

**EnDev Bénin**

**Results Based Financing Project**

**« Promotion du Marché des Biens Photovoltaïques au Bénin » (ProMaBiP)**

**Results and lessons learned 08/2013 – 12/2015**

**Rédigé par Charlemagne FANDOHAN,**

**Conseiller Technique RBF**

## Contents

LISTE DES DIAGRAMMES ET TABLEAUX .....	3
LISTE DES ABREVIATIONS .....	4
1. Le projet ProMaBiP du programme EnDev Bénin.....	5
2. Experiences avec les entreprises .....	5
2.1. Performance des entreprises partenaires sur les six derniers mois de l'année .....	5
2.1.1. Importation des pico PV .....	5
2.1.2. Ventes des Pico PV sur les six derniers mois de l'année .....	6
2.2. Evolution du système de distribution des entreprises partenaires du projet .....	9
2.3. L'accès au financement des entreprises actives .....	10
2.4. Evaluation du processus de suivi évaluation mis en œuvre par le projet .....	11
2.5. Impact du projet sur les ménages.....	12
2.6. Impact du projet sur les entreprises .....	12
2.7. Initiative poste verte .....	13
2.8. Nouvelle évaluation de l'analyse des risques faites sur les pico PV .....	13
L'analyse du tableau précédent ressort les points essentiels suivants : .....	18
3. Lessons learned et propositions pour améliorer les performances .....	19
3.1. Lessons learned .....	19
3.2. Propositions du projet pour améliorer les performances.....	19
3.3. Propositions des entreprises partenaires (non pris en compte par le projet).....	20
4. Aperçu sur les volets pompes solaires et lampadaires solaires.....	20
4.1 Volet pompes solaires .....	20
4.2 Le volet lampadaires solaires .....	21

## LISTE DES DIAGRAMMES ET TABLEAUX

Diagramme 1: Diagramme de l'évolution des quantités de produits photovoltaïques importés par les sociétés actives de Juillet 2015 à Décembre 2015..... (page 4)

Diagramme 2 : Diagramme de l'évolution du chiffre d'affaires des sociétés actives de Juillet 2015 à Décembre 2015.....(page 5)

Diagramme 3 : Répartition de la part de marché en fonction de la marque des lampes vendues.....(page 6)

Diagramme 4 : Répartition de la part de marché en fonction de l'aptitude des lampes à charger les portables ou non..... (page 7)

Diagramme 5 : Répartition de la part de marché en fonction des prix de vente des produits (page 7)

Tableau 1 : Tableau comparatif de l'évolution des ventes entre Décembre 2014 et Décembre 2015.....(page 8)

Tableau 2 : Etat actuel du réseau de distribution des entreprises partenaires du programme RBF Bénin :.....(page 8 )

Tableau 3 : Sources extérieures de financement des entreprises actives dans le cadre du programme RBF.....(page 9)

## LISTE DES ABREVIATIONS

AEV : Adduction d'Eau Villageoise

AISER : Association Internationale des Spécialistes de l'Energie Renouvelable

GIZ : Deutsch Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit

PAMIGA: Participative Microfinance Group for Africa

ProMaBiP : Promotion du Marché des Biens Photovoltaïques

ProSEHA: Programme d'appui au Secteur de l'Eau, de l'Hygiène et de l'Assainissement

PROVES: Projet de Valorisation de l'Energie Solaire

PV: Photovoltaïques

RBF: Result Based Financing

UNACREP: Union Nationale des Caisses Rurales d'Epargne et de Prêt

## 1. Le projet ProMaBiP du programme EnDev Bénin

Le point actuel sur le programme RBF mis en œuvre au Bénin est le troisième d'une série qui a commencé depuis 2014. Les rapports précédents donnent un maximum de détail sur l'ensemble des méthodes de travail mises en œuvre pour l'exécution du programme. Il s'agira donc cette fois pour ne pas retomber dans une répétition inutile, de présenter de façon succincte, l'essentiel des changements survenus entre le dernier rapport et maintenant.

Le projet « Promotion du Marché des Biens Photovoltaïques au Bénin » (ProMaBiP) a commencé en Août 2013 et prévoit se poursuivre jusqu'en Juillet 2017. Le projet vise à soutenir le développement d'un marché du photovoltaïque pour les produits PV de qualité au Bénin, en accompagnant financièrement les entreprises actives dans le secteur solaire, en particulier dans cette première phase de développement du marché. Dans le contexte de l'approche RBF, utilisée pour la mise en œuvre du projet, des contributions financières sont allouées aux entreprises partenaires contre les ventes produits PV de qualité aux consommateurs finaux sur le marché du Bénin.

## 2. Experiences avec les entreprises

### 2.1. Performance des entreprises partenaires sur les six derniers mois de l'année

#### 2.1.1. Importation des pico PV

Le prochain diagramme indique la quantité de Pico PV importée durant les six derniers mois d'activités du projet :

