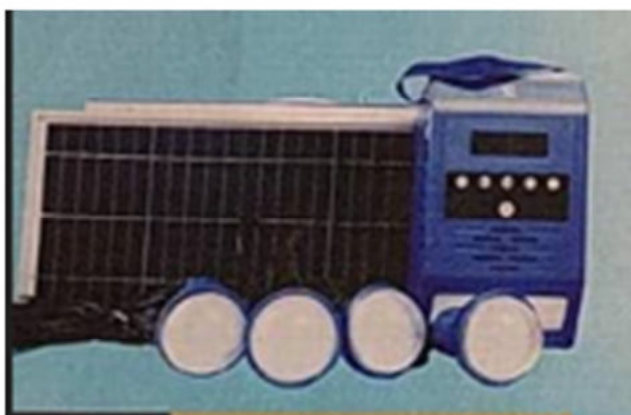




RÉSEAU ASFODEVH INTERNATIONAL
Association pour la formation en développement humain

PROJET FEMMES ET KITS SOLAIRES EN AFRIQUE



Contact au Burkina Faso : Sonia Ouedraogo - 226 70 15 34 82 - sally_son@hotmail.fr

Contact en France : Brigitte de Panthou - 4 rue de la Chaussée Ferrée 14000 Caen - 06 79 80 78 05 - brigittepanthou@gmail.com

Site internet : <https://www.asfodevh.net/joomla>

Introduction

Le projet « Femmes et kits solaires en Afrique » vise à accompagner dix (10) Groupes d'Intérêt Économique (GIE) de femmes, membres du Réseau ASFODEVH International, dans la vente de kits solaires avec la mise en place de plusieurs sessions de formations théoriques et pratiques. Afin de développer cette nouvelle activité génératrice de revenus (AGR) au sein des GIE, un contrat sera élaboré et mis en place entre les différents partenaires du projet.

Buts et objectifs du projet

Participer à la transformation sociale, éducative, économique par l'intermédiaire de l'énergie solaire. Contribuer à réduire la pauvreté et à améliorer les conditions de vie des femmes bénéficiaires du projet et de leur famille.

- Améliorer les conditions de vie des femmes à travers une nouvelle activité génératrice de revenu (AGR) dans les groupes de femmes en zones rurales et dans les périphéries des grandes villes
- Augmenter les revenus individuels des femmes membres des GIE
- Améliorer les capacités de gestion des autres AGR des femmes des GIE, de même que leur fonctionnement interne
- Améliorer la qualité de l'éducation des élèves (apprentissage des leçons et réalisation des devoirs le soir à la maison et non dans les rues sous les lampadaires)
- Faciliter l'accès au rechargement d'appareils tels que téléphones portables informatiques, lampes...
- Faciliter l'accès à l'information et à l'éducation des femmes avec la radio par l'utilisation du solaire (ressource naturelle moins chère)
- Accompagner les GIE (Groupements d'intérêt économique) de femmes à la commercialisation de kits solaires dans cinq pays d'Afrique (Benin, Burkina Faso, RDC, Tchad et Togo) et renforcer leurs capacités entrepreneuriales
- Augmenter les revenus des GIE et ainsi permettre le renforcement de leurs activités actuelles et / ou le développement de nouvelles activités

Présentation du Réseau ASFODEVH International

Le « Réseau ASFODEVH International » - **RAI** a son siège au Burkina Faso. Ce regroupement d'Associations Nationales ASFODEVH de six pays (Bénin, Burkina Faso, France, Congo RDC, Tchad et Togo) est apolitique, non-confessionnel et à but non-lucratif.

Objectifs

Le Réseau ASFODEVH International poursuit les objectifs suivants :

- Promouvoir et mettre en pratique le développement humain en tenant compte des valeurs culturelles des différents pays dans lesquels son action s'enracine.

- Aider les praticiens, femmes et hommes expérimentés dans divers domaines du développement de leur pays, à acquérir une vision globale de ce développement et voir peu à peu leur expertise reconnue au plan national et international.
- Rechercher des financements pour des activités organisées par les associations membres du Réseau ASFODEVH International.
- Rechercher tout type de soutien correspondant aux activités organisées (soutien social, économique...) auprès d'associations et organismes existant dans les pays.

