

Énergie. Le nouveau groupe franco-sénégalais entend se positionner comme un acteur majeur du photovoltaïque électrique, en France mais aussi dans l'ensemble des pays d'Afrique de l'Ouest.

Énersol Europe Afrique groupe : un pont entre deux continents pour s'imposer

De la ZA de Montredon, à l'Union, aux avenues de Dakar, au Sénégal. La fusion opérée entre la société française Alterpro énergie et l'entreprise sénégalaise Enersol Europe Afrique, est effective depuis quelques jours. Et promet de grands développements. Positionnée depuis sa création, en 2006, sur la fourniture et la pose de panneaux photovoltaïques pour les particuliers et investisseurs, en injection au réseau (revente à EDF) Alterpro a enregistré de bons résultats -



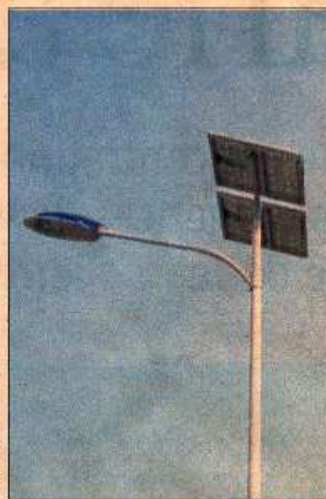
ENERSOL

une quarantaine de maisons équipées, soit 120 Kw. Sa prévision de croissance du chiffre d'affaires est confortable (350 K€ en 2008, prévisionnel hors fusion de 1 M€ pour 2009) appuyée sur plusieurs commandes notables (en Corse, une centrale solaire intégré au bâti, pour un montant de 460 K€; dans le Gers, une autre centrale solaire pour 158 K€). Aujourd'hui, la PME cherche aussi à se diversifier. Pour cela, la recherche d'une taille critique et plus encore de débouchés nouveaux ont conduit son PDG, Hervé Le Berre, à penser export. Vers le Sénégal et l'Afrique de l'Ouest plus pré-

MARCHÉS PUBLICS OUEST AFRICAINS À PRENDRE, DISTRIBUTION AUSSI

«Après un premier voyage au Sénégal, où j'ai pu me rendre compte des besoins immenses en matière de sécurisation de l'alimentation électrique, j'ai trouvé le bon partenaire local pour développer une activité commune» précise Hervé Le Berre. En l'occurrence Énersol Europe Afrique et Samba M'Boup. Phénomène récurrent en Afrique, le délestage (coupure d'alimentation) a connu une vraie inflation l'an dernier. La

demande va des onduleurs aux climatiseurs, en passant par les installations publiques. De premières commandes ont été enregistrées et augurent du potentiel de ces marchés. «Nous allons livrer 500 lampadaires et 180 climatiseurs pour la ville de Niamey, au Niger, dans le cours du 2^e semestre de cette année, une commande de 900 K€» précise Hervé Le Berre. Sur ce secteur, le PDG compte également beaucoup sur le prochain appel d'offres de la capitale sénégalaise au niveau de l'éclairage public (repoussé pour cause de période électorale), pour lequel l'Europe a versé



ENERSOL

une aide de 10 M€. Un gros contrat a également été conclu avec des investisseurs dans le BTP, pour la fourniture d'onduleurs nécessaires à la sécurisation énergétique de villas à construire.

USINE LOCALE ET ORGANISATION SPÉCIFIQUE DÉDIÉE

La création du groupe, appuyé sur des fonds propres de 500 K€, a conduit à repenser l'ensemble, à commencer par l'organisation et les moyens à mettre en place pour pénétrer le marché. La partie sénégalaise Énersol Europe Afrique sera chargée de la distribution sur l'ensemble de l'Afrique de

l'Ouest et va pouvoir s'appuyer par ailleurs sur la prochaine usine d'assemblage de lampadaire solaire qui va être créée à Dakar. Énersol Street light va nécessiter un investissement de 250 K€, le recrutement de 15 personnes et pourra assurer la fourniture de 300 lampadaires/mois. Un show-room sera également monté « car en Afrique, il faut voir avant d'acheter et s'investir en local.»

Le groupe souhaite pénétrer rapidement l'ensemble des marchés de l'Afrique de l'Ouest, Mali, Guinée ou encore Burkina-Faso, via un réseau de revendeurs locaux partenaires, chargés de distribuer climatiseurs solaires et onduleurs.

OUVERTURES D'AGENCES ET RECRUTEMENTS EN FRANCE

Le siège du groupe, à Toulouse, va s'enrichir prochainement d'une directrice administrative et financière, qui sera chargée aussi des achats. «Elle est d'origine chinoise. Nous partons cet été là-bas pour trouver les bons fournisseurs, s'agissant des onduleurs et des climatiseurs solaires. Pour les panneaux photovoltaïques, nous avons déjà des partenai-

res européens, avec une qualité reconnue» précise Hervé Le Berre.

L'activité en France, via Alterpro, va elle aussi connaître un large développement. L'entité comprend pour l'instant l'agence de Toulouse et une force de vente dans l'Aude. Outre un directeur opérationnel, déjà connu, le recrutement de deux installateurs et de deux commerciaux va être prochainement lancé. Objectif : maîtriser la chaîne de bout en bout. Alterpro va aussi connaître un développement géographique important, avec l'ouverture, en septembre, des agences de Paris et de Fort-de-France, deux villes où la demande en solaire est forte. En Martinique, un projet de centrale solaire est bien avancée : Alterpro louera les toits des collèges de la ville à la région.

La centrale solaire est d'ailleurs un autre volet important pour Alterpro, qui compte certes en vendre, mais également en exploiter en propre, afin de s'assurer un revenu récurrent. Le rythme prévu est de deux centrales solaires par an.