

L'hebdo de l'éco



La ville de Cape Town s'étend à perte de vue. Table Mountain est un point de vue incontournable (photo E.M.).

La Réunion met le cap sur l'Afrique du Sud

EXPORT. Une délégation d'entreprises réunionnaises s'est rendue à Cape Town, en Afrique du Sud, la semaine dernière. Chapeautées par Nexa, elles ont participé à la 17^e édition du salon African Utility Week, dédié aux énergies renouvelables.

A Cape Town, Emille Marty

Pour la deuxième année consécutive, Nexa a accompagné une délégation d'entreprises réunionnaises sur le salon African Utility Week. Destiné surtout aux professionnels du secteur des énergies renouvelables, le salon a accueilli durant trois jours quelque 250 exposants et plus de 6000 visiteurs. Sorte de franchise internationale, l'Utility Week se décline sur tous les continents durant l'année.

Pour cette 17^e édition, le pavillon France, sous l'égide de Business France, a regroupé 16 entreprises métropolitaines et réunionnaises. De quoi sérieusement gagner en visibilité face à d'autres délégations venues en force comme la Chine, ultra-présente sur le salon. Il faut dire que la France n'est que le 11^e fournisseur de l'Afrique du Sud (2,2% de parts de marché en 2014 loin derrière la Chine, l'Allemagne et l'Arabie Saoudite) et son 28^e client.

Alterelec, Solarplexus et Solar Trade ont présenté le savoir-faire réunionnais en matière d'énergies renouvelables, plus particulièrement dans le photovoltaïque. En plus de produire aux normes européennes, la délégation a pu mettre en avant la proximité géographique de notre

île et l'adaptabilité de nos solutions au climat local. « Les entreprises réunionnaises doivent aller à l'export « en meute » : pour un petit territoire comme le nôtre, c'est la meilleure stratégie. En se regroupant, les TPE-PME peuvent ainsi répondre à des appels d'offres sur des marchés importants », analyse Jenny Seibert, responsable du marketing territorial et de la communication de Nexa.

« Il est préférable de s'implanter avec un partenaire local. L'Afrique du Sud a en effet une politique de discrimination positive appelée « black economic empowerment ». Elle sert à rééquilibrer les inégalités créées à l'époque de l'Apartheid », note Stéphane Leny, chargé de développement à Business France Afrique du Sud.

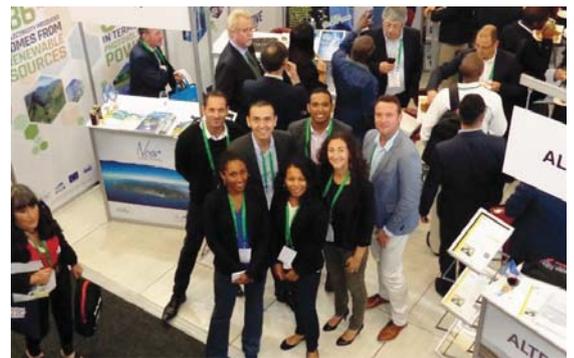
5% D'ÉNERGIES RENEUVELABLES

« Hors Afrique du Sud, l'accès à l'énergie est un réel challenge pour le continent : 80% de la population au Cameroun n'est pas raccordée par exemple. La France peut apporter des solutions intéressantes si elle se démarque d'un point de vue technologique », explique Hervé Ipuku,

l'un des organisateurs du salon, en charge du secteur eau.

Avec 85,5% de la population raccordée, l'électrification est un pari quasiment réussi pour l'Afrique du Sud qui revend même une partie de sa production aux pays voisins. Dans les vastes townships qui ceinturent Cape Town, les poteaux électriques et les paraboles sont d'ailleurs légions. Mais la production d'électricité (environ 250 000 GWh en 2016, ndr) se fait essentiellement à partir de combustibles fossiles. Le charbon, disponible en très grande quantité dans le sol, représente 93% de la production. Le pays dispose aussi de deux réacteurs nucléaires. Résultat, l'Afrique du Sud se classe comme le premier émetteur de gaz à effet de serre d'Afrique.