Principe d'actions

Le Réseau ASFODEVH International fonde son action sur les principes suivants :

- La formation d'experts, de formateurs et d'accompagnateurs en développement humain.
- La promotion d'un développement à visage humain qui mette l'économie au service des personnes et des communautés, et qui agisse dans les domaines prioritaires de l'éducation, de la santé et de la nutrition, la formation, la promotion féminine, l'environnement, l'écologie, la vie associative, dans un souci d'équité et de justice.
- La mise en œuvre d'un développement « ascendant », partant d'initiatives à la base et amenant les femmes et les hommes à prendre en charge le devenir de leurs communautés.
- La valorisation des ressources locales, notamment humaines, matérielles, technologiques et environnementales ainsi que l'émergence d'une culture d'entrepreneuriat basée sur l'esprit d'initiative et de créativité.
- L'échange de connaissances, compétences et valeurs, en particulier à travers la constitution de réseaux d'entraide et d'expertise.
- Le développement de synergies nouvelles entre acteurs du Sud et du Nord afin de créer une réelle solidarité et constituer peu à peu une véritable force de changement.
- La recherche de fonds pour financer les activités du Réseau

Présentation de l'entreprise fournisseur des kits solaires

GIANT SARL est une société d'ingénierie et de distribution de solutions d'accès à l'énergie et aux services de base pour les zones isolées des pays en voie de développement (PED). Créée en 2020, GIANT SARL est implantée dans quatre pays d'Afrique (Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Sénégal et Togo). Ses activités se structurent autour de trois actions :

- Analyse des besoins et des usages,
- Intégration et développement de solutions technico-économiques,
- Structuration d'un réseau national de distribution de produits et services.

L'entreprise propose des produits solaires adaptés aux besoins de particuliers comme de plus grosses institutions : kits solaires, accessoires de basse consommation, système de pompage solaire, lampadaire solaire, chambre froide solaire, boutiques multiservices, installations autonomes, etc. Elle est installée au Burkina Faso depuis 2020.

Dans le cadre du projet, **GIANT SARL** fournit des kits solaires de plusieurs gammes qui seront ensuite vendus par les GIE de femmes.

Un contrat détaillant les conditions de cette collaboration (prix de vente aux femmes, modalités de paiement, nombre et type de kits achetés, etc.) sera négocié et signé avant le démarrage du projet.



Kit solaire composé de 4 lampes, un boîtier torche, des prises pour recharge, une radio

Préparation du projet

Dix (10) GIE de femmes, membres des Associations Nationales (1 AN = 1 pays) du Réseau ASFODEVH International participent au projet de commercialisation de kits solaires, soit 2 groupements de femmes par pays. Dans le cas du Burkina, c'est une extension du projet car ayant déjà piloté un projet similaire avec des acquis, il mettra son expérience au service des autres pays.

Avant le projet, les équipes techniques des différentes AN organiseront une phase diagnostic afin de collecter diverses informations sur les groupes (organisation interne, activités, gestion financière, vision du projet, connaissances et compétences individuelles, etc.). Les visites se dérouleront dans les lieux où se réunissent habituellement les groupements :

- 1^{ère} visite : Présentation du projet - ouverte à tous les membres du groupe (formatrice locales des AN de chaque pays).
- 2^{ème} visite : Visite de diagnostic uniquement avec les responsables des groupes afin de mieux connaître le fonctionnement interne et les activités du GIE. (
- 3^{ème} visite : Présentation des kits solaires – ouverte à tous les membres du groupe et organisée à la demande des GIE.



Présentation des kits solaires auprès des femmes (exemple du Burkina Faso)



Réunion de diagnostic avec les responsables

Description du projet

Le projet, d'une durée de 12 mois, vise à accompagner dix (10) GIE dans la commercialisation de kits solaires, soit 2 groupements de femmes par pays, cf. fiche « résumé du projet »

Le premier mois de diagnostic permettra de présenter le projet aux femmes, de mieux connaître le fonctionnement des GIE et de leur faire une mini-présentation d'un kit solaire qui couvre les besoins en éclairage, en recharge de téléphone, en radio.

Cette période va également permettre de faire le point sur les groupes, sur les attentes et les objectifs de chacun. Un contrat de revendeur sera établi et permettra de définir les modalités de ce partenariat : type et nombre de kits mis à disposition des groupes, achat de kits de démonstration, système de commandes pour l'achat des kits, responsabilités des différents acteurs. Ce contrat permet de formaliser les relations entre l'entreprise fournisseur, l'Association Nationale ASFODEVH de chaque pays et les GIE.

