

Développement du marché des produits pico solaires et autonomisation des Femmes à travers l'entrepreneuriat



Électrification rurale au Sénégal par le programme Energising Development de la GIZ

Le programme mondiale « Energising Development » (EnDev) est une initiative entre les Pays-Bas, l'Allemagne, la Norvège, le Royaume-Uni et la Suisse. Il a pour objectif de promouvoir l'accès des ménages et des petites entreprises aux technologies énergétiques modernes. Il intervient dans plus d'une vingtaine de pays en Amérique latine, en Asie et en Afrique. Au Sénégal, il met en œuvre, à travers la coopération allemande (GIZ), deux projets dont ERSEN (Electrification Rurale au Sénégal) pour l'accès des ménages ruraux à l'électrification rurale.

Depuis son démarrage en 2007, EnDev a permis d'électrifier 285 villages dans les zones du bassin arachidier (Thiès, Kaolack et Fatick) et de la Casamance (Kolda et Sédhiou). 97 villages ont été ainsi électrifiés par des mini-centrales hybrides (solaire/diesel), 172 par des systèmes solaires individuels (SHS) et 16 par raccordement au réseau moyenne tension (MT) dans le cadre des projets d'Electrification Rurale d'Initiative Locale (ERIL).

Adaptation à la mutation du secteur de l'électrification rurale

L'électrification des villages ERIL à travers les systèmes solaires individuels était principalement basée sur la vente de service énergétique. Des entreprises privées locales étaient ainsi chargées de l'exploitation des systèmes installés en tant qu'opérateurs ERIL moyennant des redevances périodiques versées par les ménages. Les opérateurs, de leur côté, étaient chargés de la maintenance (préventive et curative) des équipements et du renouvellement.

Le gouvernement visant un accès universel à l'électricité a ainsi mis en place plusieurs réformes dans le secteur de l'électrification rurale avec notamment la modification des projet ERIL en ERD (Electrification Rurale Décentralisée). L'approche d'électrification des villages par systèmes solaires individuels a été également réadaptée avec désormais la possibilité de vente libre des produits pico solaires dans les zones éligibles.

EnDev continue, à ça cet effet, à soutenir le secteur de l'électrification rurale en appuyant le développement du marché des petits kits solaires et des produits PayGo dans les zones les plus reculées du pays.

Identification et intégration des groupements de femmes dans les réseaux de distribution de ces produits

Des groupements de femmes (GPF) sont établis dans les localités des zones rurales et y mènent généralement des activités génératrices de revenus. Des missions de prospection ont été ainsi organisées par les équipes d'EnDev pour identifier et sélectionner des GPF suivant certains critères (dynamisme, taille, etc.).

Ces GPF ayant des liens étroits avec leur communauté connaissent bien les besoins des clients potentiels. Ils cherchent également de nouvelles opportunités de financement pour développer leurs activités.

Par ailleurs, la croissance du marché des kits solaires est confrontée à des obstacles qui entravent son développement. En effet, l'enclavement et l'éloignement géographique des populations rurales entraînent une hausse des coûts de services, ce qui démoralise les fournisseurs dans l'expansion de leurs activités dans ces zones. En outre, généralement les fournisseurs de produit de qualité n'ont pas de représentant dans ces zones reculées.

Pour relever ces défis, le programme EnDev a lancé un projet visant à accompagner le développement du marché des kits solaire et l'autonomisation des femmes à travers la commercialisation des produits solaires. Cette démarche consiste de ce fait à mettre en relation des fournisseurs de kits solaires de qualité avec les GPF sélectionnés qui seront chargés de la vente des produits dans leur zones en tant détaillants locaux.



Collaboration avec les autorités locales

L'implication des autorités locales et administratives des zones d'intervention ont été nécessaires pour crédibiliser et pérenniser l'activité. C'est pourquoi les sous-préfets, mairies et notable des villages ont été sensibilisés à travers des rencontres et des lettres d'information adressées par courrier

Renforcement des capacités des groupements de femmes et soutien au développement commercial

Les membres des GPF cibles ne maîtrisent généralement pas les produits solaires et ont souvent des niveaux d'étude faibles, c'est pourquoi il a été indispensable de leur offrir un encadrement orienté au développement commercial. Après, la livraison des premiers stocks de lampes auprès des GPF, le fournisseur a effectué des séances de formation en entrepreneuriat, développement des affaires, technique d'activation des lampes sur une plateforme numérique dédiée. Pour ce faire, à travers des académies, 10 membres par GPF ont subi une formation groupée et qu'à l'issue de celle-ci ces membres devraient faire la démultiplication au sein de leurs GPF respectifs. Après les formations, il a aussi effectué des missions d'accompagnement et de suivi pour vérifier l'application des enseignements dans le fonctionnement des GPF.