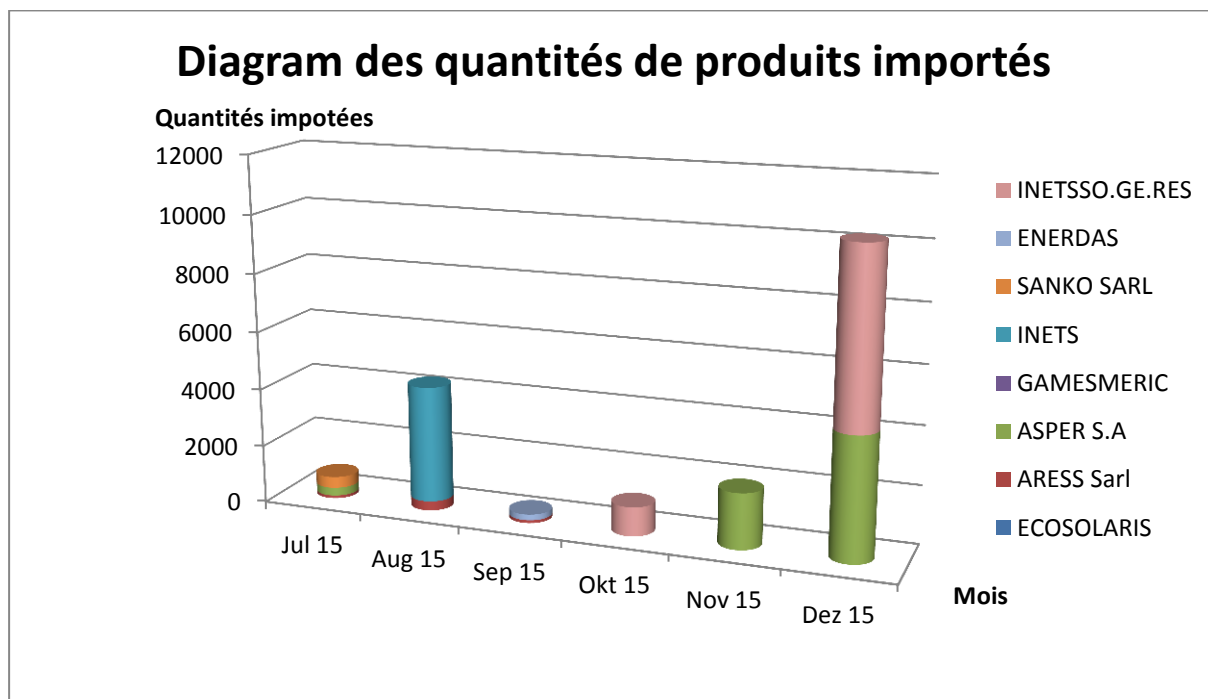


Diagramme 1: Diagramme de l'évolution des quantités de produits photovoltaïques importés par les sociétés actives de Juillet 2015 à Décembre 2015

## Commentaire

On peut remarquer dans ce diagramme que plus de treize mille produits ont été importés entre Août 2015 et Décembre 2015. Cela est dû à la bonne marche des réseaux de distribution des entreprises INETSSO.GE.RES et ASPER S.A qui sont les deux entreprises qui ont importés respectivement 7.000 et 6.144 produits sur cette courte période. Chacune des deux entreprises prévoient l'importation d'au moins un container par mois pour l'année prochaine. Une tournée de contrôle de ventes effectuées en Octobre 2015 a en effet permis de constater que la stratégie de distribution des lampes par la poste du Bénin initiée par la société ASPER SA a engendré une rupture de stock profonde au sein de la société, plongeant ainsi, et la poste et ses clients dans une longue attente des produits.

### 2.1.2. Ventes des Pico PV sur les six derniers mois de l'année

Le prochain diagramme indique la quantité de Pico PV vendue durant les six derniers mois d'activités du projet:

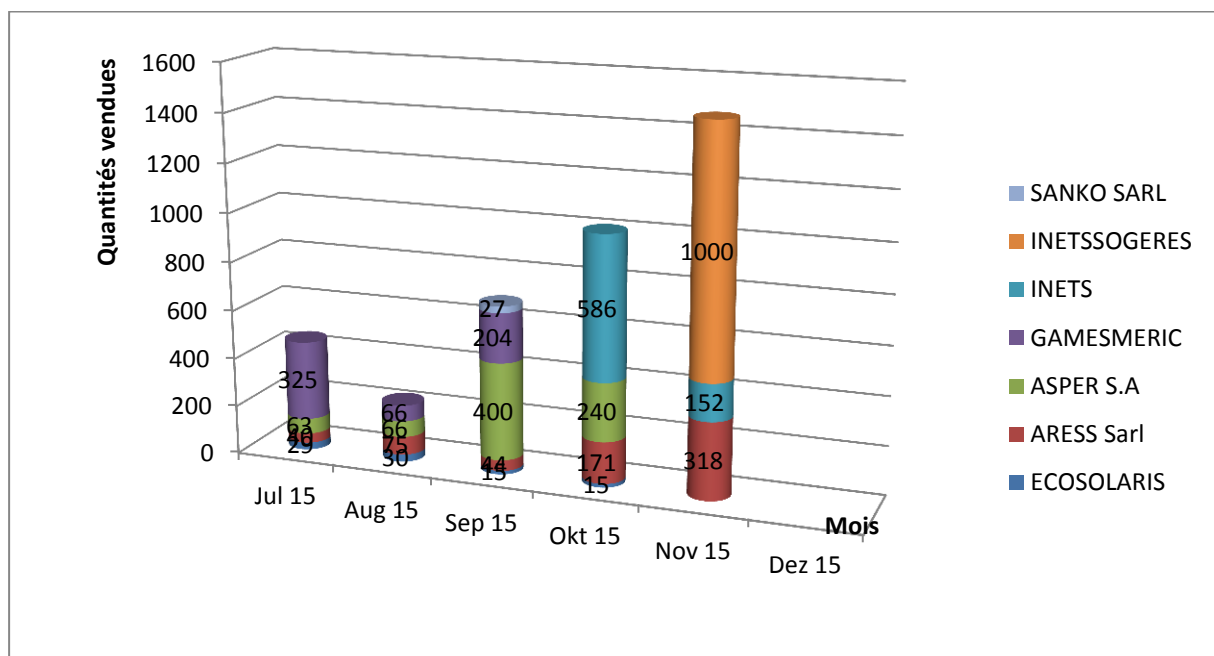


Diagramme 2 : Diagramme de l'évolution du chiffre d'affaires des sociétés actives de Juillet 2015 à Décembre 2015

## Commentaire

Comme le montre la courbe des ventes, le dernier semestre 2015 a été prolifique en ventes au vu des expériences passées. En effet plus de 3.000 produits vendus ont pu être observés essentiellement grâce à cinq entreprises sur les 13 que compte le volet pico PV portant l'ensemble des ventes du programme à près de 6.000. Il s'agit des entreprises ARESS SARL, INETSSO.GE.RES, ASPER S.A, INETS SARL et GAMESMERIC SARL. L'essentiel de ces ventes ont pu être possible grâce aux différentes stratégies marketing et réseaux de distribution qu'elles ont pu mettre en place. Il faut aussi dire que le type de produits vendus semble être déterminant pour les populations.

Procédons maintenant à une analyse des produits vendus dans le cadre du programme RBF pour déterminer les produits les plus acceptés par les populations en tenant compte des éléments suivants :

- Prix de vente des produits
- Capacité des lampes à charger les portables
- Marques les plus appréciées.