Le reste du projet se focalisera sur les formations théoriques et pratiques pour accompagner les femmes des GIE dans la vente des kits solaires. Ces formations auront lieu dans chaque localité de résidence du GIE. Les formations seront divisées en module thématique (4 modules sont prévus) et s'étaleront sur deux jours d'affilée par session de 9h à 14h, selon les besoins et les disponibilités des GIE. Les formations seront animées par un ou deux formateurs issus de l'antenne pédagogique de l'AN ASFODEVH du pays concerné. Les formateurs des autres pays seront formés excepté l'AN ASFODEVH Burkina Faso qui est expérimentée et a participé à la conception des modules.

- **Module 1** : Les kits solaires, formations techniques aux produits.
- **Module 2** : Techniques, stratégies et argumentaires de vente.
- **Module 3** : Gestion financière de la vente des kits et gestion financière générale au sein du GIE.
- **Module 4** : Vie associative, comment s'intègre la vente des kits dans mon GIE ?

Ces formations verront la participation de 10 à 20 femmes par GIE. Les membres ayant assisté aux modules seront chargés d'organiser une réunion de restitution, qui synthétise le contenu des modules, au sein de leur groupe pour les autres membres n'ayant pas assisté à la formation. Les formateurs de l'AN ASFODEVH du pays assisteront à ces réunions afin d'accompagner les membres organisant la restitution pour compléter, préciser ou corriger ce qui est dit, si besoin est, permettant ainsi d'assurer jusqu'au bout que les connaissances acquises lors des formations ont bien été intégrées par les femmes. Cette démarche permet de faciliter la transmission des connaissances et des compétences au sein du groupe mais aussi de compléter la formation des femmes déjà formées afin qu'elles deviennent des formatrices à part entière au sein de leur groupe qui pourront assurer le suivi du projet sur le long terme. Ces réunions dureront entre 2 et 3 heures selon les disponibilités des femmes et seront, dans l'idéal, organisées la semaine suivant la formation.

Les mois qui suivront seront consacrés à la mise à dispositions des kits aux femmes revendeuses et aux visites de suivi des ventes et des sessions d'accompagnement des vendeuses de kits au sein des GIE.

Besoins logistiques, matériels et humains – Budget

Plusieurs types de frais doivent être pris en compte dans la mise en place de ce projet :

- Frais de fonctionnement équipe et intervenants
- Location de la salle de formation, fournitures, impressions de supports,
- Prise en charge des formateurs des AN ASFODEVH
- Missions de suivi
- Achat des kits solaires
- Frais de gestion administrative

Budget prévisionnel - synthèse

Le budget prévisionnel de la mission s'élève à **34 950 000 FCFA** soit environ **53 000 €**.

Contribution du fournisseur : **5 000 000 FCFA** soit **7 580 €**.

Contribution des AN bénéficiaires : **2 600 000 FCFA** soit **3 940 €**.

Contribution des femmes pour l'achat des kits : **3 750 000 FCFA** soit **5 680 €**.

Contribution du RAI (Réseau ASFODEVH INTERNATIONAL) : **2 640 000 FCFA** soit **4 000 €**.

Contribution des bienfaiteurs et amis : **1 980 000 FCFA** soit **3 000 €**.

Total des contributions déjà acquises : **24 200 €**.

Contribution demandée aux partenaires : **18 980 000 FCFA** soit **28 800 €**.

Budget prévisionnel - détails

Budget prévisionnel du projet 5 pays						
Désignation	Quantité	Prix unitaire	Total en FCFA	Total en €	Contributions acquises en €	Contributions demandées au partenaire en €
Acquisition lampes solaires						
Achat de kits lampes solaires (100 kits par pays x 5 pays)	500	60 000	30 000 000	45 500		
Total achats			30 000 000	45 500 €	18 260 €	
Frais de formation						
Location salle de formation (4 sessions par pays x 5 pays)	20	50 000	1 000 000	1515		
Prise en charge formateurs (4 sessions x 20 000 X 10 pers)	40	20 000	800 000	1210		
Pauses café et pauses déjeuner par pays (forfait)	5	100 000	500 000	755		
Fournitures (stylos, craies, paper- board...)	5	40 000	200 000	305		
Impression supports	5	30 000	150 000	235		
Total formation			2 650 000	4 020 €	2 755 €	
Suivi accompagnement						
Mission de suivi	5	200 000	1 000 000	1 515		
Frais de gestion interne du projet	5	160 000	800 000	1 210		
Frais de communication et de gestion administrative	5	100 000	500 000	755		
Total suivi			2 300 000	3 480 €	3 185 €	
TOTAL GENERAL			34 950 000	53 000 €	24 200 €	28 800 €

