

À l'affiche de l'Éco Austral

▲ MAYOTTE ▲

Alain Mesnier l'écologiste a le sens de l'innovation

« Si faut me résumer je n'ai qu'un mot de sus un écologiste »

explique avec le sourire Alain Mesnier, un écologiste venu de la montagne. Il est originaire de Briançon

et qui ne manque pas d'idées novatrices pour Mayotte. Il s'appuie notamment sur le savoir-faire d'Hélios, société française qui intervient dans l'énergie solaire depuis douze ans. « L'énergie éolienne n'est valable que quatre à cinq mois par an d'après le Livre blanc du Conseil général de 2003. Les turbines hydrauliques ne peuvent fonctionner qu'à trois ou quatre endroits, pas plus. Alors que les panneaux solaires ont largement progressé. Leur coût s'amortissent en six ou sept ans pour une durée de vie de vingt-cinq ans. Et l'entretien ne consiste plus qu'à un simple débourrage. »

« Nous avons des dossiers pour les investisseurs. Ils peuvent obtenir 70% de déduction grâce aux énergies renouvelables. Ensuite, nous avons du matériel et des compétences techniques pour les installations. Mais pour l'instant, nous prospectons. » explique le représentant d'Hélios.

Avoir sa propre installation totalement autonome, ou du moins complémentaire d'EDM (Électricité de Mayotte) est la solution que propose Hélios grâce au photovoltaïque. Pour l'instant, les entreprises n'osent pas se lancer puisque le rachat de l'électricité par EDM n'a pas été voté. C'est une obligation, mais le tarif n'est pas connu même si tous les spécialistes s'attendent à 0,30 euro par kW. Le prix actuel chez EDM étant de 0,15 euro le kW.

L'autre concept concerne le recours au Conseil général sur les subventions allouées à la création de structures solaires et thermiques. « L'ADEME (Agence pour la maîtrise de l'énergie) dit : « Faites du chauffe-eau solaire ». C'est à l'origine quoi ? Est-ce que le Malorais s'inquiète d'avoir de l'eau chaude ? Ce n'est pas le besoin essentiel sur lequel parler pour le développement du solaire. En plus il faudrait s'en servir en plein jour puisque l'installation de batteries est onéreuse et absolument pas écologique. »



▲ MADAGASCAR ▲

Hervé Scrive Fondateur de l'entreprise « Le Village »

Des maquettes de bateaux qui s'imposent dans le monde

Hervé Scrive fait partie de ses nombreux Français tombés amoureux de la Grande île et de ses habitants. C'est là qu'il a choisi de vivre avec sa petite famille, rapatriée de La Rochelle voici quatorze ans, alors qu'il cherchait une destination pour produire des maquettes de bateaux. Un peu par hasard, avoue-t-il. « J'étais associé dans une entreprise qui importait des maquettes de l'île Maurice depuis des années. Malheureusement, l'engouement pour cette activité a vu l'émergence de multiples entreprises plus ou moins sérieuses et a fait perdre de la crédibilité à ce pays. La qualité n'était plus garantie pour nos clients exigeants et je cherchais un nouveau pays fournisseur ». C'est une rencontre fortuite à Paris avec un Zanaantany (Européen natif de Madagascar) qui changea le cours de sa vie : « Il m'a vendu son île les larmes aux yeux et je dois avouer que ses propos étaient fidèles à la réalité. »

Pourtant, les choses n'ont pas été faciles pour Hervé et son épouse Nadine qui vendent tout, y compris les parts de l'entreprise Mascareignes en France et investissent toutes leurs économies à Tananarive alors en proie à l'instabilité politique et économique. En outre, l'entreprise Mascareignes, qui était restée leur principal client, est d'abord rachetée par un grand groupe avant de couler définitivement. Le couple se retrouve avec un carnet de commandes vide, des enfants et des employés à nourrir. « Je dois avouer que j'ai eu un moment d'inquiétude, mais la qualité de nos premières maquettes produites à Madagascar commençait à être connue dans le monde et le téléphone s'est remis subitement à sonner. »

Depuis, l'entreprise artisanale tourne à plein régime grâce à une gestion familiale qui colle parfaitement à Madagascar, Hervé l'a bien compris... « Ici, le temps n'a pas de limite et il ne faut surtout pas chercher à le comptabiliser. Je laisse chaque personne libre de travailler à son rythme et seul le résultat m'intéresse. » Un résultat encourageant puisque son entreprise, qui s'appelle « Le Village », est reconnue comme l'une des quatre premières mondiales dans la qualité de ses prestations. Pas moins de 130 modèles de collection sont proposés sur catalogues dont certains en exclusivité comme le célèbre Pen Duick d'Eric Tabarly. S'ajoutent à cela les commandes personnalisées et les 60 salariés



du Village produisent quelque 500 bateaux par an. Un seuil que ce passionné ne cherche pas à dépasser. « La quantité ne m'intéresse pas et le développement à l'export ne peut pas être envisagé avec ma méthode de travail. Il faudrait nous engager sur des normes de productivité à l'occidentale et je n'y tiens pas. Encore une fois, c'est l'amour du travail bien fait par toute l'équipe qui fait notre succès... »

« Le Village » vend toutefois la quasi-totalité de sa production à l'international si l'on considère que les touristes sont des exportateurs de fait. Il vend aussi sur commande et par fret aérien. « Une galère car les compagnies ont l'art de faire payer soit le volume, soit le poids, selon leur intérêt. » Toutefois, il participe chaque année au salon nautique de Paris, ce qui lui permet d'écouler une bonne partie des commandes. L'artisan, qui a été formé à l'île Maurice avant de former à son tour les ébénistes et menuisiers malgaches, avoue travailler dans la sérénité ici. « Derrière la réputation et les rumeurs, il est facile de travailler à Madagascar où il n'y a pratiquement pas de paperasses et de complications administratives comme en France... » Mais chut ! Cela, il ne faut pas trop l'ébruiter !