« Il faudrait passer à la vitesse supérieure en introduisant plus d'énergies propres comme l'éolien et le photovoltaïque », reconnaît Hervé Ipuku. Jacob Zuma, l'actuel président sud-africain qui doit remettre son mandat à la tête du parti majoritaire ANC en fin d'année, a annoncé récemment que l'Etat souhaitait réformer le mix énergétique. Le plan énergétique national prévoit la construction



La délégation réunionnaise au grand complet. (photo E.M)

de plus de 42,6 GW de capacités supplémentaires d'ici 2030, dont 17,8 GW issus d'énergies renouvelables. De quoi faire grimper très sensiblement la part des énergies propres, actuellement à 5%, dans le mix énergétique, et réduire la dépendance du pays aux combustibles fossiles en faisant passer leur part de 86,5% à 57% d'ici 15 ans.

Mais désormais le vrai défi pour l'Afrique du Sud, c'est d'arriver à gérer la pénurie d'eau, le pays étant considéré en situation de stress hydrique. L'ancienneté du réseau et la mauvaise gestion des infrastructures font perdre près de 40% de la ressource lors de son acheminement. Dans la province du Cap, les réserves sont descen-

dues très bas à cause de la sécheresse de l'année dernière. Le gouvernement a dû demander à la population de faire des réserves pour anticiper une potentielle coupure. Autre point noir : la gestion des déchets et le recyclage sont encore très embryonnaires.

L'économie verte a donc un réel potentiel de développement en Afrique du Sud, notamment dans la province du Western Cape qui se veut en pointe sur ce sujet à travers Green Cape, son agence de promotion de l'énergie verte. Fondée en 2010, Green Cape veut faire de l'Afrique du Sud rien de moins que le hub de l'économie verte sur le continent et espère pouvoir dupliquer dans tout le pays des solutions imaginées à Cape Town.

SolarPlexus invente le puits d'électricité solaire

Il est des innovations qui peuvent améliorer la vie de milliers de personnes : la station solaire mobile imaginée par l'entreprise bénédictine SolarPlexus est de celles-là. La société a développé un concept innovant de station solaire mobile qu'elle compte vendre uniquement à l'export. Une idée tout simplement lumineuse.

Créée il y a tout juste un an par Alain Orriols et Nicolas Namy, SolarPlexus s'est implantée dans une zone assez improbable pour la souligner, Bethléem, dans les hauts de Saint-Benoît. Son invention : la station solaire SP40. Un site pilote est installé à Saint-André et les premières constructions devraient se concrétiser avant la fin de l'année aux Comores et à Madagascar. Un brevet a même été déposé l'année dernière pour l'Europe, l'Afrique et la Chine.

Constituée d'une base de deux containers et d'une toiture en panneaux photovol-

taïques, SP40 offre la possibilité de recharger 240 batteries de stockage d'électricité via des prises standard par roulement de 80 batteries par jour. De nombreux Africains continuent de puiser l'eau chaque jour. Ils pourront désormais venir « puiser » l'électricité qui fait encore cruellement défaut dans de très nombreux villages du continent. Chaque batterie portable dispose d'un kit d'éclairage qui peut illuminer une pièce durant 7 heures par jour grâce à une ampoule d'un équivalent de 1800 lumen. Mieux, la batterie est aussi conçue pour recharger deux téléphones portables et une tablette.

MULTIPLIER LES CONTACTS

« En Afrique, 60 à 80% de la population n'a pas accès à l'énergie. Résultat, dès qu'il fait nuit, la vie s'arrête, les enfants ne peuvent pas faire leurs devoirs. Nous avons voulu ap-

porter la lumière dans ces foyers. Chaque batterie est équipée d'un QR code pour que la station puisse la reconnaître et analyser son fonctionnement. L'idée est que chaque détenteur vienne recharger tous les 3 jours via un abonnement mensuel de 4 à 5 euros par mois. La station est aussi équipée de wifi et d'un local froid pouvant accueillir un frigo », explique Nicolas Namy, directeur général, qui ambitionne de travailler avec des gouvernements ou des municipalités de villages isolés d'Afrique.