Dans cette même perspective, des consultants ont été également contractés pour encadrer et accompagner les GPF sous forme de BDS. Ces consultants ont donc effectué des diagnostics approfondis sur le mode de fonctionnement des

GPF afin d'identifier des pistes d'accompagnement relatives au dynamisme organisationnel, à la gestion commerciale, etc. permettant d'assurer un bon déroulement du projet avec les fournisseurs de kits solaires.

Les GPF ont été capables d'atteindre les marchés hebdomadaires, les villages environnant non encore électrifiés. Cela permet ainsi un succès plus large et des opportunités de vente plus accrues.

Sécurisation des fonds de roulement

La pérennisation de l'activité dépend aussi de la sécurité, l'utilisation efficace et la bonne gestion des fonds de roulement et des bénéfices. C'est dans ce contexte que le projet a appuyé la mise en relation des groupements cibles avec une Institution de Microfinance (IMF) locale pour l'ouverture de comptes bancaires. Ce qui a permis de collecter et verser les recettes issues des ventes. Pour plus de visibilité et de transparence, le paiement des commandes au niveau des fournisseurs d'équipement se fait par virement bancaire

Stimulation de la demande

L'introduction de produits d'accès à l'électricité de base, comme les lampes pico solaires stimule efficacement la demande de produits plus avancés. Les données de ventes historiques sont exploitées pour évaluer la solvabilité des clients, aidant à déterminer l'éligibilité au crédit sur les articles à coût plus élevés. Cette méthode a permis aujourd'hui au GPF de faire une démultiplication sur des équipements plus coûteux comme des kits entrepreneurs qui permettent un développement d'activité génératrice de revenu au sein du GPF.

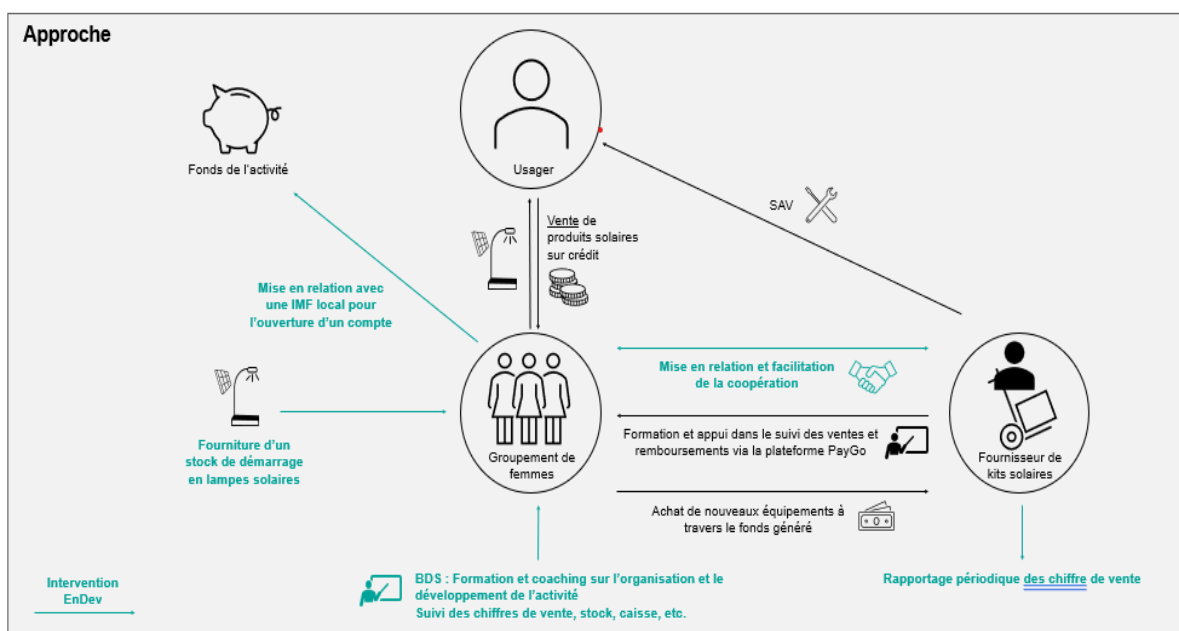


Figure 1 : Processus de mise en relation entre fournisseurs et groupements de femmes pour la commercialisation des kits solaires en zone rurale

Quelques résultats obtenus :

- **32** groupements de femmes ont bénéficié d'un accompagnement dans la commercialisation des produits pico solaires.
- **320** femmes ont bénéficié des formations en entrepreneuriat et développement des affaires
- **32** groupements ont ouvert des comptes bancaires au niveau d'une institution de Microfinance
- **1 140** lampes pico solaires fournies aux GPF ont été commercialisées
- **155** lampes pico solaire, **85** ventilateurs un kit entrepreneur sont déjà démultipliés
- Un montant de plus de **8 millions** de franc CFA issue des ventes est utilisé pour faire de nouvelle commande