Sur la base d'un taux de conversion constaté de l'ordre 1 euro $\cong$ 660 FCFA (montants en euros arrondis)

Évaluation et pertinence du projet

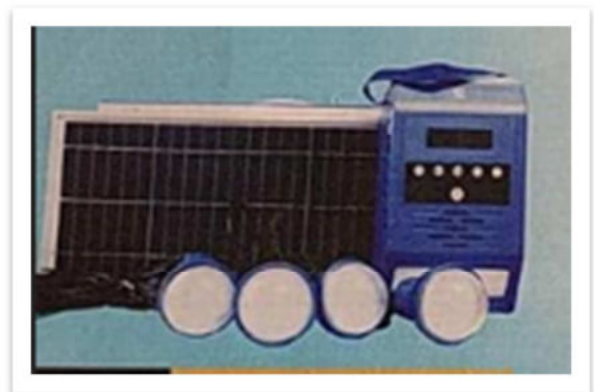
1. Le marché du solaire en Afrique

Au Burkina Faso, seuls 13,1% de la population a accès à l'électricité (sur la période 2010-2014, Source : Banque mondiale). Autrement dit, ce sont trois ménages sur quatre qui vivent sans électricité. Les Sociétés nationales d'électricité, dépassées par la constante augmentation de la demande, n'ont pas les ressources suffisantes pour couvrir l'ensemble du territoire. Il en est de même dans la plupart des autres pays de l'Afrique de l'ouest. De nombreuses périodes de délestages paralysent la vie socio-économique des Africains, dans les zones urbaines et périurbaines, mais perturbent aussi leurs conditions de vie familiale et domestique. Par ailleurs, la majorité de l'électricité produite provient des hydrocarbures qui polluent et pèsent sur la facture énergétique des pays.

Mais les pays africains disposent d'un potentiel solaire exceptionnel et ils commencent à tirer parti de cette source d'énergie gratuite et renouvelable. Le marché de l'énergie solaire, encouragé par les gouvernements, est en train de se développer avec l'émergence de nouvelles entreprises dédiées au développement de solutions solaires ou encore avec la diversification de l'offre d'entreprises déjà existantes.

GIANT SARL propose des kits solaires de tailles et de capacités différentes qui permettent de répondre aux divers besoins des populations africaines que ce soit les besoins énergétiques quotidiens (éclairage, recharge de téléphones portables, ventilateur, télévision, etc.) ou le besoin en éclairage d'appoint lors des délestages.

