



FONDATION POWEO - JOURNÉE ENERGIE POUR LA CUISSON
Foyers améliorés : Quelles pratiques d'utilisation et quels modèles de diffusion ?

Mercredi 27 mars 2013

Nous sommes



Une société de conseil indépendante, créée en 2007, agréée organisme de recherche et de formation.

Une équipe de 25 personnes aux parcours complémentaires : dirigeants de l'industrie, spécialistes de l'énergie et du développement durable, entrepreneurs, ingénieurs procédés.

Notre engagement

Contribuer à l'accès à l'énergie pour tous :

- 1 500 jours de mécénat – 45 missions – 18 pays
- 25 partenaires – 15 études diffusées librement
- Un programme de R&D sur la mesure d'impact

Nos clients



- Producteurs et distributeurs d'énergie
- Industriels et consommateurs d'énergie
- Investisseurs
- Ingénieries, équipementiers et développeurs de technologies
- Institutionnels et acteurs sociaux



Offres de services



- Prospective énergie, environnement, société
- Stratégie énergie et développement durable



- Filières émergentes et nouveaux marchés
- R&D, Innovation et Investissement



- Gestion des ressources et optimisation énergie
- Expertise & formation

Expertises thématiques



- Efficacité énergétique et valorisation de déchets
- Biogaz, bioénergies et biocarburants



- Energies nouvelles et CCS
- Stockage d'énergie et hydrogène



- Acceptabilité sociale et parties prenantes
- Accès à l'énergie et précarité énergétique



Les foyers améliorés dans le monde

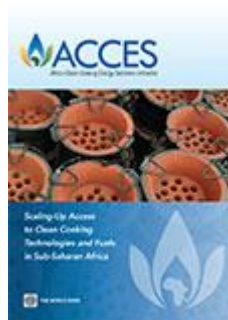
Une dynamique ancienne importante...

3 milliards de personnes utilisent des combustibles solides pour cuisiner

910 millions de personnes ont accès à un foyer amélioré,

correspondant à la diffusion de 220 millions d'unités.

L'initiation de programmes internationaux pour la diffusion des foyers améliorés





Les foyers améliorés dans le monde

...mais qui reste controversée en termes de :

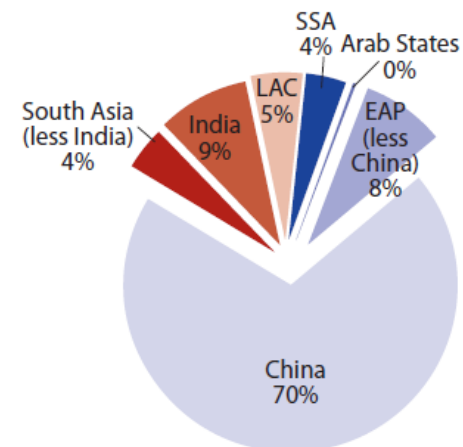
Diffusion

- ▶ Très **peu de données** statistiques globales sont disponibles
- ▶ La **diffusion** est **très inégale** entre les pays et zones géographiques et reste relativement faible
 - Le programme chinois représente 2/3 des foyers diffusés : seulement 66 millions de foyers diffusés hors Chine
 - L'accès à des foyers améliorés est effectif dans moins de 50% des PMA et pays d'Afrique sub-saharienne

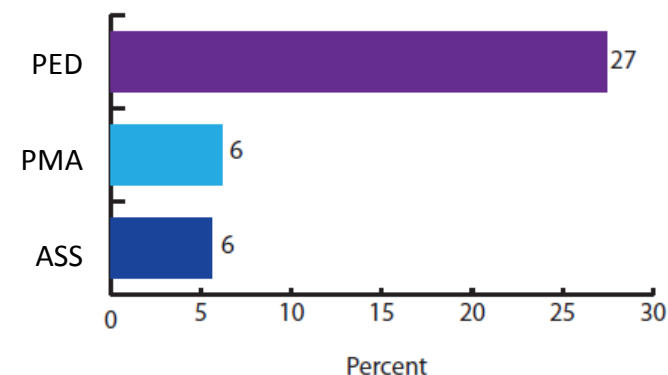
Utilisation

- ▶ Sur le nombre de foyers diffusés, le **taux d'utilisation actuel** est **incertain**
- ▶ L'**efficacité réelle** des foyers fortement **variable**