L'African Utility Week a servi de tremplin à SolarPlexus qui a multiplié les contacts sur le salon. « Nous sommes venus pour nous faire connaître. Ce salon réunit tous nos pays cibles que sont le Mozambique, le Lesotho, la Tanzanie ou le Kenya. Les normes européennes sont très appréciées des Africains et notre proximité géographique joue en notre faveur », indique Nicolas Namy.



Alterelec à la découverte de l'Afrique du Sud

Créée en 2005, l'entreprise Alterelec est un producteur indépendant d'énergie basé à la Possession. La société exploite 13 centrales photovoltaïques et une micro-centrale hydroélectrique installée à l'Ermitage : l'électricité produite est revendue à EDF qui l'intègre ensuite à son réseau. L'an dernier, Alterelec a produit 3 millions de kWh, soit 2,5 millions de kWh issus des installations photovoltaïques et 500 000 kWh issus de la centrale hydroélectrique. De quoi couvrir les besoins en électricité de 1000 foyers durant un an. Même si les chiffres semblent impressionnants, cela ne représente que 0,1% de la pro-

duction d'EDF à la Réunion.

En trois jours de salon, la pêche aux contacts a été plutôt bonne pour Alterelec qui réalisait là sa première expérience à l'export. La société prolonge d'ailleurs son séjour cette semaine : elle étudie des faisabilités techniques pour des centrales hydroélectriques identiques à celle installée à la Réunion. Une municipalité sud-africaine devrait d'ailleurs se déplacer en octobre pour découvrir le savoir-faire d'Alterelec.

« Nous sommes venus à Cape Town pour étudier les opportunités de développement. C'est une première expérience à l'export. Notre secteur est très concurrentiel à

la Réunion. L'Afrique du Sud a de gros besoins en énergie. Nous visons les maisons ou les petites usines avec un besoin en auto-consommation », détaille Melvyn Boodhna, chef de projet.

« Nous avons développé une solution de centrale micro-hydroélectrique pour l'export que nous pouvons livrer clé en mains. Nous assurons aussi le monitoring et la maintenance. Nous sommes satisfaits de cette expérience à l'African Utility week. Cela nous permettra de créer des partenariats avec entreprises locales spécialisées en installations photovoltaïques », ajoute Cyril Monier, directeur d'Alterelec.



Les townships sont tous connectés au réseau électrique. (photo E.M)

Green Yellow veut rayonner dans l'océan Indien

Filiale du groupe Casino, Green Yellow a démarré son activité à la Réunion et a aujourd'hui son siège social à Paris. Ce qui lui a valu la double étiquette Business France et Nexa sur le pavillon. Spécialisée dans la construction de centrales photovoltaïques et dans la réalisation de contrats de performance énergétique, Green Yellow emploie une quinzaine de salariés dans la zone océan Indien. Présent également au Brésil, en Thaïlande et en Colombie, le groupe compte quelque 200 personnes au total. L'African Utility Week a permis à l'entreprise de nouer des contacts avec des partenaires potentiels, après un premier salon voilà six mois. « Nos premières centrales ont été imaginées à la Réunion. Après avoir quitté l'île durant quelques temps, nous nous y sommes de

nouveau implantés en 2015. Nous avons désormais des contrats en cours à Madagascar et Maurice. Certains pays d'Afrique sont intéressants à travailler depuis la Réunion », explique Pierre Egot, directeur océan Indien et Afrique australe. Green Yellow opère sur deux activités : les appels d'offre de 100 kWh (équivalent d'un besoin en auto-consommation d'un petit industriel) à 20 Gwh (production d'électricité pour un réseau national) ; la maîtrise des dépenses énergétiques. « En 2007, nous avons lancé le diagnostic de consommation : nous sommes payés sur les économies générées. C'est un marché avec un réel potentiel car les gisements d'économies sont très importants », précise Pierre Egot.