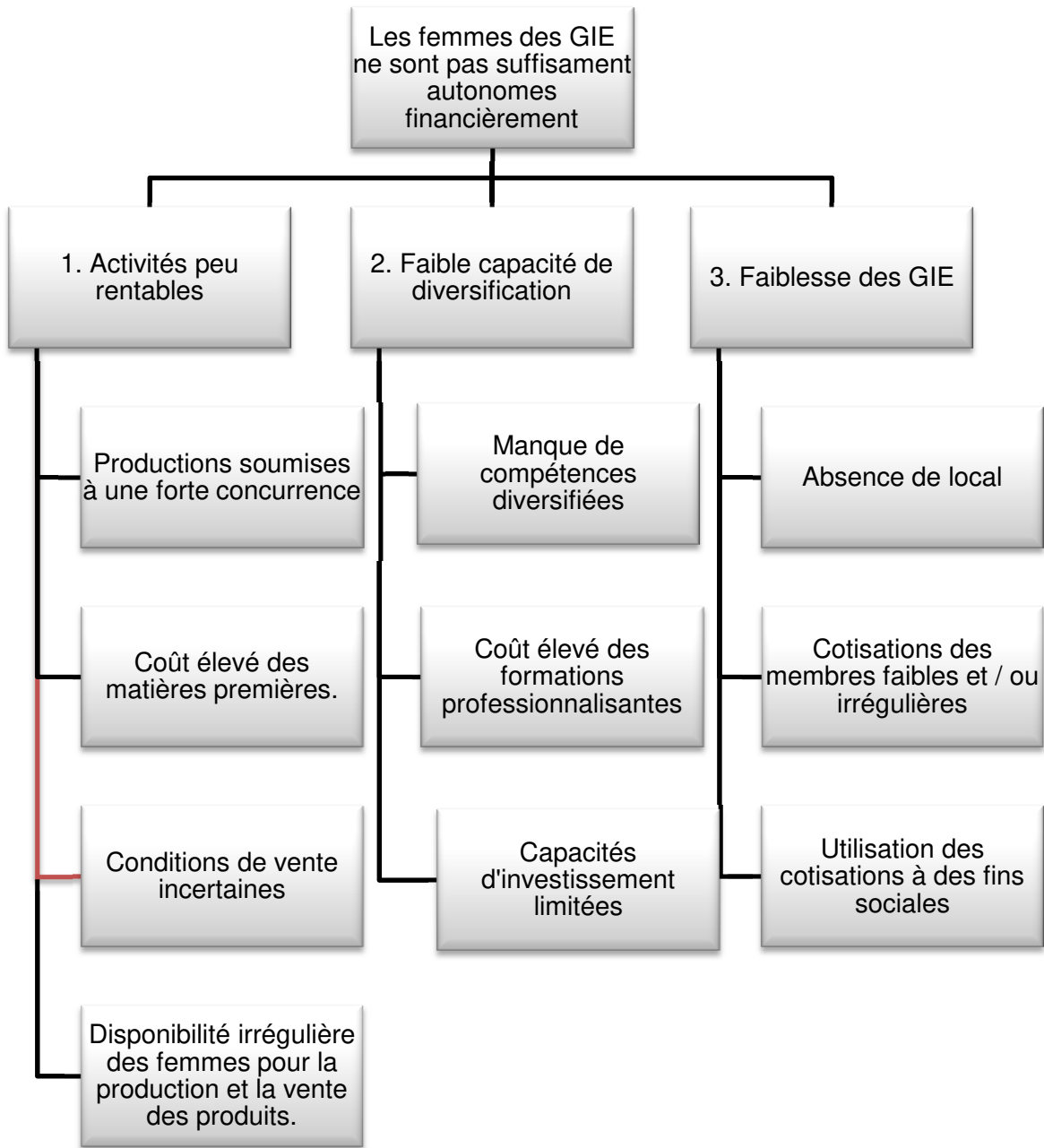
Pour le choix du matériel pour ce projet, une étude comparative de la concurrence a conduit à retenir l'entreprise GIANT SARL en raison de la notoriété du fabricant et de la qualité de la fabrication par rapport à d'autres modèles de kits solaires meilleur marché mais moins durables. De plus, le kit proposé par GIANT SARL semble être le meilleur au niveau qualité et il est garanti un an.



L'essor du marché du solaire en Afrique s'adresse à toutes les couches socio-économiques de la population et représente une réelle opportunité pour les habitants des zones non-loties, périphériques et rurales. L'énergie solaire individuelle permet aux populations de pallier les périodes de délestage et de maintenir leurs activités malgré les coupures de courant. Par ailleurs, l'achat d'un kit solaire peut également permettre à ses utilisateurs de développer une nouvelle AGR de recharge énergétique (téléphone portable, ordinateur, radio, mp3, etc.) au sein de leur quartier, particulièrement utile pour la vie des populations en milieu rural.

2. Arbre à problèmes et arbre à solutions

▪ Arbre à problèmes et ses explications



Le principal problème qui se pose pour les femmes bénéficiaires du projet est leur manque d'autonomie financière. Les femmes membres des GIE sont issues de ménages à faibles revenus et n'ont généralement pas d'activités salariées ce qui limite leur capacité à répondre à leurs besoins. Les causes de cet état peuvent être divisées en trois sous-problèmes :