Distribution des foyers améliorés (2007)



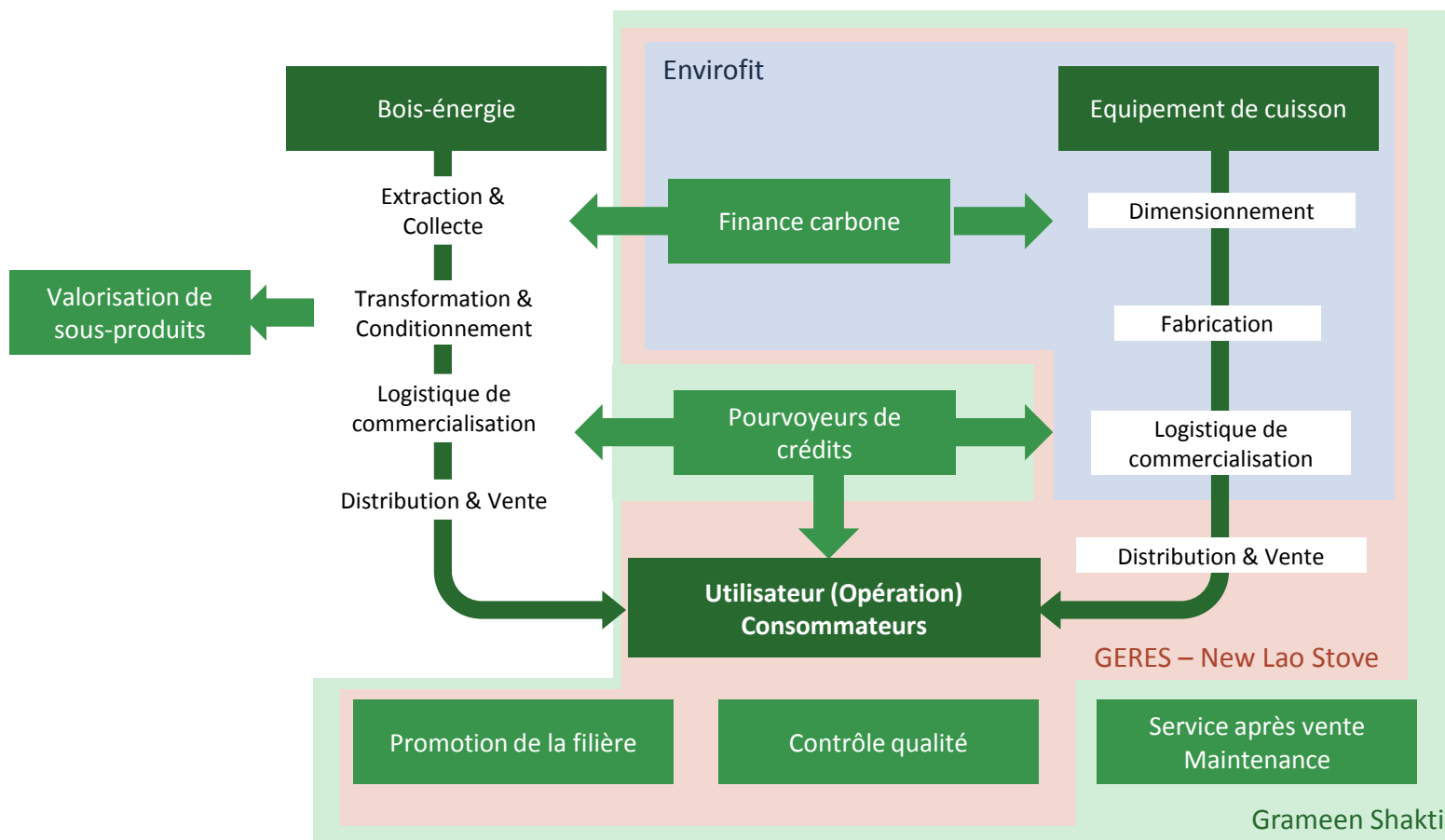
Part de la population dépendante de combustibles solide ayant accès à un FA (2007)





Une grande diversité de projet

- Une variété importante de positionnement des porteurs de projet





Focus sur la problématique de la diffusion

Marketing social : Mettre en valeur la valeur ajoutée pour les bénéficiaires

- ▶ La **réduction de consommation** peut amener un **gain économique**
 - Nécessaire monétarisation du combustible
 - Les clients commerciaux et institutionnels (micro-entrepreneurs, écoles, ...) sont plus sensibles aux bénéfices économiques
 - Cibles prioritaires : milieu urbain, segment HoReCa, institutions

- ▶ Création de valeur par l'intermédiaire de **services additionnels associés** :
 - Production d'eau chaude,
 - Recharge de téléphone portable, ...