Les Diagrammes suivants montrent la répartition des ventes par catégorie de produits et selon leurs prix de ventes.

Diagramme 3 : \_Répartition de la part de marché en fonction de la marque des lampes vendues

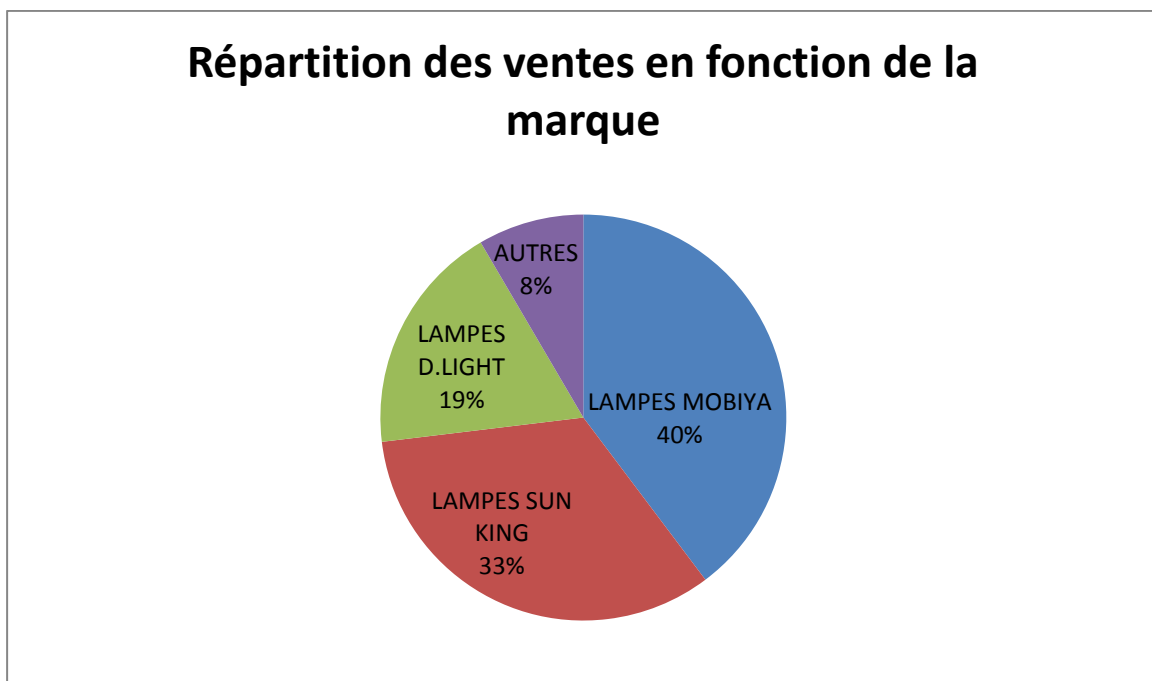


Diagramme 4 : Répartition de la part de marché en fonction de l'aptitude des lampes à charger les portables ou non

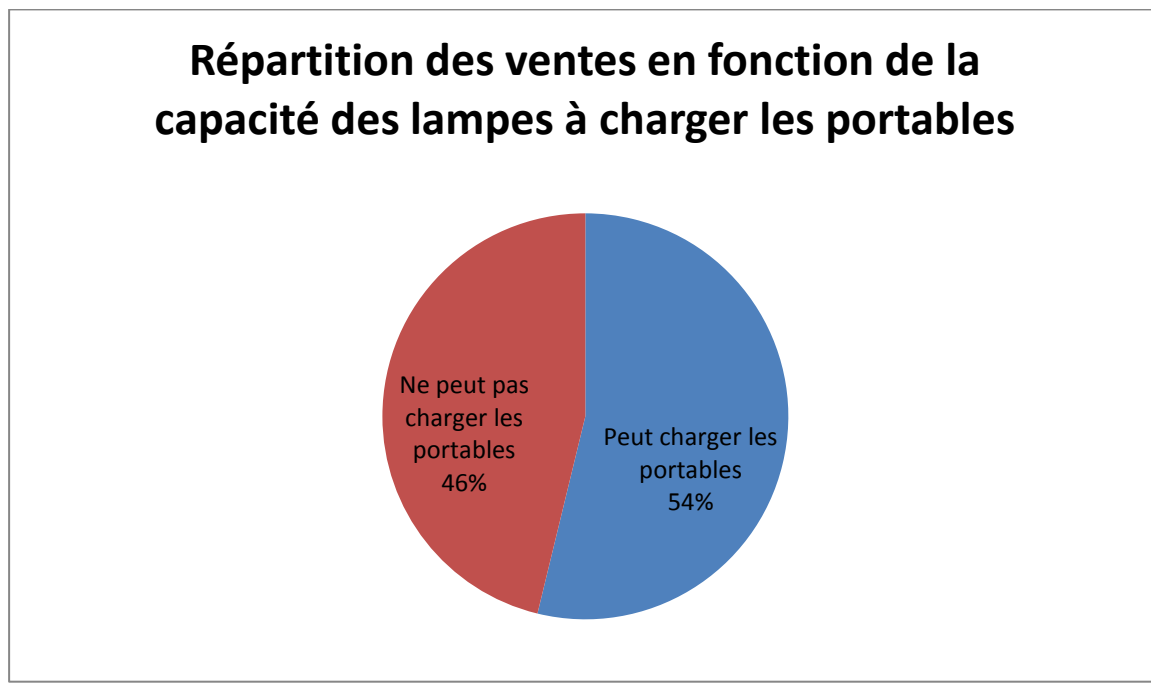
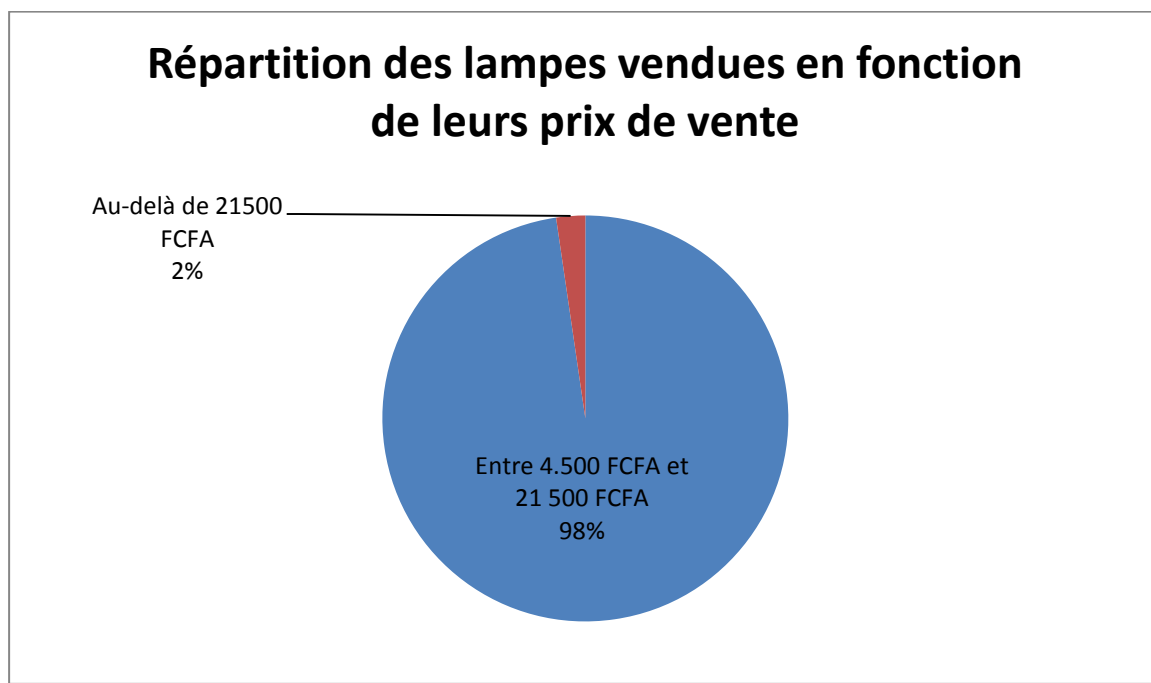