Solar Trade mise sur le photovoltaïque intelligent

Depuis 2010, la société Solar Trade fabrique des centrales photovoltaïques et les commercialise. Récompensé par le prix Innovation de BPiFrance dans la catégorie Green business en 2015, son système d'auto-consommation Autogrid est destiné au secteur résidentiel : une centaine d'armoires sont installées sur l'île. Depuis 2010, Solar Trade a étendu sa gamme et commercialise des panneaux solaires intégrés aux toitures résistant aux cyclones. L'an dernier, le groupe a généré 3 millions d'euros de chiffre d'affaires et ambitionne les 5 millions

cette année avec une dizaine de projets d'installations sur des toitures industrielles.

Solar Trade tente l'aventure de l'export depuis plusieurs mois déjà. Charly Bell, le fondateur du groupe, a mis un pied en Afrique du Sud voilà 2 ans. « En 5 ans, le prix des panneaux solaires a été divisé par six. Résultat, le prix de l'énergie solaire est devenu très compétitif. L'auto-consommation permet de faire baisser les factures sensiblement », analyse Charly Bell. « L'export nécessite une grande disponibilité : nous avons préféré nous concentrer sur un marché unique comme l'Afrique du Sud car nous vou-

lions un pays stable, avec un gros ensoleillement et peu de décalage horaire. »

Deux commerciaux ont été embauchés et trois projets d'installation d'Autogrid sont en cours. Pour accélérer le développement sur place, Solar Trade est à la recherche de partenaires financiers. « Nous cherchons des partenaires pour entrer au capital de Solar Trade Energy South Africa. Notre savoir-faire français rassure les clients. Il y a un boom du solaire en Afrique du Sud depuis 3-4 ans : il y a un vrai potentiel si nous constituons un réseau solide de revendeurs », conclut Charly Bell.

"Il y a une vraie curiosité pour la France"

L'Afrique du Sud a un lien indéniablement plus fort avec les pays anglo-saxons. Mais la France a une vraie carte à jouer selon Jean-Baptiste Dabezies, conseiller sectoriel régional à l'ambassade de France en Afrique du Sud, en charge depuis septembre du service économique.

Quelles sont les relations de la France avec l'Afrique du Sud ?

La fin de l'Apartheid date de 1991. C'est encore très récent et c'est très marquant dans la compréhension du monde par l'Afrique du Sud. L'Histoire fait aussi que le pays a bien plus de liens avec les Britanniques. La France est une « feuille blanche », les Sud-Africains la connaissent peu, même si nous avons officiellement des relations stratégiques et que 29 entreprises du CAC 40 comme Total ou L'Oréal sont installées ici. Mais il y a une vraie curiosité pour la France.

Quel savoir-faire français est reconnu ?

La France est surtout connue ici pour le transport ferroviaire : la RATP gère l'exploitation du réseau ferroviaire entre

Pretoria et Johannesburg. En 2013, Alstom a remporté un appel d'offres pour la construction de 600 trains. Alstom a d'ailleurs racheté la plus grande usine de trains ici.

Dans quel secteur les entreprises françaises et réunionnaises peuvent-elles se démarquer ?

Le savoir-faire français en matière d'énergies renouvelables est reconnu. EDF, Total et Engie agissent ici comme des développeurs de projets d'énergies renouvelables dans le solaire et la biomasse entre autres. Eskom, qui détient le réseau électrique, produit surtout de l'électricité à partir de charbon et de nucléaire. L'Afrique du Sud a fait le choix de développer les énergies renouvelables, qui ne représentent actuellement que 5% du mix énergétique, par des investisseurs privés. La France et la Réunion ont une carte à jouer dans le solaire et l'éolien, notamment en proposant des solutions innovantes de « micro grid » (microréseau) et de stockage adaptées aux zones rurales désertiques. La proximité de la Réunion est vraiment un atout.

Propos recueillis par E.M