

Accélérer le développement rural grâce aux énergies renouvelables

—
Méthode de valorisation
des usages productifs
de l'électricité en Afrique
subsaharienne



Sous la direction de la Fondation
Énergies pour le Monde

Ce guide est disponible en ligne :

<http://www.fondem.org/programmes/publications/methodologie-pamela/>

Éditeur : Observ'ER



146 rue de l'Université – 75007 Paris
Tél. : 0144180080 – Fax : 0144180036
www.librairie-energies-renouvelables.org

Directeur Général : Vincent Jacques le Seigneur

Auteurs : Jérémy Ankri, Aude Aubry le Comte, Tanguy Giraud, Yves Maigne

Mise en page : Alice Guillier

Président de la Fondation Énergies pour le Monde : Jean Louis Borloo

Président fondateur de la Fondation Énergies pour le Monde : Alain Liébard

© photo de couverture : Rémy Delacloche

© photos : Fondation Énergies pour le Monde

Tout ou partie de cet ouvrage ne peut être reproduit, stocké dans une base de données ou transmis, sous quelque forme que ce soit et par aucun moyen, que ce soit électronique, mécanique, par photocopie, enregistrement ou scan, sans autorisation écrite de l'éditeur.

L'utilisation ou la mise en pratique de tout élément de cet ouvrage est de la responsabilité unique de la personne en faisant usage. Si des données publiées s'avéraient inadaptées, incomplètes ou fausses, la responsabilité de l'éditeur ou de l'auteur ne serait pas engagée, y compris pour les conséquences qui pourraient en découler.

ACCÉLÉRER LE DÉVELOPPEMENT RURAL GRÂCE AUX ÉNERGIES RENOUVELABLES

Méthode de valorisation
des usages productifs de l'électricité
en Afrique subsaharienne

PRÉFACE

L'objectif d'accès universel à l'énergie durable a été lancé en 2015 à Paris. Le Sénégal s'est alors engagé à œuvrer pour l'atteindre en 2025. La même année, Madagascar a lancé sa nouvelle politique de l'énergie qui vise un accès à l'électricité d'au moins 70 % d'ici 2030. Cet agenda s'articule précisément sur la promotion des technologies modernes dans le cadre de programmes contribuant à atteindre les objectifs fixés à la fois par : l'initiative des Nations Unies sur l'accès à l'énergie durable pour tous (SE4All), les ODD 5 et 7, et le Programme d'action de Beijing. Pour atteindre ces ambitions, il faut compter sur la promotion et l'utilisation efficace des technologies d'énergie durable et le partage d'expérience.

Le développement de l'électrification dans les zones non ou mal desservies constitue ainsi une priorité mondiale afin de soutenir les efforts déployés dans les autres secteurs clés comme la santé, l'éducation et l'industrie locale. Pour ce faire, le déploiement des énergies renouvelables a pris une place importante.

Cependant, les services électriques ruraux peinent à instaurer une gestion pérenne. Les impacts attendus de l'accès à l'électricité sur le développement local n'apparaissent pas de manière naturelle et les exploitants ont des difficultés à rentabiliser leur exploitation.

L'initiative PAMELA vient répondre à ces enjeux à travers son double objectif : appuyer le développement des activités économiques productives en lien avec l'électricité, et assurer la pérennité économique du service électrique local.

Le présent guide méthodologique, développé par la Fondem, représente ainsi un outil certain pour améliorer la synergie entre la demande et l'offre en électricité dans les zones rurales.

M. Mamisoa Rakotoarimanana,
Secrétaire Exécutif de l'ADER
et M. Baba Diallo,
Directeur Général de l'ASER

ÉDITO

Dès les premières années de la décennie 2000, la fondation Énergies pour le Monde a développé des projets visant le développement économique grâce à la disponibilité d'électricité, d'abord pour l'exhaure d'eau dans des périmètres maraîchers exploités par des groupements féminins, puis dans le cadre de micro-crédits pour l'acquisition de kits solaires individuels. Des couturiers ont accru leur production, des femmes se sont mises à vendre des berlingots d'eau fraîche, avec succès.

Tout paraissait simple.

Et pourtant, lorsque les mini-réseaux, alimentés par des systèmes d'énergie renouvelable autonomes, se sont développés, la complexité est apparue. Si d'un côté, le lien Électricité – Développement économique productif ne coule pas de source, de l'autre, les recettes issues de la vente de l'électricité pour les usages domestiques et sociaux ne suffisent pas pour assurer la viabilité du service électrique. Celles provenant des consommations diurnes, régulières et importantes, des usages productifs manquent. Si quelques opportunités ponctuelles voient surgir un usage productif, aucune dynamique globale n'émerge. Il est temps de lever les obstacles.

C'est devant ce constat, manifesté dans plusieurs pays d'Afrique subsaharienne, qu'est née l'idée d'élaborer une méthodologie pour faire naître des opportunités d'emplois, de développement économique productif, que l'accès à l'électricité permet.

Aujourd'hui, la méthodologie PAMELA est prête. Ce guide en est la manifestation. Outil de travail pour les développeurs de projets, les collectivités territoriales et locales ou les agences d'électrification rurale, elle devra sûrement être affinée, améliorée par l'expérience de chacun.

Qu'elle soit un moyen d'assurer un service de l'électricité pérenne aux populations rurales pour une qualité de vie meilleure et un développement économique de leur territoire

Yves Maigne,
Directeur de la fondation Énergies pour le Monde

PLAN DU GUIDE

ÉTAPE 1 ÉTUDIER LE CONTEXTE

- 16 Objectifs (1.1)
- 17 Facteurs clés de succès (1.2)
- 22 Activités (1.3)
 - 22 Revue de littérature (1.3.1)
 - 26 Analyse socio-économique (1.3.2)
 - 30 Analyse des filières et activités économiques (1.3.3)
 - 32 Analyse des pratiques productives (1.3.4)
 - 36 Analyse des services électriques actuels (1.3.5)

ÉTAPE 2 SÉLECTIONNER LES LOCALITÉS ET SENSIBILISER LES POPULATIONS

- 44 Objectifs (2.1)
- 45 Facteurs clés de succès (2.2)
- 46 Activités (2.3)
 - 46 Sélection des localités (2.3.1)
 - 50 Présentation du projet (2.3.2)
 - 52 Sensibilisation aux usages productifs de l'électricité (2.3.3)

ÉTAPE 3 SÉLECTIONNER LES PORTEURS DE PROJET

- 60 Objectifs (3.1)
- 61 Facteurs clés de succès (3.2)
- 62 Activités (3.3)
 - 62 Cadrage de la sélection (3.3.1)
 - 66 Appel à Manifestation d'Intérêt (AMI) (3.3.2)
 - 70 Appels à projets (3.3.3)
 - 72 Pré-sélection des candidats (3.3.4)
 - 74 Enquêtes complémentaires sur les candidats présélectionnés (3.3.5)
 - 76 Recherche des équipements électriques (3.3.6)
 - 78 Calcul des parts de cofinancement (3.3.7)
 - 80 Sélection officielle des duos porteur/projet (3.3.8)

ÉTAPE 4 COLLECTER LES COFINANCEMENTS ET INSTALLER LES ÉQUIPEMENTS

- 88 Objectifs (4.1)
- 88 Facteurs clés de succès (4.2)
- 90 Activités (4.3)
 - 90 Collecte des parts de cofinancement et commande des équipements (4.3.1)
 - 92 Installation des infrastructures électriques et des équipements relatifs aux AGR (4.3.2)
 - 94 Contractualisation entre les acteurs locaux (4.3.3)

ÉTAPE 5 ACCOMPAGNER / SUIVRE LES ACTEURS

- 106 Objectifs (5.1)
- 107 Facteurs clés de succès (5.2)
- 108 Activités (5.3)
 - 108 Formation et accompagnement des porteurs de projet (5.3.1)
 - 112 Suivi des acteurs et mesure d'impacts (5.3.2)

ANNEXES

- 122 Implication des acteurs
- 124 Fiche analyse sur le genre
- 130 Fiche recensement des filières
- 132 Arbre de décision de financement
- 134 Formulaire d'engagement
- 136 Fiche récapitulative duo
- 138 Procès-verbal de collecte des apports bénéficiaires
- 140 Fiche outils de gestion
- 144 Fiche filières
- 150 Glossaire

LISTE DES ACRONYMES

| | |
|-------|--------------------------------------|
| AàP | Appel à Projets |
| AE | Activité Économique |
| AGR | Activité Génératrice de Revenus |
| AMI | Appel à Manifestation d'intérêt |
| CCI | Chambre de Commerce et d'Industrie |
| COFIL | Comité de Pilotage |
| EnR | Énergies renouvelables |
| ERD | Électrification Rurale Décentralisée |
| GIE | Groupe d'Intérêt Économique |
| IMF | Institut de Microfinance |
| PME | Petites et moyennes entreprises |
| SHS | Solar Home System |

REMERCIEMENTS

Aux personnes et structures qui ont contribué à la réalisation des travaux :
ANKA Madagascar/Camille Andre-Bataille ; Célia Creff ; Élisabeth Hofmann ; HACSE/Etienne Sauvage ; AIDES/Manitra Rakotoarivelo ; Niane Ousmane ; Laboratoire PACTE/Pascale Trompette, Céline Cholez, Rhosnie Francius ; Valentin Benoit.

Aux auteurs :
Jérémy Ankri ; Aude Aubry Le Comte ; Tanguy Giraud ; Yves Maigne et plus largement l'équipe Fondem.

Au Directeur Général de la Fondem :
Vincent Jacques le Seigneur

Aux membres du Comité de relecture :
Christian de Gromard ; Corinne de Peretti ; Dominique Richard ; Emmanuelle Cathelineau ; Grégoire Lena ; Hélène Sabathié-Akonor ; Iris Nicomedi ; Juliette Darlu ; Marie Samson ; Sarah Vignoles

La Fondation Énergies pour le Monde remercie tout particulièrement les partenaires financiers qui ont apprécié l'intérêt de ce travail méthodologique et permis la réalisation des travaux : l'ADEME, l'AFD et Synergie Solaire. Elle remercie également les partenaires malgaches et sénégalais institutionnels et locaux sans qui les travaux n'auraient pu être menés avec la rigueur nécessaire : l'ADER, l'ASER, l'équipe FIMIFA et l'équipe Grdr Casamance.

