

Energies renouvelables

Acwa Power: 600 millions de dollars investis en 5 ans

• Du solaire à l'éolien...

Comment le groupe saoudien s'est fait une place

• Optimisation de la technologie et maîtrise des risques et des pertes, la recette gagnante

• Les atouts de la destination Maroc

- L'Economiste: Avec plusieurs projets en exploitation et d'autres en construction, quelle est aujourd'hui la place stratégique du Maroc dans les activités du groupe?

- Paddy Padmanathan: En 5 ans de présence au Maroc, nous avons investi quelque 600 millions de dollars de nos fonds propres sur des projets solaires et éoliens et avons pris des engagements sur

des capitaux tiers de près de 3 milliards de dollars...

Je pense que ces chiffres parlent d'eux-mêmes. Nous avons réussi des progrès exceptionnels sur ce marché. Le Maroc est une excellente destination d'investissement dans le secteur des énergies renouvelables. Cela est dû notamment à la clarté de la stratégie dédiée à ce secteur, qui offre de la visibilité aux investisseurs. S'y ajoutent des dispositifs institutionnel et réglementaire performants, ainsi qu'une volonté politique résolument orientée vers les énergies nouvelles.

C'est cette garantie d'intégration des énergies renouvelables dans le mix énergétique nous rassure.



Paddy Padmanathan, CEO d'Acwa Power, est convaincu de l'opportunité stratégique du solaire sur le marché africain. Avec Noor1 comme flagship, le groupe développe de grands appétits pour d'autres marchés du continent, particulièrement en Afrique subsaharienne (Ph. Acwa Power)

Le Maroc n'est certes pas le seul à offrir toutes ces possibilités, mais la stabilité financière du pays et sa dynamique industrielle et infrastructurelle sont autant d'atouts comparatifs qui nous permettent de développer des offres extrêmement compétitives.

- Vous avez été sélectionné deux fois de suite dans le Plan solaire marocain. Quelle est votre recette?

- Elle est très simple: nous avons été en mesure de présenter l'offre la plus compétitive possible sur ces trois marchés, aussi bien en termes de coûts, que de qualité et de durabilité des infrastructures.

- Votre capacité financière a dû aussi peser sur la balance...

- Pas du tout. Vous savez, ce n'est pas notre premier projet dans ce secteur. Nous en avons développé plusieurs autres dans d'autres pays du continent comme l'Afrique du Sud, par exemple. Au Maroc, notre offre a été tout simplement retenue parce que nous avons été capables d'une meilleure optimisation de la technologie, en rapport avec les exigences du donneur d'ordre marocain. Nous avons également travaillé sur la maîtrise des pertes et avons prêté une grande attention, au détail près, à tous les éléments de coût. Nous avons aussi été capables de réaliser ces projets et leur mise en service dans les délais et conditions imposés par le cahier des charges. La centrale Noor1 en est un parfait exemple. Je vous rappelle que c'est l'une des plus grandes de type CSP jamais mise en service dans le monde. Elle a été livrée dans les délais et fonctionne parfaitement, comme au premier jour de son démarrage. Les deux autres centrales, Noor2 et 3, sont en cours de construction.

Pour résumer, notre secret tiendrait en quelques mots: une attention rigoureuse aux coûts, une capacité d'optimisation des technologies, pour en tirer le meilleur, et la maîtrise des pertes et autres risques inhérents à ce type d'activité. □

**Propos recueillis par
Safall FALL**

*Pour réagir à cet article:
courrier@leconomiste.com*