Diagramme 5 : Répartition de la part de marché en fonction des prix de vente des produits



**Résultats de l'analyse des ventes** : Les populations semblent avoir une préférence pour les lampes dont les prix varient entre 4.500 FCFA et 6.500 FCFA ; elles préfèrent en majorité les lampes de marques SUN KING et Mobiya capables de recharger leurs portables.

Le tableau suivant donne un aperçu de l'évolution des ventes entre la fin de l'année 2014 et la fin de l'année 2015.



	<b>ANNEE 2014</b>	<b>ANNEE 2015</b>	<b>ECART</b>
<b>QUANTITE DE PRODUITS VENDUS PAR LES PARTENAIRES</b>	306	5108	+1669%
<b>CHIFFRE D'AFFAIRES REALISES PAR LES PARTENAIRES</b>	5.115.000 F CFA	71.479.200 F CFA	+1397%

Tableau 1 : Tableau comparatif de l'évolution des ventes entre Décembre 2014 et Décembre 2015

**Commentaire :**

L'évolution exponentielle des ventes s'explique par l'entrée de trois nouvelles entreprises très dynamiques et assez visionnaire dans le programme au cours de l'année 2015. Il s'agit des entreprises GAMESMERIC, ASPER et INETSSO.GE.RES qui rassemblent un peu plus de 50% de la quantité des produits vendus au cours de l'année 2015. Cependant, il faut dire que l'entreprise GAMESMERIC rencontre actuellement de sérieuses difficultés financières et son avenir avec le programme RBF semble un peu hypothéqué. Dans le même temps, on note un réveil remarquable de la société ARESS Sarl dans le programme avec une performance de 688 produits vendus au cours du dernier trimestre de l'année. De façon définitive, la performance des entreprises partenaires du programme RBF est due à la levée des deux facteurs essentiels qui bloquaient leurs évolutions :

- 1- La mise en place d'un système de distribution efficace,
- 2- L'accès au financement

**2.2. Evolution du système de distribution des entreprises partenaires du projet**

Au début du projet ProMaBiP au Bénin, il a pu être constaté une absence totale de réseaux de distributions efficaces de produits photovoltaïques sur toute l'étendue du territoire national. La majorité des entreprises exerçant dans le domaine ont leur siège à Cotonou et ne se préoccupait pas d'investir dans un de distribution dans des zone rurales (sauf la société ASPER S.A qui avait son siège à Porto-Novo, autre grand centre urbain du pays).

Le tableau suivant donne un aperçu de l'état actuel du réseau de distribution pour les cinq partenaires du programme qui font avancer le programme :

<b>SOCIETES</b>	<b>RESEAUX DE DISTRIBUTION</b>	<b>COMMENTAIRES</b>
INETSSO.GE.RES	Mise en place de huit centres de distribution et de services après-vente couvrant huit départements sur les douze que compte le pays ; Coopération avec la société ASPER S.A et la poste du Benin pour la vente des lampes à travers les agences de poste.	Huit autres centres de distribution sont prévus pour le début de l'année 2016. Environ 200.000 dollars d'investissement pour l'ensemble des centres à construire.

SOCIETES	RESEAUX DE DISTRIBUTION	COMMENTAIRES
ASPER S.A	Partenariat avec la poste du Bénin pour la vente des lampes dans 108 agences de poste	La poste gagne environ 12,5% du prix de vente des lampes sur chaque lampe vendue. 586 agences de postes au total sont prévues pour l'année prochaine.
ARESS SARL	Utilisation de Micro entrepreneurs villageois couvrant le sud et le nord du pays	Problèmes de retour de factures à l'importateur. Processus de codes-barres difficilement appliqués par les VME.
INETS	Réseaux de revendeurs couvrant l'ensemble du territoire national	Les prix de vente aux revendeurs varient en fonction du montant de leur achat. Le montant minimum d'achat pour être revendeur est de 350.000 FCFA. Les prix de vente aux clients finals sont uniformes sur toute l'étendue du territoire national.
GAMESMERIC	Utilisation de Micro entrepreneurs villageois (VME) exerçant en majorité dans le nord du pays.	Problèmes de retour de factures à l'importateur. Processus de codes-barres difficilement appliqués par les VME.