INTRODUCTION

En 2020 en Afrique Subsaharienne, plus de 70 % de la population vit toujours sans accès à l'électricité, pourtant indispensable au développement humain.

« C'est évidemment un devoir d'humanité, car on ne saurait laisser dans le noir un terrien sur quatre, mais c'est aussi un devoir pour l'humanité qui joue là sa survie. Nous n'avons pas le choix et il est urgent d'agir »

Jean-Louis Borloo,
Président la Fondation Énergies pour le Monde

Au cœur de l'Objectif de Développement Durable (ODD) n°7, l'accès à l'électricité issue de sources renouvelables apparaît comme une condition nécessaire à la réalisation de nombreux autres ODD (Pas de pauvreté, Bonne santé et bien-être, Préservation de l'environnement, Lutte contre le changement climatique, Inégalités réduites, etc.) et démontre ainsi sa place centrale dans le développement.

La majorité de la population privée d'électricité se situe (et se situera) en zone rurale, où la dispersion des habitats, les faibles revenus de la population et les coûts de raccordement sont autant d'obstacles à l'établissement d'un service élec-

trique pérenne. Les territoires ruraux sont au cœur de la bataille de l'accès universel à l'électricité.

Dans ce contexte, l'Électrification Rurale Décentralisée (ERD) par énergies renouvelables (EnR) s'impose, non plus seulement comme une solution, mais comme une nécessité. Ces dernières années, les initiatives se sont multipliées sur le continent africain, permettant un accès croissant quoiqu'insuffisant à l'électricité dans le respect de l'environnement.

Néanmoins, l'expérience acquise démontre que l'arrivée de l'électricité dans une localité n'implique pas nécessairement un développement économique soutenu. Dans les localités récemment électrifiées ou en cours d'électrification, les exploitants fournissent généralement un service électrique pour des usages domestiques, sociaux ou de service, et ponctuellement seulement, pour des usages productifs.

Aussi, le développement de l'électrification, trop longtemps centré sur l'offre, paraît requérir une approche multisectorielle qui intègre la demande et qui soit orientée

sur les impacts. Ainsi, après avoir été tirée par les innovations technologiques, il semble que l'ERD doive à présent être portée par l'innovation sociale et organisationnelle.

C'est dans ce cadre qu'intervient la méthodologie PAMELA (Partenariat Multi-acteurs pour un accès durable à l'Électricité des Activités économiques), en tant que vecteur d'innovation en ingénierie sociale et de valorisation de l'électricité, pour en faire un levier véritable du développement économique et humain.

Cette méthode, élaborée sur le terrain en partenariat avec le laboratoire de sciences sociales PACTE, des associations locales (Grdr Sénégal et FIMIFA à Madagascar) et des agences d'électrification rurale (ASER et ADER), vise l'accompagnement des entrepreneurs locaux, de la conceptualisation jusqu'au lancement réel d'une activité économique productive en lien avec l'électricité, qui soit pérenne et bénéficie au territoire d'implantation.

A travers cette valorisation des activités économiques productives, l'objectif est d'assurer :

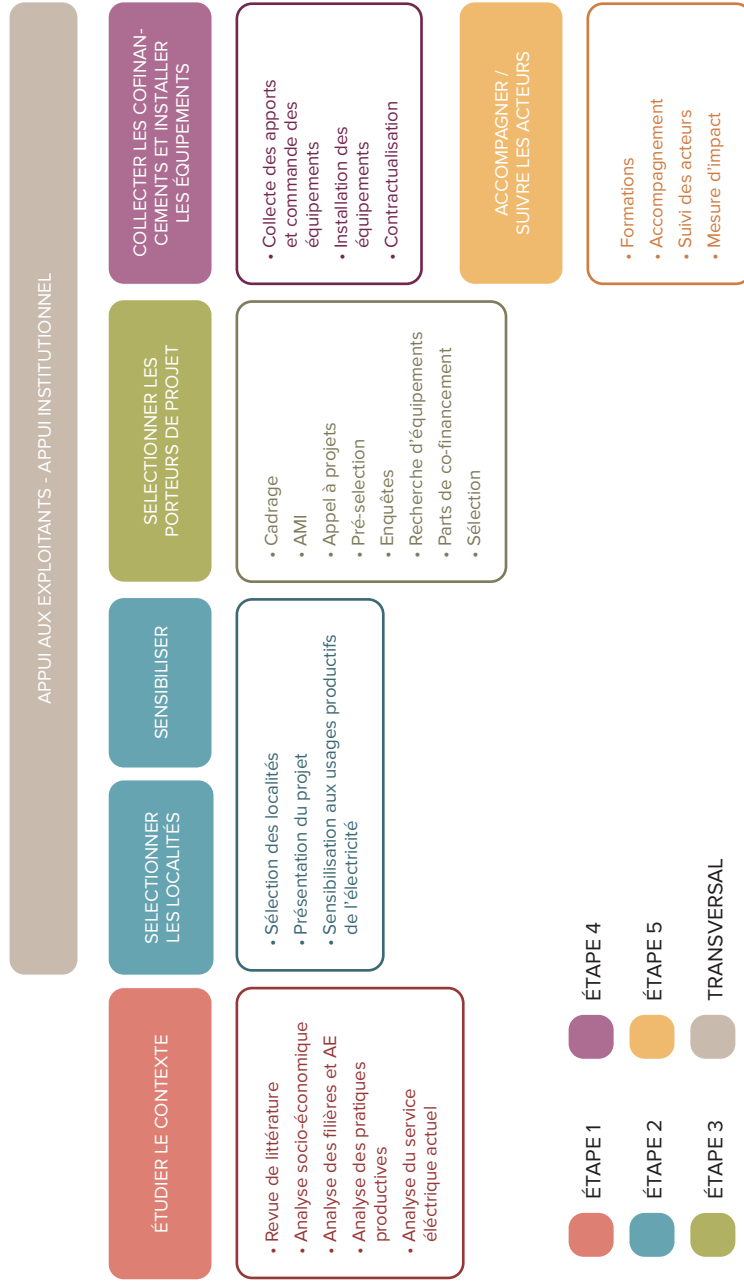
- la pérennité du système électrique local ;
- un développement économique local soutenu ;
- un développement humain significatif.

En outre, sur la base du constat que les femmes jouent un rôle essentiel dans la vie économique en milieu rural, cette méthode intègre, de manière transversale, le genre à toutes ses étapes. Les femmes étant actives tant dans la production que dans la transformation des produits agricoles, le commerce et les services, elles doivent impérativement bénéficier d'un accès équitable à des services énergétiques productifs adaptés à leurs besoins. Elles sont au cœur de l'entrepreneuriat.

La méthodologie PAMELA repose sur 5 étapes successives :

- 1. Étudier le contexte** en croisant la thématique de l'ERD et celle du dynamisme économique territorial ; une première analyse macroscopique porte sur le cadre socio-économique de la zone étudiée, complétée par une seconde analyse micro se concentrant sur les filières économiques et les pratiques locales associées.
 - 2. Sélectionner les localités** présentant un bon potentiel et sensibiliser les populations aux divers usages productifs de l'électricité et de son utilisation raisonnée ;
 - 3. Sélectionner « en entonnoir » les entrepreneurs** qui seront accompagnés dans le lancement puis le développement de leur projet d'activité génératrice de revenus (AGR) ;
 - 4. Impliquer financièrement les entrepreneurs** sélectionnés dans l'achat des équipements nécessaires au lancement et/ou au développement des AGR proposées et les installer.
 - 5. Accompagner les entrepreneurs** sur plusieurs thématiques dans le cadre du lancement et/ou du développement de leur projet d'AGR afin de leur apporter l'ensemble des compétences techniques, entrepreneuriales et managériales nécessaires à la pérennité de leur activité et au bon développement du tissu social local sur le long terme.
- Dans un souci de confort de lecture, les termes – entrepreneur, exploitant, porteur de projet, acteur et formateur – doivent être compris systématiquement comme faisant référence à la fois à des femmes et à des hommes.
- Conçu avant tout comme un outil pratique, directement applicable sur le terrain, ce guide est destiné à toutes les parties prenantes de l'ERD/EnR et tous les acteurs du développement engagés dans un programme de développement rural via l'accès à l'énergie.
- La mise en œuvre de cette méthodologie nécessite néanmoins quelques préalables. Le projet devra s'appuyer sur un service électrique déjà mis en place et notamment sur son cadre de gouvernance.

Chronologie de mise en œuvre de la méthodologie PAMELA



MODE D'EMPLOI

FACTEURS CLÉS DE SUCCÈS

> *Éléments fondamentaux à intégrer dans la mise en œuvre de chaque étape.*

COMPÉTENCES REQUISES

> *Compétences nécessaires de l'équipe terrain pour la bonne mise en œuvre des activités de l'étape concernée.*

DURÉE MINIMUM NÉCESSAIRE :

> *Suggestion de durée minimale de mise en œuvre de l'étape.*

À chaque étape, retrouver les éléments suivants :

- **une fiche étape avec :**
 - les objectifs ;
 - les facteurs clés de succès ;
 - les compétences requises à la mise en œuvre de l'étape ;
 - la durée minimum nécessaire à sa mise en œuvre ;
- **des fiches activités dont chacune explicite :**
 - les objectifs de l'activité ;
 - les actions à mettre en œuvre
 - les conseils pratiques d'exécution ;
 - les outils supports relatifs à l'activité ;
 - les lectures complémentaires relatives aux thématiques abordées ;
- **une fiche récapitulative de l'étape.**



Lectures complémentaires :
Recommandations de lectures complémentaires à propos d'une thématique abordée dans l'activité concernée.



Conseils :
Recommandations pratiques et retours d'expérience de mise en œuvre des actions explicitées.



Attention :
Retour d'expérience sur une action précise à mettre en œuvre.