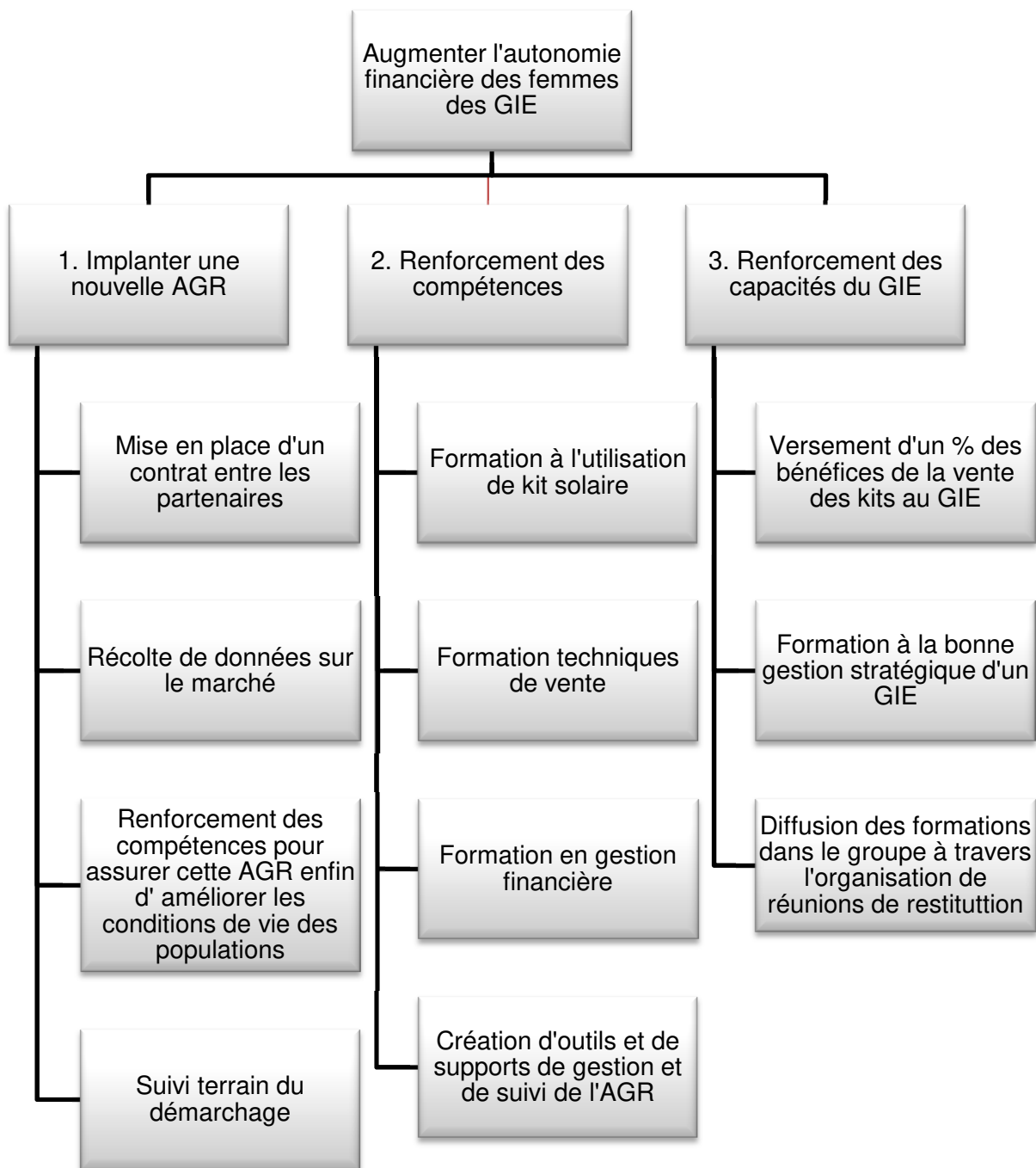
- 1 D'abord, les **activités pratiquées sont peu rentables**, elles ne permettent de dégager qu'un faible profit pour les productrices. Les produits locaux que fabriquent généralement les groupes de femmes (savon, farine, pâte d'arachide...) n'ont qu'une faible valeur ajoutée. La forte concurrence pour ces produits contribue également à tirer leurs prix vers le bas, réduisant encore la marge bénéficiaire des revendeuses.