**Tableau 2 :** Etat actuel du réseau de distribution des entreprises partenaires du programme RBF Bénin :

### 2.3. L'accès au financement des entreprises actives

Il faut noter que l'ensemble des entreprises qui ont pu faire bouger les choses au cours de l'année 2015, ont tous eu des facilités d'accès au financement soit via leurs fournisseurs, soit via la banque.

Le tableau suivant fait le récapitulatif pour toutes les entreprises actives.

NOM DE LA SOCIETE	TYPE DE FACILITE
ASPER S.A	CREDIT FOURNISSEUR
ARESS SARL	CREDIT FOURNISSEUR
INETS SARL	APPUI FINANCIER DE SON PARTENAIRE SOGERES
INETSSO.GE.RES	CREDIT BANCAIRE
GAMESMERIC	APPUI FINANCIER D'UNE STRUCTURE DE MICROFINANCE
SANKO SARL	CREDIT FOURNISSEUR
ECOSOLARIS	CREDIT FOURNISSEUR

**Tableau 3 :** Sources extérieures de financement des entreprises actives dans le cadre du programme RBF

Le tableau montre clairement que la problématique de la difficulté d'accès au financement via les structures bancaires reste intacte pour nos entreprises partenaires. Malheureusement les structures bancaires rencontrées au cours de l'année n'ont pas jugées utiles d'appuyer nos entreprises partenaires.

#### **2.4. Evaluation du processus de suivi évaluation mis en œuvre par le projet**

Le processus de suivi évaluation décrit dans le dernier rapport marche en général très bien. Cependant, il a connu quelques difficultés au cours du dernier trimestre de l'année notamment en ce qui concerne l'usage de codes-barres lors de la vente des produits par les deux entreprises qui investissent le plus actuellement dans le domaine (ASPER S.A et INETSSO.GE.RES).

En effet, le collage des codes-barres sur les factures de ventes et sur les produits vendus à chaque vente a créé quelques soucis aux entreprises partenaires qui ont décentralisées leurs ventes. Les personnes utilisées comme relais pour les ventes ont tendance à ne pas respecter les consignes données par les entreprises par rapport aux codes-barres ce qui crée un manque à gagner aux entreprises puisque le projet ne donne aucune contribution financière sur les factures n'ayant pas de codes-barres appropriés. Mais on peut noter quand même que les problèmes notés dans ce sens sont marginaux au vu de la quantité des factures reçues qui respectent le processus. Le véritable problème se trouve au niveau des ressources dépensées par les entreprises pour respecter ce processus ou pour corriger les irrégularités commises par leurs distributeurs (beaucoup de temps, d'énergie et d'argent). Il se pose donc un souci de rentabilité relatif à l'usage des codes-barres lors des ventes surtout pour des entreprises qui doivent gérer des milliers de lampes. La société INETSSO.GE.RES propose pour régler le problème, d'utiliser simplement les numéros de série des lampes importées pour faire le suivi des lampes. Ce processus simplifie la tâche pour tout le monde et fait des économies au projet sur les bobines de papiers utilisées pour l'impression des codes-barres

**Le processus de suivi évaluation plus précisément sur les ventes se présente comme suit :**

- Contrôle des mentions obligatoires sur les factures
- Vérification de la corrélation entre la quantité des produits inventoriés et les produits vendus par l'entreprise partenaire (les produits vendus ne peuvent être supérieur aux produits inventoriés).
- Contrôle de l'effectivité des ventes et satisfaction générale des clients à travers des interviews téléphoniques (au moins 10% des clients) et des visites de sites (au moins 4% des clients). Ces pourcentages passent respectivement à 4% et 2% la dernière année de contribution financière (Juin 2016).
- Lors des visites de sites, les codes-barres précédemment collés sur les lampes solaires par les vendeurs seront vérifiés et comparés aux codes-barres collés sur les factures envoyées par l'entrepreneur au projet. Une photo de toutes les lampes vérifiées sur le terrain avec leurs codes-barres doit être prise.

## 2.5. Impact du projet sur les ménages

Les membres du projet parcourent l'ensemble du territoire national pour les vérifications de ventes effectuées par les entreprises partenaires avant de procéder aux paiements des contributions financières. L'ensemble des séances de contrôles aussi bien par visites des clients que par appels téléphoniques nous ont permis d'apprécier l'impact du projet sur les populations. Les conclusions suivantes ont pu être tirées après analyse des réponses données par les ménages :

- Les clients font de plus en plus confiance en la qualité des produits solaires
- Accès rapide aux produits grâce aux réseaux de distribution mise en place par les entreprises partenaires
- Plus de 90% de bénéficiaires interviewés sont satisfaits de la qualité des produits,
- Adhésion forte des ménages à l'utilisation de l'énergie solaire
- Usage multiple des lampes solaires par les ménages
- Amélioration des conditions de vie
- Baisse des coûts mensuels pour la production de l'énergie et d'éclairage

## 2.6. Impact du projet sur les entreprises

Dans le but d'évaluer l'impact du projet ProMaBiP sur les entreprises qui sont en partenariat avec nous, nous avons conçu un questionnaire qui a été renseigné pour le moment par quatre entreprises sur les 13 qui ont été contactés. De façon résumée, en tenant compte des réponses obtenues et de l'expérience générale avec les entreprises, voici les résultats essentiels :

- Entrée dans le secteur des pico PV aussi bien pour des entreprises qui étaient déjà dans le secteur du solaire, que des entreprises qui n'y étaient pas. Mais il y a un dynamisme : une entreprise partenaire a arrêté ce volet et plusieurs entreprises n'ont toujours pas démarré les activités malgré leurs contrats avec le programme RBF ;
- Obtention de crédits de la part des fournisseurs des entreprises du fait du contrat entre l'entreprise et la GIZ ;
- Augmentation de la quantité des produits importés
- Création de réseaux de distributions
- Augmentation du volume des ventes et donc du chiffre d'affaires annuel;
- Accord d'une garantie de douze mois aux clients finals sur les produits PV vendus
- Mise en place d'un service après-vente pour assurer la garantie et renforcer la confiance des consommateurs
- Réduction des prix de vente aux clients finals
- Création d'une chaîne commerciale incluant des emplois directs et des revendeurs de produits PV

## 2.7. Initiative poste verte

L'initiative Poste Verte Bénin est un des éléments de concrétisation du partenariat R.S.E entre notre entreprise partenaire ASPER S.A et La Poste du Bénin.

