commercialisation de nos SHS directement en Afrique de l'Ouest où nos partenaires nous font bénéficier de leur implantation et de leurs réseaux.

Face à la concurrence, qui est forte, quels leviers activez vous pour différencier votre offre ?

Nous sommes clairement dans un marché très concurrentiel, y compris en Afrique de l'Ouest. Nous avons misé sur trois facteurs pour nous démarquer.

La puissance : nos SHS couvrent une gamme de 50 W à 250 W car nous pensons que les populations rurales souhaitent accéder à de plus en plus de confort. Par ailleurs, plus de puissance crée également les conditions d'un développement économique, chez les particuliers comme chez les petits commerçants

L'intégration de la connectivité à internet : nous avons intégré des cartes SIM via un partenariat exclusif avec un opérateur Télécom qui assure un accès à internet haut débit partout au Sénégal. Les familles ont ainsi accès aux informations, et aux divertissements, mais aussi à des applications pour les activités économiques, notamment dans l'agriculture.

Une démarche éco-responsable et une fabrication locale : nos SHS seront fabriqués et recyclés en partie au Sénégal dès 2019. Nous sommes en train de sélectionner les filières de recyclages les plus adaptées pour nos composants.