De plus, les activités des femmes sont sujettes à de nombreuses incertitudes au niveau de l'approvisionnement et de la vente. Les fluctuations du prix des matières premières rendent l'organisation des productions complexes. Le risque est grand de s'approvisionner à un coût élevé et de voir la marge anéantie par une baisse des coûts. Une autre incertitude concerne la vente des produits. En l'absence de circuits commerciaux sécurisés, la vente des produits est fluctuante. La vente au détail peut prendre beaucoup de temps ralentissant l'enchaînement des cycles de production

Un dernier facteur du manque de rentabilité des activités est l'irrégularité du temps que les femmes peuvent consacrer aux productions collectives au sein du GIE. Leurs obligations domestiques et les productions irrégulières peuvent limiter le temps disponible pour le GIE et donc complexifier la production et la vente des produits.

- 2 Deuxièmement, les femmes bénéficiaires ont une **faible capacité de diversification**. Pour pallier les problèmes de rentabilité des activités, une solution pourrait être de diversifier les produits fabriqués au sein des GIE. Cependant, les membres des GIE n'ont que peu de compétences valorisables, différenciatrices et reproductibles à une échelle collective. Le recours à des formations dispensées par des ONG ou des administrations peut permettre d'acquérir de nouvelles compétences techniques, mais souvent le coût de ces formations les met hors de portée des membres des GIE. Et de plus, bon nombre des stratégies de diversification envisagées (tissage, teinture, moulure de farine) nécessitent des investissements en matériel que les GIE n'ont pas les capacités de financer.
- 3 Enfin, l'autonomie financière des femmes souffre de **la faiblesse économique des GIE**. Ceux-ci ont avant tout une fonction sociale, c'est-à-dire qu'ils agissent comme caisse de solidarité collective. Ainsi, les cotisations et les fonds de roulement sont souvent utilisés à des fins sociales, pour répondre à une urgence de la part de membres fragiles du groupe, plutôt que dans un but d'accroissement des moyens de production du GIE ou dans la mise en place d'une stratégie d'achat et de stockage rentable des matières premières (achat pendant la saison quand le cours est plus faible et, stockage et fabrication pendant le reste de l'année). Les cotisations sont également souvent faibles et / ou irrégulières afin d'impacter le moins possible les revenus des femmes. Cet état a des répercussions sur les capacités de développement des GIE, notamment pour acquérir les outils nécessaires à l'amélioration de ses capacités de production. Le fait de ne pas avoir de local notamment peut avoir un impact sur la cohésion du groupe et les conditions de fabrication des produits.

- Arbre à solutions



Pertinence, impact et durabilité du projet

- **Pertinence du projet**

Le projet d'accompagnement de dix (10) GIE dans la commercialisation de kits solaires est pertinent car il répond aux besoins des différents acteurs du projet et de la population en Afrique :

- **Les groupements de femmes** qui connaissent des difficultés financières diversifient et augmentent leurs revenus grâce à l'implantation d'une nouvelle AGR au sein du groupe.
- **GIANT SARL**, arrivé récemment sur le marché du solaire burkinabè, agrandit ses canaux de distribution et permet le développement des pays partenaires.
- **ASFODEVH** élargit son panel de compétences en formant des membres de son personnel au solaire.
- Et enfin, **les populations africaines qui** n'ont pas accès à l'électricité et / ou souffrent des défaillances du service public, ont accès à une solution solaire innovante adaptée à leurs besoins qui améliore ainsi leurs conditions de vie.

- **Impact et durabilité du projet**

Pour les GIE de femmes :

- **Court-terme et moyen-terme** : les femmes acquièrent de nouvelles connaissances et compétences, elles mettent en place une nouvelle AGR au sein de leur GIE, génèrent des revenus qui leur permettent d'améliorer leurs conditions de vie et elles peuvent payer leurs cotisations mensuelles au GIE.
- **Long-terme** : les femmes sont plus indépendantes financièrement, le groupe a davantage de fonds qui permettent le financement de formations pour les membres, le développement de nouvelles activités et / ou le renforcement des AGR existantes contribuant à la pérennité du groupe.

Pour le Réseau ASFODEVH International :

- **Court-terme et moyen-terme** : les formateurs ASFODEVH acquièrent de nouvelles connaissances et compétences. ASFODEVH peut former et suivre d'autres GIE membres à la vente de kits solaires GIANT SARL.
- **Long-terme** : Les antennes pédagogiques ASFODEVH peuvent transmettre leurs compétences auprès d'autres structures ou associations en Afrique.