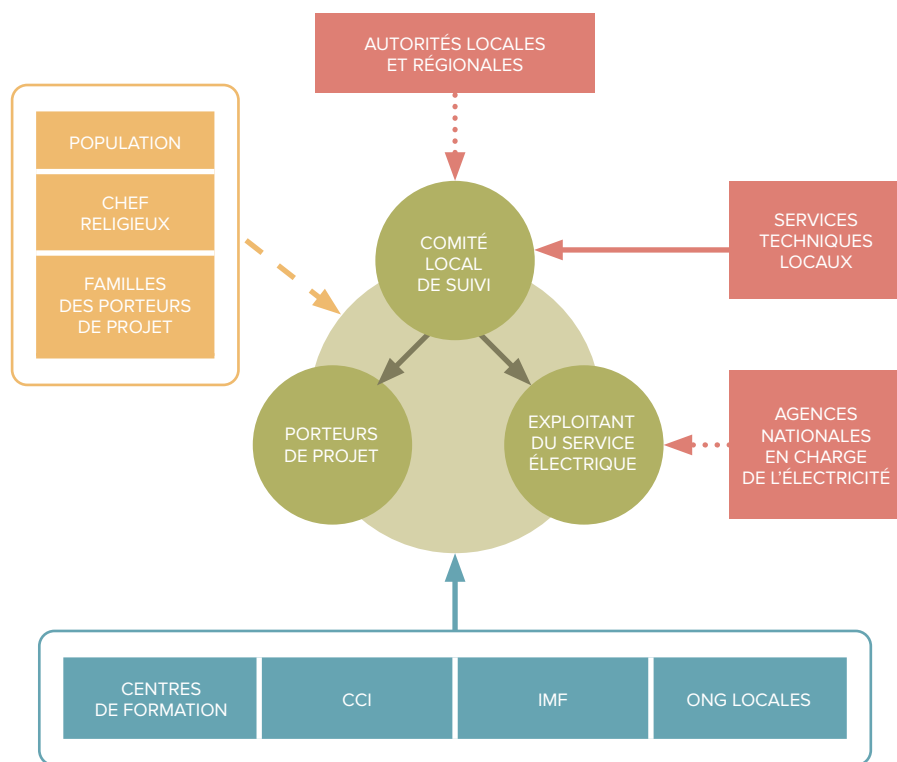


Tips :
Conseil pour faciliter la réalisation des actions.



Outil support :
Élément(s) venant appuyer la mise en œuvre des activités explicitées.

ÉCOSYSTÈME DE LA MÉTHODOLOGIE



Il est conseillé de créer un **comité local de suivi** afin de coordonner sur le terrain les différentes étapes de la méthodologie. Celui-ci peut être composé de représentants de l'entité responsable de la mise en place du projet, de partenaires de terrain agissant auprès des populations concernées ainsi que de plusieurs représentants d'autorités locales.

A certains stades de la méthodologie, plusieurs partenaires de cet écosystème peuvent s'impliquer en tant qu'acteurs directs de sa mise en œuvre. Ces différents engagements sont présentés dans le tableau en **annexe 1**.

En outre, afin d'assurer la supervision et le suivi de l'application de la méthodologie auprès des différents partenaires du projet, le COPIL (Comité de Pilotage) doit se réunir, a minima, à chaque fin d'étape.

A la différence du Comité local de suivi, le **Comité de Pilotage** regroupe des représentants de la structure responsable du projet, des représentants des bailleurs du projet ainsi que des agences institutionnelles impliquées.

Compte tenu du fait que la méthodologie a vocation à développer le dynamisme des régions dans lesquelles elle est mise en œuvre, les différentes autorités régionales peuvent être conviées à ces événements.

Le comité local de suivi intervient dans la préparation et la mise en œuvre de toutes les activités de la méthodologie.

ÉTAPE 1

-

ÉTUDIER LE CONTEXTE

ÉTAPE 1

ÉTUDIER LE CONTEXTE



Décortiqueuse branchée à un moteur diesel dans un village de Madagascar.

1.1. OBJECTIFS

L'appui au développement d'activités économiques productives rurales appelle la conception d'une stratégie « sur-mesure », élaborée d'après une fine connaissance du contexte local. La collecte multidimensionnelle et ciblée d'informations est alors un préalable à tout projet. C'est à partir des données collectées durant cette étape que de nombreuses décisions stratégiques pourront être prises.

L'étude de contexte offre une compréhension détaillée des pratiques et des formes d'organisation économique relative aux différentes filières, en vue de mettre en place un appui adapté aux conditions locales. Cette étape permet en outre de connaître les caractéristiques de l'offre en services électriques actuelle, ainsi que ses perspectives, en fonction de l'évolution potentielle de la demande.

A l'issue de cette étape, une situation de référence précise de la zone d'intervention est établie, pour mesurer les résultats du projet lors de l'étude d'impacts.

1.2. FACTEURS CLÉS DE SUCCÈS

- L'importance de **l'étude de contexte** ne doit pas être sous-estimée, il faut prendre le temps et les moyens de la réaliser correctement. Les coûts qu'elle représente sont largement inférieurs à ceux découlant d'une mauvaise collecte d'informations.
- Il est primordial de déléguer aux partenaires de terrain la **récolte d'informations brutes**. Ces derniers possèdent la confiance des populations et maîtrisent les usages locaux pour réaliser les enquêtes. Une formation préalable des enquêteurs est cependant indispensable pour appréhender les bases de l'accès à l'électricité et pondérer l'enthousiasme que tout projet suscite.
- Une **enquête comparative dans une des localités déjà électrifiées** les plus proches est très utile pour comparer les résultats d'enquêtes à la réalité d'un vécu de proximité.
- Afin d'obtenir **une vision globale nuancée du contexte de la zone étudiée**, il est important de multiplier les sources d'informations et les points de vue pour les croiser.
- Le **croisement systématique des informations récoltées** lors de cette étape avec des études déjà réalisées sur les filières et les dynamiques économiques locales permet de capitaliser sur les connaissances existantes du contexte local.

COMPÉTENCES REQUISES

- Connaître les us et coutumes de la région étudiée
- Connaître les langues locales
- Savoir réaliser des enquêtes de terrain avec échantillonnage
- Savoir organiser des focus groups
- Avoir une compréhension globale en matière de production électrique par EnR
- Savoir analyser un contexte social sous le prisme du genre
- Être capable d'identifier les vulnérabilités d'une population

DURÉE MINIMUM NÉCESSAIRE

15 % de la durée totale du projet.

POUR UNE ÉTUDE DE CONTEXTE RÉUSSIE : DES ENQUÊTES DE TERRAIN DE QUALITÉ.

Après s'être familiarisé avec le thème de l'ERD par EnR via une étude des travaux littéraires qui ont pu déjà être réalisés à ce sujet, l'étude de contexte passe en premier lieu par la récolte d'informations brutes sur le terrain. Les données obtenues constituent la matière première indispensable à une compréhension approfondie du contexte local. Elles sont traitées en vue d'analyser à la fois : le contexte économique, les différentes filières et activités économiques, les pratiques locales ainsi que le service électrique actuel.

Mener à bien les enquêtes de terrain suppose de poser les bonnes questions, de la bonne manière, aux bonnes personnes. Pour ce faire, deux outils sont mis à disposition, afin d'être utilisés tout au long de l'étude de contexte :

- les questionnaires d'enquête PACTE à télécharger sur le site internet de la Fondem ;
- la liste des interlocuteurs indispensables à la prise d'informations.

Les entretiens pourront être organisés selon deux approches différentes :

- des interviews non formalisées sur le lieu de travail ou au domicile de l'interviewé permettant de cerner une certaine réalité de l'acteur dans sa pratique de l'activité économique en question ;
- des entretiens préparés individuels ou en groupe (ex : focus group).

Toutes les enquêtes seront enregistrées numériquement.

Le ciblage des différents interlocuteurs résulte du croisement d'informations provenant des partenaires locaux, des exploitants, des représentants institutionnels locaux (CCI, Chambre des métiers, commune, etc.).

Dans le cas d'enquêtes auprès de ménages ou de groupes de discussion, il est nécessaire de réaliser en amont un échantillonnage permettant d'obtenir un panel représentatif des différentes couches sociales et des catégories socioprofessionnelles présentes dans la zone d'étude et intégrant les caractéristiques genre et jeunesse. La base de sondage pourra être la liste des abonnés au service électrique local.

Dans beaucoup de contextes, le sexe de la personne qui mène l'enquête influence les réponses obtenues. La solution idéale pour les enquêtes auprès des différents acteurs est de travailler

ACTEURS CLÉS

INSTITUTIONNELS

Représentants des agences d'électrification rurale

Représentants des autorités locales

Conseils départementaux, régionaux, gouverneurs, etc.

Représentant de l'entité décentralisée du ministère femmes/genre

LOCAUX

Exploitants du service électrique existant

Élus des communes et chefs traditionnels des villages

Chefs religieux de la zone

Fournisseurs de matériels électriques productifs, réparateurs

Acteurs représentatifs des AE existantes dans la région étudiée

ASSOCIATIFS

Président des foyers des jeunes

Présidents d'associations (femmes, etc.)

Organisations paysannes

ONGs sur place

ENTREPRENEURIAT ET FINANCE

CCI

Centres de formation

Institutions de micro-finance

Chambre des métiers

AUTRES

Représentant régional de la société nationale d'électricité

Universitaires

Fournisseur de matériel de raccordement électrique et d'équipement de production électrique



Entretien avec un représentant d'autorité locale à Madagascar – Les autorités locales et les partenaires de terrain seront, tout au long du projet, les meilleurs interlocuteurs pour accéder à de nombreuses informations et éviter certains biais dans leur collecte.

en binôme homme-femme et d'interviewer en parallèle un homme et une femme adultes par ménage.

Aussi, afin de réduire au maximum les éventuels biais dans la collecte d'informations, la neutralité des enquêteurs vis-à-vis des acteurs clés et des populations interrogées est recommandée. En effet, une personne adaptera certainement son discours à la personne qui coordonne l'entretien. De fait, il est nécessaire de relever les éventuels liens de pouvoirs qui peuvent exister entre l'enquêteur et la personne interrogée.

Cette question de la neutralité peut aussi se poser vis-à-vis des acteurs locaux identifiés comme représentants de la communauté rurale. Considérés comme interlocuteurs privilégiés, ils peuvent influencer l'orientation des ressources en fonction d'intérêts variés (pouvoir d'influence, position dans les réseaux locaux, réciprocité, etc.) plus ou moins cohérents avec les objectifs du projet. Cette dimension politique et sociale de l'intermédiation est donc à prendre en compte dans la construction de la représentation communautaire au sein du projet et dans la prise en compte des inégalités de ressources parmi les bénéficiaires.



Entretien avec un entrepreneur local au Sénégal

1.3 ACTIVITÉS

1.3.1 REVUE DE LITTÉRATURE

OBJECTIF

L'Électrification Rurale Décentralisée (ERD) par Énergies Renouvelables (EnR) en Afrique subsaharienne est un domaine bénéficiant de plusieurs décennies d'expérience et d'une croissance forte depuis quelques années.