Pour La Poste du Bénin, il s'agit d'accroître sa contribution au développement des territoires et de faciliter l'accès de tous aux biens et services à faible impact sur l'environnement.

Chaque point de contact de La Poste du Bénin pourrait devenir à terme un lieu où les communautés accèdent aux solutions leur permettant de répondre aux défis environnementaux et sociaux de leur territoire.

Trois engagements majeurs sont définis par rapport aux énergies renouvelables :

- Une disponibilité des produits d'énergie renouvelable de qualité dans tous les points de contact de La Poste,
- Une offre de services financiers verts (crédit Vert et tontine Verte) pour accompagner l'acquisition de ces équipements.
- Un accroissement de l'utilisation des énergies renouvelables dans la production des services de La Poste.

### STRATEGIE GLOBALE

L'option stratégique retenue dans le cadre de ce partenariat pour faciliter l'accès à l'énergie est la spécialisation. Elle repose sur :

- une extension géographique des points de distribution,
  - 108 points de contact actuellement + 546 nouveaux points à créer
- Une adaptation régulière des produits ou services aux besoins des populations.
  - Offre de Kits Mobyia TS120 et kits solaires avec système pay as you go (à partir de 2016)
  - Positionnement de l'offre :
    - Des produits d'accès à l'énergie renouvelable de qualité offrant des bénéfices réels aux consommateurs.
    - Un accompagnement avec des services financiers associés et adaptés à la situation de chaque consommateur.

### OBJECTIFS/PREVISIONS POUR 2016

25.000 Mobyia TS 120 diffusés.

150.000 personnes bénéficient de services de l'électricité abordables et efficaces.

## 2.8. Nouvelle évaluation de l'analyse des risques faites sur les pico PV

Après plus d'un an d'activités concrètes sur le volet pico PV, le projet a décidé de réévaluer les pourcentages de risques identifiés au niveau des différents résultats poursuivis, afin de mettre à jour les mesures retenues au début du projet pour mieux maîtriser les différentes activités.

Le tableau suivant donne le point aussi bien de l'ancienne évaluation des risques que de la nouvelle. Les colonnes en jaune constituent les nouvelles données obtenues après la réévaluation.

### Analyse des risques pico PV pour RBF

Résultat	No. Résultat	Risques	Intensité du risque (0-10)		Probabilité du risque (0-10)		Facteurs de risque		Mesures à prendre/déjà pris
Les mécanismes de subvention des biens photovoltaïques au Bénin sont déterminés	1	Les informations fournies par les entreprises peuvent être biaisées	8	5	9	2	72	10	verification des informations: test de sondage (produits, prix d'achat des produits indiqué, magasin des entreprises, impôt et taxes payé..); preuves: documents, factures d'achat/ de vente
	1	Les procédures peuvent se révéler inappropriées pour les entreprises partenaires	4	8	5	2	20	16	
	1	Trop d'intervention d'ABERME	9	9	5	1	45	9	TdR avec l'ABERME qui décrivent les rôles et les activités de l'ABERME dans le cadre de programme RBF
	1	Rejet du contrat type par les entreprises partenaires	6	Voir risque N°2	1	Voir risque N°2	6	Voir risque N°2	
Des produits PV de bonne qualité à des prix raisonnables sont disponibles sur le marché béninois	2	Les entreprises capables et sérieuses peuvent ne pas être informées	7	7	1	2	7	14	

	2	Choix d'entreprises ayant monté un bon dossier mais qui sont inefficaces dans la réalité	8	8	7	7	56	56	dans le contexte du programme RBF la siège EnDev à Eschborn va être informé concernant les faits observés (ici: des entreprises inefficaces) et l'information concernant les mesures éventuels à prendre après vont être attendus
	2	Soumission des dossiers contenant des documents falsifiés	8	8	9	3	72	24	Analyser les documents sensibles à être falsifiés; suivi des prix EXW des produits à être importés par les entreprises, demander les prix aux autres collègues ENDEV; observation: en général c'est difficile à continuer dans le programme RBF avec des documentations falsifié - pas possible de obtenir la contribution financière sans preuve
	2	Entreprises qui ouvrent juste pour bénéficier de la première tranche de la subvention, et ferment après	9	Risque à supprimer	3	0	27	0	
	2	Retard de l'ABERME au niveau des procédures pour exonération des produits PV	9	9	8	1	72	9	La libération des produits en l'espace d'une semaine est prévu dans le contrat avec l'ABERME; équipe RBF EnDev --> informer à temps par rapport aux dates d'importations (circulation de l'information: entreprises - GIZ EnDev RBF - ABERME - autorités douanières)

	2	Paiement de subvention pour de fausses factures de ventes	9	9	10	1	90	9	ystème de suivi bien élaboré, basé sur l'étiquetage qui permet le contrôle par téléphone et par visites sur terrain
	2	Les entreprises ne sont pas capables à couvrir tout le marché national		5		8		40	Nouveau risque identifié. Faible intensité. Pas de mesures spécifiques
Les populations (consommateurs et institutions financières) sont conscientes des opportunités qu'offre le marché des biens PV	3	La population a du mal à distinguer les produits de qualité des autres produits du marché	8	7	3	4	24	28	
	3	La responsabilité de la commercialisation des produits PV est accordée à EnDev	5	2	8	4	40	8	Le contrat ne prévoit pas cela; en plus: clarifier le concept de RBF, contrat, system de suivi,...
	3	Les Banques et IMF ne sont pas prêts à appuyer/financier l'importation des biens PV (pas intéressés)	2	9	8	9	16	81	Inviter les banques et IMF à participer aux rencontres périodiques dans le secteur de l'énergie renouvelable et maintenir un dialogue permanent avec elles
	3	Les IMF n'offre pas des produits appropriés pour le groupe cible des ménages pour pouvoir acheter des produits PV		2		2		4	Nouveau risque identifié. Faible intensité. Pas de mesures spécifiques