Oorja stove



Envirofit G3T stove



Focus sur la problématique de la diffusion

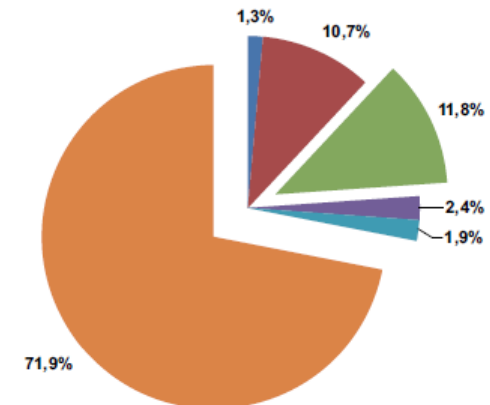
Valoriser les bénéfices sociaux & environnementaux

- ▶ Outre les aspects économiques, les foyers améliorés présentent 2 avantages majeurs :
 - Réduction de la **pression environnementale** sur les ressources en bois
 - Réduction de la **pollution de l'air** au sein des foyers et cuisines
- ▶ Les bénéficiaires sont généralement peu sensibles à ces **aspects moins concrets**
 - **Mécanisme de monétarisation des impacts** par la finance carbone
 - **Actions de sensibilisation et d'apports** de connaissance sur les problématiques énergie et santé.



Foyers de cuisson traditionnels

Modifications perçues des tâches liées à la préparation des repas (GERES NLS, 2009)



■ Less smoke ■ Cleaner ■ Morefun
■ It lasts longer ■ Consumes less biomass fuel ■ Easier and more comfortable



Focus sur la problématique de la diffusion

Maitriser le réseau de distribution & le prix de vente

- ▶ La **confiance** des clients **dans les distributeurs** est primordiale :
 - Intérêt de s'appuyer sur des réseaux / acteurs existants

- ▶ Nécessité de **maitrise du prix de vente** par le porteur de projet :
 - Partage de la valeur entre les parties prenantes : fabricants, distributeurs, détaillants, utilisateurs
 - Mise en place de structure de contrôle : organisations interprofessionnelles,...
 - Assurer la solvabilité du client : calcul des temps de retour sur investissement, soutien de la micro-finance, ...



Focus sur la problématique de l'utilisation

Optimiser la conception pour assurer l'acceptation

- ▶ La conception est clé pour assurer une **bonne acceptation du nouvel équipement**. Elle est le trait d'union entre diffusion et utilisation.
- ▶ Prise en compte des **caractéristiques des foyers traditionnels** :
 - Service rendus : cuisson, chauffage, éclairage, maintien au chaud, ...
 - Typologie : foyer fixe ou mobile, pièce dédiée, ...
- ▶ Le **sentiment de propriété** est clé dans le processus d'acceptation, il passe par la participation financière des bénéficiaires



Maroc – cuisinière multifonction développée par le GERES et Planete Bois



Focus sur la problématique de l'utilisation

Mettre en place des programme de formation des utilisateurs

- ▶ La formation des utilisateurs est probablement **l'aspect le plus négligé** sur les programmes actuels
- ▶ **L'efficacité réelle** des foyers **dépend en grande partie de l'utilisation** qui en est faite
- ▶ La **formation** permet de maximiser :
 - **Sécurité**
 - **Efficacité**
 - **Durabilité**
- ▶ Le coût de ce service après vente est compensé par une meilleure réputation des produits, ces derniers étant mieux utilisés.



Formation à l'utilisation de foyers améliorés en Uganda



Conclusions

- ▶ Maximiser la qualité et l'acceptabilité des équipements
- ▶ Communiquer sur les bénéfices spécifiques apportés à chaque client
- ▶ Maitriser le réseau de distribution et les prix de vente associés
- ▶ Assurer un service après vente, et en particulier la formation des utilisateurs.



ENEAA Consulting
89 rue Réaumur, 75002 Paris

Tel : +33 (0)1 82 83 83 83
contact@enea-consulting.com
www.enea-consulting.com