La recherche thématique et contextuelle permet, dans un premier temps, de développer des connaissances sur le sujet. En adoptant une vision systémique, ce recueil d'informations favorise la complémentarité des initiatives déployées ou prévues dans la zone d'étude, et d'éviter les redondances d'actions ou la répétition d'erreurs. Par ailleurs, il permet d'identifier les raisons (obstacles, contraintes ou usages alternatifs de l'énergie) expliquant le recours limité à l'offre de services électriques par les entrepreneurs locaux, et à étudier le développement économique que permet cette nouvelle ressource.



Atelier de lancement de projet au Sénégal réunissant des représentants des autorités locales, régionales, des représentants des institutions locales de micro-finance, des chefs religieux, des entrepreneurs ainsi que les partenaires de terrain du projet.

ACTIONS

Dresser **une synthèse des connaissances établies** (littérature grise, académique, REX...) dans le domaine du développement d'activités économiques lié à l'électrification rurale sur le territoire considéré.

Analyser les éventuels projets passés, en cours ou à venir dans la région étudiée relatifs à l'ERD ainsi qu'à l'appui au développement économique local.

Localiser le tracé du réseau national ainsi que d'éventuels projets d'extension, l'objectif de cette méthodologie étant d'appuyer le développement économique de zones rurales non desservies.

Définir précisément les objectifs et résultats attendus en fin d'application de la méthodologie.

Identifier les différentes parties prenantes de la méthodologie et définir précisément les rôles et responsabilités de chacun tant à l'échelle nationale qu'au niveau local.



A ce stade, il est important de **réaliser une présentation succincte de la méthodologie aux autorités locales** concernées par le rayon d'action du projet. Celles-ci pourront ensuite retransmettre les informations aux populations. Aussi, intégrer les différents médias locaux à cette démarche de communication permettra de compléter l'action de porte-voix des différentes communes.



- Se rapprocher des agences d'électrification rurale, des autorités locales et des ONGs sur place permet d'obtenir un nombre important d'informations.
- Prendre connaissance des politiques nationales sur l'énergie et sur le développement rural¹.

1. REN21. "Renewables 2020 Global Status Report". 2020

1.3 ACTIVITÉS

1.3.1 ANALYSE LITTÉRAIRE



IMPACTS DE L'ERD

Quoilin Sylvain. «Analyse et enjeux d'un projet d'électrification rurale par microcentrale solaire au Lesotho». 2010

Atta Koffi Lazare, Gogbe Téré, Tano Kouamé. «L'impact de l'électrification en milieu rural dans la région de l'Agneby». 2013

Otaviano Canuto. « Accès aux infrastructures et affectation du temps des femmes : évidences et cadre conceptuel d'analyse », Agénor Pierre-Richard. 2014

Torero, Maximo. « L'impact de l'électrification rurale : enjeux et perspectives » 2015

Kayser-Bril Clara, Augareils Pascal. « Projets d'accès à l'électricité : comment en mesurer les bénéfices ? ». 2016

USAGES ÉCONOMIQUES DE L'ÉLECTRICITÉ

Attigah Benjamin, Brüderle Anna, Bodenbender Mirka. "Productive Use of Energy – PRODUSE, A Manual for Electrification Practitioners". GIZ, EUEI PDF. 2018

Holt Sarah. «Stratégie de développement des usages productifs en milieu rural». PERACOD. 2010

Durix Laurent, de Gouvello Christophe. «Maximizing the Productive Uses of Electricity to Increase the Impact of Rural Electrification Programs» (ESMAP). Banque Mondiale. 2008

David Lecoque, Marcus Wiemann. "The Productive Use of Renewable Energy in Africa". EUEI PDF. 2015

Mapako Maxwell, Prasard Gisela. «Rural electrification in Zimbabwe reduces poverty by targeting income-generating activities». 2007

Ana Pueyo, Mar Maestre, Marco Carreras, Simon Bawakyillenuo and Gisela Ngoo. "Unlocking the Benefits of Productive Uses of Energy for Women in Ghana, Tanzania and Myanmar". ENERGIA. 2018

JEUNESSE ET ENTREPRENEURIAT

Karin Barlet. "État de l'art sur les programmes de développement de l'entrepreneuriat des jeunes". GRET. 2010

Astrid Desjobert. « Améliorer la mesure et le suivi de l'insertion des jeunes suite à des actions de formation dans les pays en développement : Quels outils et méthodologies pour mener une enquête ? ». IECD. 2017



ENTREPRENEURIAT, GENRE ET ÉNERGIE

FAO. "Développer des chaînes de valeur sensibles au genre ». 2017

Clément Repussard. « Boite à outils genre : Énergie ». AFD. 2015

University of Oslo, TERI, Seacrest Consulting and Dunamai Energy. "Women's empowerment and electricity access: How do grid and off-grid systems enhance or restrict gender equality?". ENERGIA. 2019

O'Dell, Kathleen, Sophia Peters, et Kate Wharton. « Women, energy, and economic empowerment ». New York : Deloitte University Press, 2014.

PERACOD. « Intégration du genre dans le PERACOD ». 2011



Zone de maraichage au Sénégal – L'apport de l'électricité sur cette parcelle permettrait de réduire la pénibilité du travail de ces femmes, d'optimiser la consommation d'eau et d'accroître la production

1.3 ACTIVITÉS

1.3.2 ANALYSE SOCIO-ÉCONOMIQUE

OBJECTIF

Afin d'obtenir une compréhension approfondie des réalités de la zone d'intervention, l'analyse socio-économique offre un état des lieux précis du tissu économique local, ainsi que de l'offre et de la demande d'électricité. Cette seconde étape de l'étude du contexte permet d'obtenir une photographie précise du dynamisme local actuel dans la zone étudiée.

ACTIONS

1. Réaliser les actions suivantes :

| | |
|--|---|
| <p>DYNAMISME ET GOUVERNANCE LOCALE</p> | <p>TYPLOGIE DES MÉNAGES</p> |
| <ul style="list-style-type: none"> • Identifier les acteurs responsables du processus décisionnel local • Cibler les instances et organisations qui participent à la gouvernance locale • Analyser la stabilité politique et sécuritaire de la zone • Étudier comment s'organise la concertation et la participation au niveau local | <ul style="list-style-type: none"> • Recueillir les informations suivantes relatives aux ménages : <ul style="list-style-type: none"> - la taille et la composition (ex : monogamie - polygamie) - la répartition géographique - les caractéristiques de l'habitat - la consommation d'énergie - etc. |
| <ul style="list-style-type: none"> • Identifier les personnes représentatives du dynamisme local (Cf. tableau des acteurs clés p.17) et déterminer <ul style="list-style-type: none"> - leurs responsabilités - leur statut social - leur niveau d'importance - leurs actions en cours | <p>UNITÉS DE PRODUCTION D'ÉLECTRICITÉ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Caractériser les différentes unités de production d'électricité actuelles, en recueillant, pour chaque unité, les informations suivantes : <ul style="list-style-type: none"> - la localisation - le nom et la nature de l'exploitant (GIE, SAS, etc.) |

2. Si chaque contexte socioéconomique est particulier, certains éléments récurrents sont sources d'informations cruciales pour l'analyse. Il est indispensable de réaliser des entretiens **et des enquêtes terrain afin d'être en mesure d'identifier et définir :**

- les points de vente ;
- les marchés ;
- la localisation des matières premières ;
- les unités de production industrielles ;
- les différentes formes communautaires (associations confessionnelles, des jeunes, agricoles, des femmes, coopératives, etc.) ;
- les liens économiques avec les villages voisins ;
- les centres de formation professionnelle ainsi que leurs fréquentations ;
- les modes d'accès au foncier et aux unités de production et de transformation (qui possède quoi et selon quel modèle ?) ;
- les institutions de micro finance (IMF) et diverses tontines. Entamer le dialogue avec les institutions de microcrédit dans la zone en présentant le projet ainsi que leur future place au sein de la méthodologie. Vérifier leur propension à soutenir financièrement par des prêts des femmes et des jeunes ;
- l'état du réseau de transport (état des routes, moyens de transport, gares routières, etc.) ;
- les supports de communication locaux les plus susceptibles d'atteindre un large public en milieu rural (ex : radios locales).



A ce stade, afin d'identifier des potentiels de développement ou de création de filière économique, il est intéressant **d'analyser les biens que possèdent les foyers, recueillir les besoins et les manques qu'ils expriment.**



La prise d'informations et l'analyse du contexte socioéconomique de la zone doivent s'intégrer dans une démarche holistique. La région étudiée s'inscrit dans un environnement plus large nécessitant la prise en compte du contexte extérieur géographique (échanges économiques, échanges migratoires et diasporas, politiques publiques nationales, présence de zone portuaire, etc.).



- **Guide d'entretien PACTE** : à télécharger sur le site internet de la fondem.