Monitoring	4	Echec du système de contrôle 'codes QR', p.ex. non-retour des 'parties clientes'	8	8	8	3	64	24	travailler avec des étiquettes doubles (en paire)
	4	Le retour des factures du détaillant vers l'importateur peut prendre trop de temps	5	7	5	8	25	56	
	4	Certains clients refusent de se soumettre au principe de contrôle	8	5	3	3	24	15	
	4	Certains clients sont en déplacement, ou ont leurs portables hors zone	8	5	5	3	40	15	vérifier autant de factures/produits chez les clients sur le terrain que possible (au moins 5%)
		Certaines entreprises ne trouvent pas approprié le système de contrôle par codes-barres mis en place		8		5		40	Nouveau risque identifié ; travailler avec les numéros de série déjà indiqués sur les produits par le fabricant pour éviter des coûts administratifs supplémentaires aux entreprises

L'analyse du tableau précédent ressort les points essentiels suivants :

- 59 % des taux des premiers risques identifiés ont été largement revus à la baisse (de plus de 50%) avec certains risques à supprimer pour cause de redondance ou de non utilité
- 23% des taux des premiers risques identifiés sont restés inchangés (Variation de plus ou moins 10 %)
- 18 % des taux des premiers risques identifiés ont été largement revus à la hausse (de plus de 50%)
- 3 nouveaux risques à faibles intensité ont pu être identifiés (taux inférieurs ou égaux à 40%)

Il importe de faire un zoom sur les risques ayant connu une augmentation de leurs taux et qui sont donc à surveiller de près. Il s'agit des risques suivants :

1. Les banques et IMF ne sont pas prêts à appuyer/financer l'approvisionnement en biens PV par nos entreprises partenaires ; ce point avait été largement sous-estimé lors de la première évaluation des risques. Le taux retenu était de 16% contre 81% actuellement. En effet, le manque de financement des entreprises partenaires du projet a fortement inhibé les performances du projet pendant près d'un an, avant que les fournisseurs de certaines entreprises ne se décident à les accompagner avec des crédits fournisseurs.
2. Le retour des factures du détaillant vers l'importateur peut prendre trop de temps : Ce risque avait également été sous-estimé au début du projet (25% au lieu de 56% maintenant). Mais l'expérience nous montre aujourd'hui avec la mise en place de réseaux de distribution que c'est un phénomène qui peut impacter négativement sur le cours des activités du projet. En effet, il est impossible de procéder aux activités de contrôle des factures et de paiement des contributions financières sur ventes, tant que les entreprises partenaires du projet ne collectent pas les factures vendues auprès de leurs réseaux de distribution pour les envoyer au projet. Or, il est doré et déjà constaté que les revendeurs n'ayant aucun intérêt direct à renvoyer les factures, gardent longtemps par devers eux les factures de ventes empêchant ainsi le projet d'avancer sur ce volet. Les entreprises doivent donc être sensibiliser à trouver des mesures d'incitations ou de sanctions pour le retour rapide des factures de ventes.
3. Les entreprises capables et sérieuses peuvent ne pas être informer : ce risque était évaluée à 7% au début du projet et a été réévalué à 14%. Cette réévaluation est dû au fait que certaines entreprises du secteur de l'énergie renouvelable, notamment membres de l'AISER se sont plaints de ne pas être au courant malgré le passage de l'information dans les journaux pendant plus de six mois. Quoiqu'il en soit le projet juge toujours très faible le taux de ce risque sur ses activités, vu la notoriété qu'il a aujourd'hui dans le secteur de l'énergie renouvelable au Bénin.

De façon globale, on peut quand même observer une bonne maîtrise des risques par les membres du projet ProMaBiP.

### 3. Lessons learned et propositions pour améliorer les performances

#### 3.1. Lessons learned

- Faibles capacités organisationnelles de la majorité des entreprises partenaires (pas de plan d'affaires adéquats pour leurs activités)
- Difficultés d'accès au financement des entreprises partenaires pour l'importation des produits PV (réticence du secteur bancaire)
- Pouvoir d'achat des populations en milieu rural reste faible
- Intérêt et appui progressif des structures de micro finance pour le secteur solaire (PAMIGA, UNACREP, initiative poste verte...)
- Mise en place progressif de circuits de distribution efficaces par quelques entreprises partenaires
- Fusion stratégique et bénéfique d'entreprises qui exercent dans différents domaines (INETS et SO.GE.RES)
- Echec du processus de codes-barres avec les entreprises qui importent et vendent d'importantes quantités de produits (ASPER S.A et INETSSO.GE.RES)

#### 3.2. Propositions du projet pour améliorer les performances

- Proposition d'un Assistant Technique pour appuyer les activités de l'AISER (Association Interprofessionnelle des Spécialistes de l'énergie renouvelable) et surtout les entreprises partenaires du projet dans la mise en place d'une administration et d'un processus de gestion interne efficace
- Inviter les banques aux séances de rencontre sectorielle dans le domaine de l'énergie pour les amener à prendre conscience des opportunités qu'offre le secteur
- Encourager les entreprises à vendre des produits pico PV ayant un rapport qualité prix accessible aux populations rurales, ou les inciter à développement des partenariats gagnant-gagnant avec les structures de micro finance qui souhaitent soutenir le secteur énergétique comme le PAMIGA, pour préfinancer l'achat des kits par les ménages.
- Demander aux entreprises de former les agents de distribution des kits à un usage approprié des lampes et à une gestion administrative efficace des factures qui doivent être retournées à la GIZ.
- Modifier le processus de suivi évaluation avec les codes-barres édités par la GIZ et inclure la fourniture des numéros de série des produits édités par les fabricants dans le processus de contrôle pour les entreprises qui le souhaitent. Les deux méthodes sont donc maintenues (utilisation du logiciel de suivi pour les petites importations et ventes, et utilisation d'un fichier Excel standard incluant les numéros de séries pour les grosses importations et ventes).

### 3.3. Propositions des entreprises partenaires (non pris en compte par le projet)

Comme on peut le remarquer dans le rapport actuel, les entreprises partenaires du projet avaient fait des propositions qui ont été prises en compte par le projet. Cependant, certaines n'ont pas été prises en compte parce que nous pensons que cela va au-delà de nos prérogatives. Ces propositions restent très importantes pour les entreprises :

(1) Former et sensibiliser les acteurs du gouvernement du Bénin

a. offrir des bourses et des stages pour les formations dans le secteur solaire ; les candidats seront identifiés par la GIZ

(2) Engagement de la GIZ afin d'éviter le paiement des taxes (TVA 18%) sur la contribution financière reçue par les entreprises partenaires.