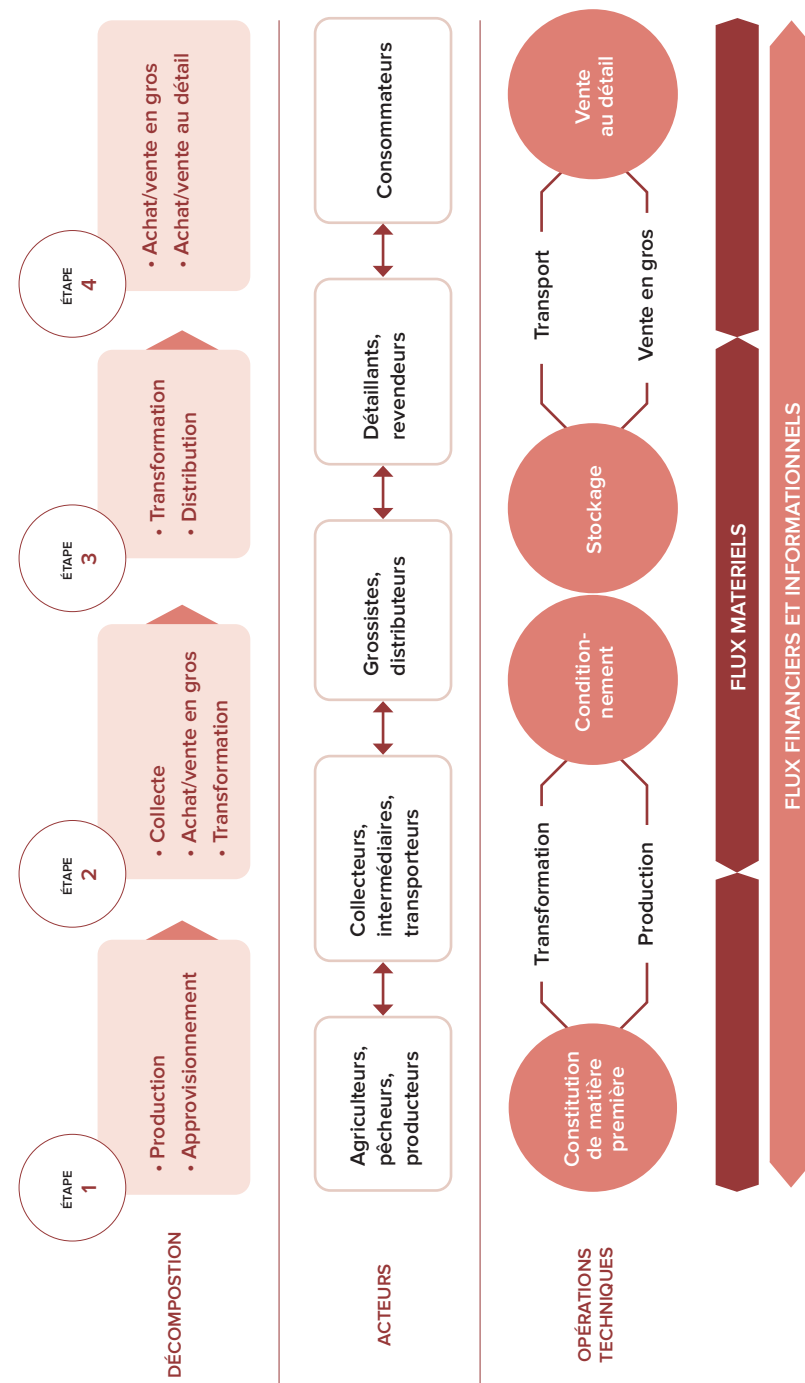
CARTOGRAPHIE D'UNE FILIÈRE

Analyser des filières économiques requiert en premier lieu de définir précisément ce que cette notion encadre. Une filière intègre l'ensemble des maillons de la chaîne de valeur reliant la production à la consommation en passant par la transformation et la commercialisation. La complexité de chaque filière se caractérise par le nombre de maillons qui composent la chaîne. Ainsi certaines d'entre-elles mettent directement en relation la production avec la consommation tandis que d'autres comprennent une diversité d'intermédiaires. Il est donc fondamental d'étudier les filières d'un point de vue holistique.

- **Organisation spatiale et temporelle de la filière :** saisonnalité, jours de marché, etc.
- **Relations commerciales avec les intermédiaires de la filière :**
 - degré de confiance ;
 - degré de dépendance ;
 - accès à l'information, qualité de l'information ;
 - stabilité des partenariats, sécurité des échanges ;
 - modalité financière des échanges (négociation, flexibilité, etc.) ;
 - répartition des risques (pertes, fluctuation des prix, situations de crise, etc.).

- **Formation des prix :**
 - risques de fluctuation (notamment coûts des matières premières) ;
 - éléments entrant dans la formation des prix (qualité, conditionnement, quantités, coût des machines, etc.) ;
 - réglementation ;
 - évolution du marché (offre et demande).
- **Organisation du transport, logistique :** durée, coût, niveau de contraintes et risques de pertes.
- **Disponibilité des équipements ou moyens techniques, compétences techniques, circulation des savoirs, possibilités de formations.**
- **Cadres institutionnels :**
 - caractère formel ou informel des maillons de la chaîne de valeur ;
 - poids des régulations ;
 - importance des ressources collectives ;
 - apports en capacités institutionnelles .
- **Potentiels d'électrification :**
 - gain de rendement de production ;
 - gain de qualité des produits ;
 - amélioration des conditions de travail ;
 - capacité de stockage de produits ;
 - accès à l'information, facilités de paiement ;
 - besoins en puissance électrique, coût des récepteurs électriques.

Décomposition d'une filière économique



1.3 ACTIVITÉS

1.3.3 ANALYSE DES FILIÈRES ÉCONOMIQUES

OBJECTIF

Les informations recueillies sur chaque filière permettent de repérer ses atouts et ses carences respectifs. Sans opérer de sélection, cela fournit des premières recommandations et/ou réserves sur certaines filières qui devront être revues à la lumière des résultats de l'Appel à Manifestation d'Intérêt (AMI).

ACTIONS

1. Recenser toutes les activités économiques pratiquées dans la zone étudiée en les regroupant par filière.

Afin d'être le plus exhaustif possible, il est nécessaire de s'appuyer à la fois sur :

- les **autorités locales**, pour répertorier les activités économiques recensées dans la zone d'intervention ;
- les **partenaires locaux**, pour cerner d'éventuelles activités informelles ;
- des **entretiens participatifs avec des ménages**, pour identifier toutes sortes de micro-activités, qui sont des sources de revenu mais pas forcément comprises comme des filières ou des AGR.

2. Mettre en œuvre les activités suivantes :

| | |
|----------------------|---|
| ACTIVITÉS MANQUANTES | Lister, pour chaque filière, les activités économiques habituellement pratiquées en milieu rural, absentes de la zone d'étude. Pour ce faire, s'appuyer sur les avis des différents centres de formations, CCI et services techniques de la région d'étude. |
| ANALYSE DES FILIÈRES | <ul style="list-style-type: none"> - Analyser les chaînes de valeurs de filières et activités économiques existantes. - Identifier les filières et AE nécessitant un appui. - Analyser les chaînes de valeurs de filières économiques existantes |
| RECOMMANDATIONS | <ul style="list-style-type: none"> - Formuler des recommandations concernant l'intérêt ou non de développer certaines filières et activités économiques existantes et potentielles. - Remplir la fiche recensement des filières en annexe 3. |



Atelier bois à Madagascar - Pour tout appui à des activités de menuiserie, il est primordial de s'intéresser au cadre réglementaire de la vente de bois dans la zone d'étude



- Pour mener à bien l'analyse, les enquêtes de terrain doivent, en complément des fiches filières, permettre de **recueillir les informations suivantes pour chaque filière** :
- la rentabilité ;
 - la saisonnalité ;
 - le cadre concurrentiel ;
 - les intermédiaires dans la chaîne de valeur de la filière (transport, transformation, collecte de pêche, semenciers, etc.) ;
 - les méthodes et points de vente ;
 - les matières premières nécessaires ;
 - les produits finis vendus ;
 - la génération de revenus monétaires par rapport à des revenus non monétaires (ex : autosubsistance, biens de prestige) ;
 - les limites actuelles et futures ;
 - le potentiel d'électrification : les apports/freins potentiels d'un accès à une électricité fiable (usages actuels de l'électricité, ressources énergétiques alternatives).

Pour cela, il est possible de s'appuyer sur les recommandations des exploitants et des agences nationales en charge de l'électricité.



Pour obtenir une vision globale objective, il est important de **croiser les sources d'informations** (ex : contacter plusieurs entrepreneurs par filière).



- **Fiches filières** (Cf. Annexe 9)
- **Fiche recensement des filières (à remplir)** (Cf. Annexe 3)

1.3 ACTIVITÉS

1.3.4 ANALYSE DES PRATIQUES PRODUCTIVES

OBJECTIF

Le contexte local (socioculturel, religieux, géographique, etc.) donne lieu à une diversité de pratiques, impactant tant les entrepreneurs que les ménages, les services communautaires et les exploitants des services électriques locaux.

Étudier les incidences des comportements individuels et collectifs sur l'usage de l'énergie et les activités économiques permet de mieux cerner le cadre dans lequel évoluent les porteurs de projets.

Cette étude permet de compléter la fiche filière en annexe 9 visant à obtenir un premier aperçu des filières potentiellement intéressantes ou à éviter. Ces informations générales devront être croisées avec celles qui seront recueillies lors de l'appel à candidature (AMI - 3.3.2).

Les données collectées à ce stade seront également indispensables pour remédier aux inégalités d'accès à l'information des populations lors de la présentation du projet (2.3.2), et ainsi s'assurer que la démarche d'appel à manifestation d'intérêt soit équitable et efficace.

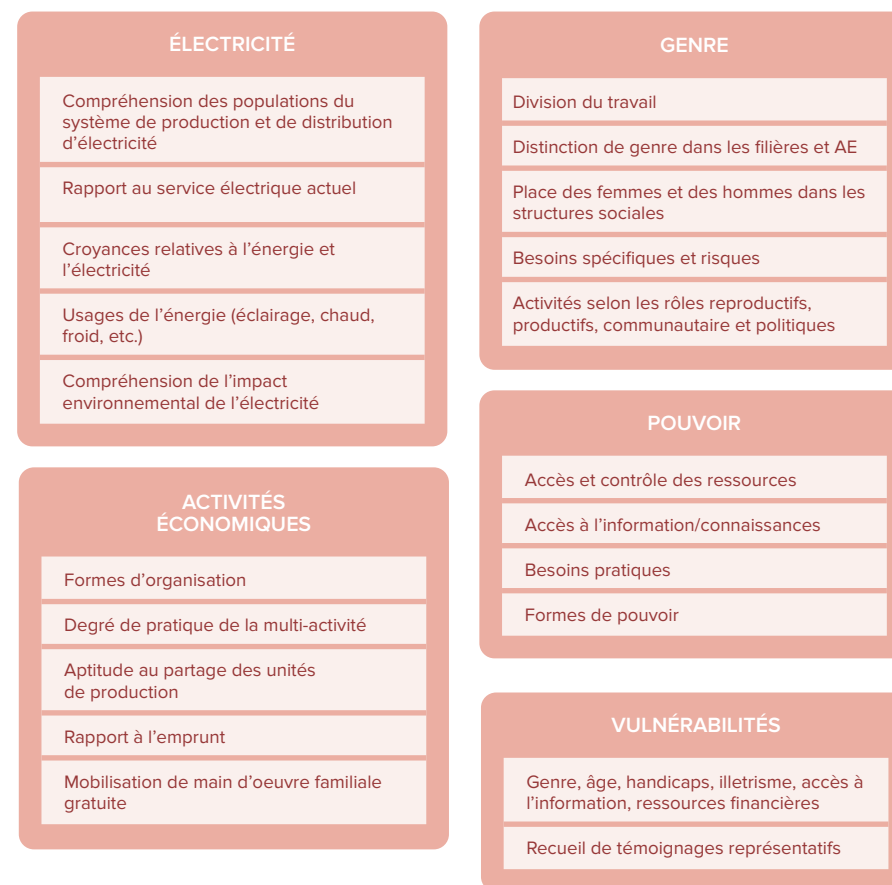


Groupement d'Intérêt Économique féminin au Sénégal

ACTIONS

En vue de réaliser les actions suivantes, organiser des **consultations participatives** en collaboration avec les autorités locales (réunions communautaires, identification de personnes ressources, entretiens individualisés ; *focus groups* non mixtes).

1. Repérer les pratiques sociales relatives aux thématiques suivantes :



1.3 ACTIVITÉS

1.3.4 ANALYSE DES PRATIQUES PRODUCTIVES

2. La multi-activité et la saisonnalité des activités économiques sont souvent caractéristiques des économies rurales. De ce fait, il est important de **réaliser un calendrier annuel des pratiques économiques** de la zone étudiée. Cet outil permettra en outre d'analyser l'évolution du besoin électrique de la population sur toute une année.



Les pratiques sont des objets d'étude parfois difficiles à saisir. Pour guider la recherche, il est primordial de **se poser les questions suivantes en distinguant les réponses selon le genre, l'âge et le handicap** :

- Qui fait quoi ?
- Comment/avec quelles ressources ?
- Dans quelles conditions ?
- Avec quels statuts ?



- Les bénéfices de la parité, Banque Mondiale, 2019
- A propos de la méthodologie des entretiens de groupes focalisés, revue Adjectif, 2010
- Does energy access help women? Beyond anecdotes: a review of the evidence, Haves, Emily, 2012.



Phase de séchage de l'arachide au Sénégal



- Fiche analyse sur le genre (Cf. Annexe 2)

« La multi-activité est une caractéristique importante de l'entrepreneuriat en monde rural. Au sein du foyer, les parents, grands-parents, enfants, peuvent combiner toutes sortes d'activités de façon intermittente et saisonnière. Telle période sera consacrée aux cultures, telle autre à la menuiserie, à la coiffure, à la récolte du miel ou à l'achat d'intrants ou d'animaux pour un petit élevage ; le soir on ouvre l'épicerie qui occupe une partie de l'habitation, lors des fêtes les femmes vendent leur production. C'est l'addition des produits du vergers ou des champs, de petites ventes de multiples produits et de paiement ponctuels des récoltes qui forment les revenus de ces entrepreneurs ruraux.

L'électrification des AGR doit donc pouvoir s'adapter à ces multiples configurations possibles. Chaque cas sera différent : les entrepreneurs sont des « cueilleurs d'énergie » qui ont besoin d'accéder à des équipements et des services énergétiques pour des besoins spécifiques, parfois très irréguliers. L'un des challenges de l'accès à l'électricité au niveau de l'usage économique réside donc dans la mise en œuvre d'une approche qui permet de jouer entre complémentarité et flexibilité des usages et des temporalités. »

Pascale TROMPETTE,

Directrice de recherche, Laboratoire PACTE



- Chaque zone d'intervention possède une culture entrepreneuriale qui lui est propre dont les caractéristiques peuvent se retrouver dans les différentes filières et activités économiques pratiquées localement (ex : multi-activités). De fait, à la différence de l'analyse par filière économique, l'**analyse des pratiques s'opère de manière transversale**.
- Le sujet **des populations vulnérables** est délicat à aborder. Il est plus prudent de se rapprocher des associations et ONG locales déjà impliquées sur ces questions pour la prise et l'analyse d'informations. Aussi, penser à croiser les facteurs de vulnérabilité s'avère pertinent (ex : femmes jeunes).
- Il est important de dédier une attention particulière aux **chefs de ménage**. Elles cumulent souvent de nombreuses responsabilités domestiques et familiales, qui s'ajoutent à l'investissement dans des activités économiques.
- Le bon déroulement **des groupes de discussion** (focus groups) requiert certaines précautions, en particulier :
 - prendre en considération les relations entre les acteurs lors de la sélection des participants, afin d'éviter les conflits et faciliter la prise de parole de tous ;
 - fixer des règles claires de prise de parole empêchant digressions, censure et monopolisation ;
 - restreindre chaque groupe à 10 membres maximum.

1.3 ACTIVITÉS

1.3.5 ANALYSE DES SERVICES ÉLECTRIQUES ACTUELS

OBJECTIF

L'appui au développement économique via l'accès à l'électricité requiert un appui tant au niveau de la demande qu'au niveau de l'offre (service électrique). Il faut évaluer les contraintes et potentiels de redéploiement de l'offre de services électriques en étudiant les caractéristiques des différents marchés locaux de l'énergie.



Exploitant rédigeant une facture



Analyse de l'état des infrastructures d'un service électrique local de Madagascar

ACTIONS

Évaluer les caractéristiques suivantes :

| CARACTÉRISTIQUES DU SERVICE ÉLECTRIQUE | QUALITÉ DE GESTION | ÉTAT DES ÉQUIPEMENTS |
|---|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> - Nombre d'employés - Technologie - Nombre de pannes/mois et causes - Missions du service électrique - Édifice contractuel - Type de propriété des infrastructures - Courbe de charge | <ul style="list-style-type: none"> - Recouvrement - Technique - Économique | <ul style="list-style-type: none"> - Centrale - Réseau de distribution - Systèmes de raccordement - Stock de pièces de rechange |

| ADÉQUATION OFFRE/DEMANDE | ENVIRONNEMENT GLOBAL | TRIPTYQUE MAIRE/EXPLOITANT/POPULATION |
|---|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> - Nombre d'abonnés / service - Capacité de production disponible - Capacité du service à absorber une future demande supplémentaire - Variabilité de la demande (quotidienne, hebdomadaire, saisonnière) | <ul style="list-style-type: none"> - Formes de concurrence - Différences tarifaires - Partenariats existants et potentiels - Cadre institutionnel/ réglementaire | <ul style="list-style-type: none"> - Rôle de la commune dans le recouvrement - Niveau de satisfaction des abonnés - Capacité des autorités locales à mobiliser la population autour de la problématique de gestion à l'électricité - Capacité des exploitants à collaborer et à s'intégrer dans la communauté |

>> Cette méthodologie a vocation à s'appliquer au niveau local. Ainsi, une fois le cadre général établi, il est temps de circonscrire des périmètres de mise en œuvre en sélectionnant les localités à partir des données précédemment récoltées.

RÉSUMÉ - ÉTAPE 1

ÉTUDIER LE CONTEXTE

Durée minimum nécessaire : 15 % de la durée totale du projet.

COMPÉTENCES

- Us et coutumes
- Langues locales
- Enquêtes de terrain et entretiens individuels avec échantillonnage
- Organisation des focus groups
- Production électrique par EnR
- Analyse Genre
- Identification des vulnérabilités

FONDAMENTAUX

- Déléguer et se référer aux partenaires locaux
- Adopter une vision holistique de projet
- S'adapter au contexte local

REVUE DE LITTÉRATURE

1. État de l'art
2. Analyse des projets similaires dans la région
3. Étude du réseau électrique national
4. Définition des objectifs du projet
5. Définition des rôles des parties prenantes

ANALYSE SOCIO-ÉCONOMIQUE

1. Rencontre des acteurs clés
2. Recueil des données des ménages
3. Identification des unités de production actuelles

ANALYSE DES FILIÈRES ET AE

1. Recensement des AE
2. Liste de AE manquantes
3. Analyse des besoins et potentiels
4. Recommandations

- GUIDES D'ENTRETIEN PACTE
- FICHES FILIÈRES (CF. ANNEXE 9)
- FICHES RECENSEMENT DES FILIÈRES (CF. ANNEXE 3)

ANALYSE DES PRATIQUES PRODUCTIVES

1. Pratiques liées à l'énergie
2. Pratiques liées au genre
3. Analyse des vulnérabilités

4. Pratiques liées au pouvoir
5. Pratiques d'organisation de l'activité économique
6. Calendrier annuel des pratiques économiques

- CADRE D'ANALYSE GENRE (CF. ANNEXE 2)

ANALYSE DES SERVICES ÉLECTRIQUES ACTUELS

1. Caractéristiques du service électrique
2. Qualité de gestion de l'exploitation
3. État des équipements

4. Adéquation à la demande
5. Environnement global
6. Qualité des relations du tryptique

ÉTAPE 2

SÉLECTIONNER LES LOCALITÉS ET SENSIBILISER LES POPULATIONS



Atelier de sensibilisation des populations aux usages productifs de l'électricité se déroulant sur la place d'un village malgache

2.1 OBJECTIFS

La sélection des localités constitue une étape charnière entre la prise d'informations et le passage à l'action. Le but est de déterminer, en fonction de leurs qualités respectives, les zones dans lesquelles se focalisera l'intervention.

Dès lors, des actions de communication et de sensibilisation auprès de l'ensemble des localités peuvent débuter afin de donner à la population les moyens de comprendre le projet et de se l'approprier en proposant des projets d'activités économiques variés.

Cette étape prépare le terrain de l'appel à candidatures. Ainsi, il est fondamental d'assurer une communication inclusive par des mesures visant à pallier les inégalités d'accès à l'information (statut, langue, genre, etc.), afin de garantir un Appel à manifestation d'intérêts (AMI) équitable et efficace.

2.2 FACTEURS CLÉS DE SUCCÈS

- Une fois de plus, il faut **rester à l'écoute des avis des personnes clés sur place** dans la prise de décision.
- **La diffusion de l'information** est capitale, il faut s'appuyer sur les partenaires, autorités et médias locaux pour assurer une transmission efficace.
- Il est important de **chercher à susciter l'intérêt de la population pour le projet**, en expliquant l'utilité du développement d'AGR productives, pour la collectivité et l'exploitant.
- Cette étape doit aussi être mise à profit pour **sensibiliser à la nécessité du paiement des factures d'électricité** afin d'assurer la pérennité économique de l'exploitant et donc de l'offre de service.

COMPÉTENCES REQUISES

- Connaître les us et coutumes de la région étudiée
- Connaître les langues locales
- Avoir des compétences techniques dans le développement économique local
- Avoir des connaissances solides en électricité
- Avoir de l'expérience en micro finance sociale (IMF)
- Avoir des connaissances solides en entrepreneuriat rural
- Connaître les cadres réglementaires régissant la création, la modification de statuts d'entreprises/groupements, les taxes et les impôts locaux et nationaux

DURÉE MINIMUM NÉCESSAIRE

10 % de la durée totale du projet.