(3) La participation financière de la GIZ sur le transport / importation des produits afin de permettre aux entreprises d'être « plus réactif à commander des produits »

## 4. Aperçu sur les volets pompes solaires et lampadaires solaires

### 4.1 Volet pompes solaires

Un Appel à Manifestation d'intérêt a été lancé dans deux quotidiens du pays pour le volet pompes solaires en Novembre 2014 sur une période de six mois. Cet AMI a permis de signer des contrats pour six entreprises partenaires. Sur l'ensemble des entreprises partenaires sur ce volet, deux ont pu se distinguer par leurs activités. L'entreprise ENERDAS qui a annoncé l'installation de sept pompes avant la fin de l'année et l'Entreprise JESUTON qui a fait une tournée au niveau des mairies installées dans le nord et le centre du Bénin et a pu obtenir des engagements signés pour l'installation de 34 pompes solaires. L'ensemble des promesses qui lui ont été faites dans l'ensemble des communes parcourues tourne autour de 100 pompes solaires à installer. Cette tournée a été à l'origine d'une difficulté majeure rencontrée par le projet pendant la phase d'identification des besoins par les entreprises partenaires.

En effet, quelques élus communaux se sont rapprochés de la Direction Générale de l'Eau sous tutelle du Ministère de l'Eau, pour avoir plus de compréhension sur les activités de l'Entreprise JESUTON et s'assurer de la crédibilité du projet. Le ministère de l'eau et ses démembrés ne s'étant jamais intéressés de près aux activités du projet ProMaBiP, se trouvaient dans l'incapacité d'apporter un éclairage sain aux élus qui les sollicitait à ce sujet. Cela a entraîné des frustrations qui ont conduit à une rencontre tripartite de clarifications des activités du projet ProMaBiP sur le volet pompes solaires entre : le Ministère de l'eau, le programme ProSEHA (Programme d'appui au Secteur de l'Eau, de l'Hygiène et de l'Assainissement) de la GIZ et le projet ProMaBiP. A l'issue de la rencontre, il a été décidé une suspension temporaire des activités du projet sur le volet installations des pompes solaires pour la fourniture d'eau potable, vu l'impact très important de ce volet sur la santé des populations. Cependant, les entreprises peuvent continuer à faire les installations de pompes solaires pour les besoins en irrigations des terres cultivables. Un courrier d'information formelle des activités de notre projet a été envoyé à nouveau au Ministère de

l'Eau pour les informer de nos activités sur le volet pompes solaires et les inviter à une séance de travail qui devrait avoir lieu en Octobre 2015, avec toutes les parties prenantes (Ministère de l'Eau, ProSEHA, ProMaBiP, entreprises partenaires du ProMaBiP, Mairies) afin de prendre les mesures adéquates qui vont permettre aux entreprises partenaires du programme RBF d'installer des pompes pour la fourniture d'eau potable qui sécurisent la santé des populations bénéficiaires.

A la date d'aujourd'hui, le projet ProMaBiP est toujours en attente de la réponse du courrier envoyé au Ministère de l'eau. Les activités de l'Entreprise JESUTON sont suspendues puisque plusieurs communes attendent les résultats de la rencontre prévue en Octobre 2015 pour se décider à signer les contrats. Entre autre le programme ProSEHA qui soutient la démarche du Ministère de l'Eau sollicite les entreprises partenaires du projet ProMaBiP pour l'installation de pompes solaires pour l'Adduction d'Eau Villageoise (AEV) dans 6 communes pilotes du Bénin.

#### 4.2 Le volet lampadaires solaires

Dans l'offre technique et financière du programme RBF soumis aux bailleurs, l'étude de base réalisée estimait les premiers besoins en lampadaires pour le Bénin dans une première phase à 60.000 unités. Cependant, ce volet a eu du mal à démarrer sous le programme RBF du fait d'un projet de 15.000 lampadaires dénommé PROVES (Projet de Valorisation de l'Energie Solaire), lancé par le gouvernement du Bénin pour diminuer l'insécurité et accroître l'accès à l'éclairage public aux populations. Toutes les communes du pays sont impactées par le projet. Cet état de chose nous a fait douter du succès de ce volet puisque les principaux clients de nos entreprises restent les communes du pays qui vont recevoir gratuitement les 15.000 lampadaires prévus par le gouvernement. Mais le projet a mis beaucoup de temps à se concrétiser (au moins six mois de retard) du fait des difficultés du gouvernement à trouver le financement nécessaire. Un autre doute s'est donc installé par rapport à la concrétisation du projet PROVES au niveau du gouvernement.

Au vu de tout ce qui précède, le projet a décidé en Juin 2015 de lancer un Appel à Manifestation d'Intérêt dans les journaux sur ce volet sur une période test de un mois (avec la possibilité d'accepter des entreprises qui déposeront leurs dossiers de candidatures au-delà de cette durée) sur la base de trois points essentiels :

- 15.000 lampadaires font à peine le quart des besoins préliminaires en lampadaires au Bénin ;
- Le gouvernement n'a prévu aucun système d'entretien pour les lampadaires installés ;
- Il n'est pas sûr que le gouvernement exécute son projet sur les lampadaires.

En définitive, le gouvernement a démarré la mise en œuvre de son projet PROVES au début du dernier trimestre de l'année avec sept entreprises adjudicataires, dont 5 entreprises étrangères et deux entreprises locales. L'une des entreprises adjudicataire, AGETUR S.A, a postulé sur le volet lampadaires solaires du programme RBF et est en train d'installer actuellement 1000 lampadaires dans le cadre de notre Projet.

Pour éviter de supporter financièrement des lampadaires qui arrêteront d'être utile en peu de temps, le projet a exigé des critères techniques respectant les standards internationaux et a également exigé deux entretiens par an en saison sèche à l'entreprise AGETUR S.A

Le projet a également cinq autres entreprises partenaires dont les résultats des activités sont en attente.