2.3 ACTIVITÉS

2.3.1 SÉLECTION DES LOCALITÉS

OBJECTIF

Il s'agit de choisir les localités offrant les conditions les plus favorables au développement d'activités économiques en lien avec l'électricité. Le ciblage des villages se fait sur la base de l'analyse des données quantitatives et qualitatives récoltées lors de l'étude de contexte (Cf. Étape 1).

ACTIONS

1. Regrouper les données objectives du dynamisme économique local en étudiant les éléments suivants :

| | LOCALITÉ 1 | | LOCALITÉ 2 | |
|---|----------------|--|-------------------------------------|--|
| | Nombre | Proximité avec la localité | Nombre | Proximité avec la localité |
| MARCHÉ(S) (TYPE, TEMPORALITÉ) | 1 hebdomadaire | Interne à la localité | 1 hebdomadaire (zébus) | Interne à la localité |
| OUTILS DE PRODUCTION | Non | - | 1 usine de transformation de fruits | Village voisin |
| ACTIVITÉS PRODUCTIVES RECENSÉES | 17 | Décortiqueuse, couture, bois, soudure, anacarde, boulangerie | 23 | Atelier mécanique, vannerie, maraichage, aviculture, pêche |
| ACTIVITÉS PRODUCTIVES RECOMMANDÉES (cf. Fiche recensement filières) | 5 | Couture, bois, décortiqueuse, soudure | 8 | Vannerie, maraichage, aviculture, pêche |
| AUTRES PROJETS ERD ET D'APPUI AUX AE | Non | - | Appui micro-crédit | Village voisin |

2. Analyser les données qualitatives en vue de mesurer le potentiel de chaque localité. Pour cela, estimer, pour chaque localité, avec une note allant de 1 à 10 les caractéristiques suivantes :

| | LOCALITÉ 1 | | LOCALITÉ 2 | |
|---|------------|--|------------|----------------------------------|
| POTENTIEL DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE | 7 | IMF, marché | 9 | IMF, marché, usine |
| PÉRENNITÉ DU SERVICE ÉLECTRIQUE | 3 | De nombreuses pannes | 8 | Très peu de pannes |
| TRIPTYQUE COMMUNE/EXPLOITANT/POPULATION | 4 | Utilisation politique de l'accès à l'électricité | 8 | AG fréquentes, recouvrement haut |
| INTÉRÊT DE LA POPULATION POUR L'ÉLECTRICITÉ | 4 | Peu de raccordements économiques | 9 | Comité d'usagers |
| NOTE GLOBALE | 38 | | 34 | |



Structure locale de micro-crédit et usine de mica à Madagascar



2.3 ACTIVITÉS

2.3.1 SÉLECTION DES LOCALITÉS

3. L'appui et le développement d'activités économiques productives induit nécessairement une hausse de la demande d'électricité dont il faut tenir compte lors de la sélection des localités. De fait, **choisir une des options suivantes** :

- utiliser les services électriques existants lorsqu'ils sont capables d'intégrer une demande d'énergie significativement supérieure ;
- investir dans des infrastructures de production complémentaires pour répondre à la hausse de la demande d'énergie et choisir le service électrique qu'il faudra développer (microcentrale avec réseau, SHS, etc.) ;
- adapter les activités productives envisagées à la puissance disponible du service électrique et sélectionner les projets qui seront accompagnés avec cette donnée.

4. **Classer les localités** en fonction des actions précédentes.

5. Après avoir consulté les personnes clés locales, **sélectionner les localités** qui bénéficieront de l'appui.



- Il serait dommage de ne pas valoriser le travail d'analyse réalisé sur les localités non sélectionnées. Ainsi, **réaliser un rapport détaillant les raisons pour lesquelles certaines localités ont été choisies et d'autres non, à destination des autorités locales, régionales et nationales**, peut leur permettre d'identifier les raisons qui ont amené le projet à faire ces choix. Ces résultats pourront aussi être partagés et présentés aux populations.
- **La stabilité politique et sécuritaire de la zone d'intervention**, à évaluer avec des autorités locales, doit être un élément déterminant dans la sélection.
- Il est préférable de **garder une certaine cohérence dans le choix des localités**. Sélectionner des villages trop distants les uns des autres pourrait venir complexifier la mise en œuvre de la méthodologie.



Réunion de COPIL à Madagascar – A ce stade de la méthodologie, organiser une réunion du Comité de pilotage peut s'avérer très utile pour prendre en compte les plans de développement des régions dans la mécanique de sélection des localités.

« Se concentrer sur un nombre limité de localités selon leur potentialité et dynamisme affiché permet de concentrer les efforts fournis, d'éviter les stratégies/activités de saupoudrage et ainsi d'optimiser les coûts d'approche. »

Jhon Jeffrie RANAMANA,
Président de l'association malgache Fikambanana Miasa ho an'ny Fampandrosoana (FIMIFA)

2.3 ACTIVITÉS

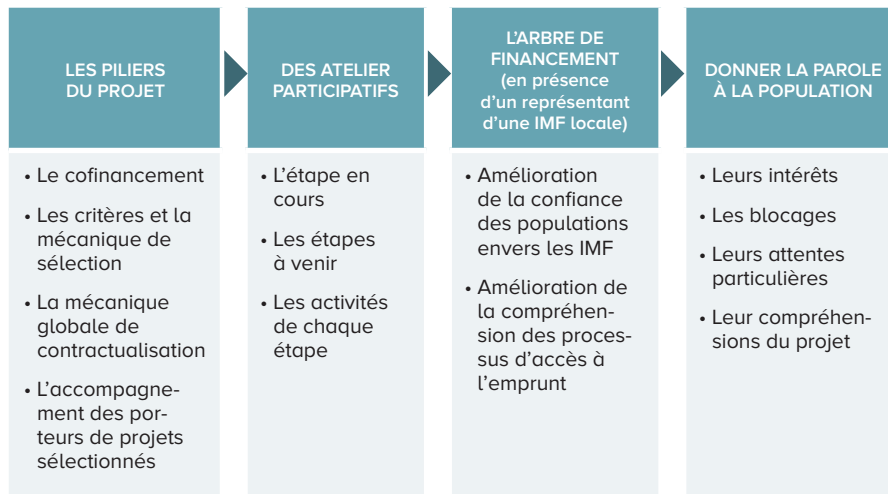
2.3.2 PRÉSENTATION DU PROJET

OBJECTIF

Maintenant que les localités sont sélectionnées, il est temps de présenter le projet aux populations afin de renforcer leur intérêt pour le projet et, de leur donner les moyens de s'impliquer. Dans une logique de transparence, la présentation détaille la logique du projet et le mode opératoire adopté.

ACTIONS

Réunir la population afin d'expliciter les points suivants :



- Dans le cadre des **ateliers participatifs** visant à présenter la méthodologie aux populations, en complément des différents outils supports, il est recommandé de s'appuyer sur les fiches synthèses des différentes étapes situées à chaque fin d'étape.
- Il est indispensable de **collaborer avec les autorités locales pour l'organisation et la transmission des informations** (ex : traduction en dialectes locaux).
- Une attention particulière doit être portée à la **justification de l'intérêt d'inclure financièrement le porteur de projet dans l'achat des équipements**. Il s'agit de :
 - placer l'entrepreneur comme partie prenante active de la mise en œuvre du projet ;
 - l'engager dans la concrétisation de son projet d'AGR ;
 - fournir une preuve de sa motivation dans le lancement et/ou développement de son activité ;
 - constater une meilleure appropriation des équipements en termes de propriété, se ressentant, de facto, sur l'utilisation, l'entretien et la maintenance de ces derniers.
- Il est nécessaire de **permettre un rappel régulier des objectifs initiaux du projet aux autorités régionales et locales ainsi qu'aux populations** durant toute la durée du projet notamment lors des réunions de Comité de Pilotage ou des assemblées générales participatives dans les localités concernées.



Assemblée générale de présentation du projet à la population locale au Sénégal



- Arbre de décision financement (Cf. Annexe 4)
- Exemple de contrat de propriété pour le matériel sujet à cofinancement : à télécharger sur le site internet de la Fondem

2.3 ACTIVITÉS

2.3.3 SENSIBILISATION AUX USAGES PRODUCTIFS DE L'ÉLECTRICITÉ

OBJECTIF

L'activité de sensibilisation consiste à familiariser les habitants aux usages productifs de l'électricité afin de favoriser l'émergence de projets d'activités économiques diversifiés.

ACTIONS

1. Réaliser un suivi spécifique pour certains groupes sociaux en fonction des données recueillies lors de l'analyse des pratiques (1.3.4) pour assurer l'équité de la sensibilisation :

- illettrisme ;
- genre ;
- handicap ;
- horaires et lieux adaptés aux emplois du temps des femmes, des jeunes, etc.
- ménages monoparentaux ;
- minorités ethniques.



Atelier d'appui spécifique pour les femmes porteuses de projet au Sénégal

2. Réunir les populations pour sensibiliser sur les points suivants :

- les bénéfices de l'électricité pour le développement local et tout particulièrement le développement du secteur économique¹ ;
- les différents usages productifs de l'électricité ;
- la nécessité d'instaurer un cadre financier durable dans la gestion du service électrique (recouvrement – mécanique de paiement du service électrique) ;
- le caractère collectif de l'accès à l'électricité. Ce service d'intérêt général se justifie par le double objectif de faire perdurer l'accès à l'électricité à tous et d'un développement global de la localité ;
- les responsabilités de chacun vis à vis du service électrique ;
- la nécessité d'une utilisation rationnelle de l'électricité ;
- les bonnes pratiques d'usages de l'électricité et les règles de sécurité de base.

3. Montrer que certaines activités sont accessibles à des catégories de la population habituellement écartées de ces métiers. (Ex : activité de soudure pour une femme), tout en tenant compte de la culture locale.



Il faut fournir suffisamment d'exemples d'utilisations productives de l'électricité pour favoriser la conception de projets d'activités économiques variées.

« Cet aspect est central car les activités économiques typiquement féminines (couture, coiffure, etc.) se caractérisent souvent par une forte concurrence et une valeur ajoutée faible. Attention néanmoins à l'acceptabilité culturelle pour ne pas mettre la personne concernée en difficulté. Certaines expériences montrent que des jeunes femmes célibataires sont plus mobilisables pour « sortir des chemins battus », mais la probabilité qu'elles quittent cette fonction atypique lors de leur mariage [qui implique souvent un déménagement] est considérable. Des femmes mariées se trouvent dans une situation plus stable, si l'accord de leur époux est manifeste. Dans certains cas, ce sont justement des femmes divorcées ou veuves qui s'installent le plus durablement dans de tels métiers atypiques [si leur charge d'enfants le permet]. Des projets collectifs, impliquant plusieurs femmes à la fois, sont également plus aptes à surmonter des réticences initiales d'ordre culturel »

Élisabeth HOFMANN,

Économiste du développement spécialiste des questions relatives au genre

1. Les bénéfices de l'accès à l'électricité sont explicités à travers l'ODD n°7 : « Objectif de développement durable - Énergies fiables, durables et modernes pour tous », ONU, <https://www.un.org/sustainabledevelopment/fr/energy/>.

2.3 ACTIVITÉS

2.3.3 SENSIBILISATION AUX USAGES PRODUCTIFS DE L'ÉLECTRICITÉ

4. Organiser des sessions d'initiation aux bases du plan d'affaires afin d'apporter aux populations les connaissances nécessaires en vue de candidater à l'Appel à projets (3.3.3). En effet, tout le monde peut entreprendre mais tout le monde ne devient pas entrepreneur naturellement. Il importe en premier lieu d'aborder les points suivants :
- la notion de marché et plus précisément la notion de demande afin de faciliter l'identification des opportunités et des besoins et ainsi l'inscription des idées de projets dans le contexte réel ;
 - la notion d'exploitation d'une affaire en tant que processus ;
 - l'ensemble des ressources impliquées dans ce processus dont l'entrepreneur aura besoin : matières premières, équipements, compétences, financement.

Dans un second temps, les notions suivantes pourront être introduites :

| NOTIONS COMMERCIALES ET FINANCIÈRES | ORGANISATION STRUCTURELLE | RELATION AVEC L'ÉTAT |
|--|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • Recettes/produits • Charges • Investissements • Résultat • Salaire de l'entrepreneur | <ul style="list-style-type: none"> • Structure de l'entreprise • Statut permanent ou temporaire des employés • Recrutement | <ul style="list-style-type: none"> • Formalisation de l'entreprise • Fiscalité |

Cette sensibilisation aux multiples usages de l'électricité dans une démarche économique continuera à être pratiquée auprès des différentes populations concernées sur toute la durée du projet notamment par l'exploitant en charge du service électrique.



Étape de sensibilisation aux bonnes pratiques d'usages de l'électricité au Sénégal



- Compte tenu des spécificités sociales qui distinguent les femmes des hommes, organiser cette étape de sensibilisation autour d'une **équipe d'animateurs mixtes** peut s'avérer pertinent.
- **Les exploitants** sont les représentants du service électrique. Leur participation à la mise en place de ces activités permet de donner du poids à la sensibilisation et de renforcer leur crédit auprès de la population.
- Il peut être utile **d'étudier les techniques et modes d'apprentissage locaux** pour les prendre en considération lors de la sensibilisation des communautés.
- La sensibilisation doit intégrer le fait que **le cadre familial joue souvent un rôle important dans la formulation et la proposition des projets.**
- Si les unités de production d'électricité des localités sélectionnées arrivent à la limite de leurs capacités de production, il faut saisir l'opportunité et sensibiliser à la nécessité de mettre en place de nouvelles règles de fonctionnement en matière de consommation électrique :
 - **programmation horaire d'utilisation de l'électricité** pour les activités économiques nécessitant un besoin important en énergie ;
 - **coupure nocturne** du service électrique.

>> **Une fois les périmètres d'application de la méthodologie définis, les habitants informés de sa visée et familiarisés aux enjeux des usages productifs de l'électricité, il faut opérer la sélection des porteurs de projets d'AGR qui seront appuyés.**



Fiches filières
(Cf. Annexe 9)

Faisant partie intégrante de la mécanique de sélection (sélection des localités), la fiche résumé de l'Étape 2 est intégrée à celle de l'Étape 3.

ÉTAPE 3

SÉLECTIONNER LES PORTEURS DE PROJET



Porteur de projet malgache sélectionné pour avoir proposé un service de dépôt de médicaments

3.1 OBJECTIFS

Après la sélection des localités d'intervention, la démarche se poursuit par la sélection d'un nombre restreint de « duos » - porteurs de projet / projet d'AGR (duo porteur/projet) qui seront accompagnés.

Afin de respecter les attentes des populations ciblées, cette étape repose sur une mécanique ascendante d'appel à proposition de projets.

Elle consiste à étudier la candidature de chaque porteur de projet et de son projet d'AGR en soi, puis de les considérer comme un ensemble afin de ne garder que des duos compatibles, qui ont le plus de chances de connaître un avenir pérenne.

La mécanique de sélection repose sur l'évaluation d'un ensemble de critères pondérés, représentatifs des caractéristiques du duo proposé.

Représentation du duo porteur/projet



3.2 FACTEURS CLÉS DE SUCCÈS

- Les caractéristiques recherchées des duos doivent être définies, en amont, de la manière la plus précise qui soit.
- Il faut garder à l'esprit que les porteurs de projets et leurs projets d'AGR forment un tout qui doit être appréhendé dans son ensemble. En effet, un bon projet porté par un porteur de projet souffrant de trop de contraintes pour le mettre en œuvre n'est pas un duo satisfaisant (par exemple : un homme âgé sans formation, sans local de travail et ayant une mauvaise réputation dans la localité proposant un atelier de menuiserie).

COMPÉTENCES REQUISES

- Connaître les us et coutumes de la région étudiée
- Connaître les langues locales
- Avoir de l'expérience en développement économique local
- Avoir des connaissances solides en entrepreneuriat rural
- Avoir des connaissances solides en matière de production électrique par EnR
- Savoir mener des enquêtes de terrain et entretiens individuels
- Avoir de l'expérience en micro finance sociale (IMF)

DURÉE MINIMUM NÉCESSAIRE

20 % de la durée totale du projet.

3.3 ACTIVITÉS

3.3.1 CADRAGE DE LA SÉLECTION

OBJECTIF

De la qualité du cadrage du processus dépend le succès de l'appel à candidature. Il est donc nécessaire de définir de manière précise les règles gouvernant l'application du mécanisme de sélection des duos porteur/projet.

ACTIONS

Définir au sein du COPIL local les éléments suivants :

| CONTOURS DE LA SÉLECTION | NATURE DE FINANCEMENT PAR TYPE D'ÉQUIPEMENT |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • La population ciblée • Le nombre restreint de duos appuyés • Les critères et prérequis de sélection (résidence permanente dans la localité, AE en accord avec la réglementation environnementale nationale, etc.) • La pondération pour chaque critère (Cf. Outil de notation des duos) • Les limites de sélection (travaux et filières à éviter, montant max. de financement, etc) | <ul style="list-style-type: none"> • 100 % par le porteur de projet (Clôture dans le cas d'une AE de maraichage, local de travail, etc.) • Financement par la structure d'appui (Système de pompage solaire et unité de stockage d'eau, SHS, etc.) • Cofinancement à hauteurs variables (récepteurs électriques, abreuvoir, système d'irrigation par goutte à goutte, etc.) |



Certaines filières étant très concurrentielles, cela induit différents enjeux auxquels il faut être attentifs : la capacité du porteur de projet à s'inscrire dans un marché déjà mature, déstabilisation de l'écosystème si un seul acteur obtient le monopole de l'accès à l'électricité, etc.

| STRATÉGIES DE COMMUNICATION/ ACCOMPAGNEMENT | OUTILS DE COMMUNICATION |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • Communication sur la mécanique de sélection (assemblées générales régulières, entretiens individuels, etc.) • Appui à la construction des dossiers de candidatures (ex : 2 journées hebdomadaires pour entretiens individuels dans les locaux de la commune) | <ul style="list-style-type: none"> • Calendrier de sélection (Affichage dans les locaux de la commune) • Mécanisme de dépôt de dossier (ex : AG, médias locaux) • Atelier d'appui à l'élaboration de dossier (ex : radios locales et journaux locaux) • Réunions d'informations communes |



Réunion de cadrage de la sélection des porteurs au Sénégal - L'implication du comité local de suivi du projet est indispensable à ce moment de la méthodologie.

3.3 ACTIVITÉS

3.3.1 CADRAGE DE LA SÉLECTION

En vue d'assurer un accès équitable à l'appui et au cofinancement des projets, il faut tenir compte du fait que **les femmes et les jeunes rencontrent généralement plus d'obstacles pour mettre en œuvre un projet entrepreneurial**. Il est donc indispensable qu'ils puissent bénéficier d'un appui particulier tout au long du processus de formalisation de leur projet. En outre, la mécanique de sélection pourra prévoir un certain nombre de lauréats jeunes et/ou femmes.

Par exemple, le financement pour chaque équipement peut :

- Être **entièrement financé par le porteur de projet** : tout investissement sortant du cadre du projet mais nécessaire au lancement et/ou développement de l'activité.
- Être **entièrement financé par la structure d'appui** : tout investissement dont le montant de financement nécessaire dépasse largement la capacité financière des porteurs de projets ou tout équipement nécessitant une installation et des travaux spécifiques.
- Être **éligible au cofinancement** : tout investissement pour lequel les porteurs de projets sont capables de financer une partie non négligeable et récupérable auprès de fournisseurs locaux.



Construction d'une clôture autour d'une parcelle maraîchère au Sénégal - Le financement par le porteur de projet à hauteur de 100 % s'adresse aux investissements ou équipements considérés comme n'intégrant pas le projet (ex : construction d'une clôture, construction d'un local dédié, etc.). Ces derniers devant être financés à 100 % par le porteur de projet sont un préalable à tout autre financement. Il est ainsi recommandé d'inscrire la preuve d'engagement au financement de ces équipements par le porteur de projet dans les prérequis de sélection.



- Le cadrage doit considérer l'objectif de **favoriser une économie diversifiée**, ainsi que la possibilité de proposer la **mutualisation des équipements** en cas d'AGR similaires (la question de la mutualisation figure dans les questionnaires d'appel à projets).
- En fonction des financements retenus pour chaque type d'investissement, il est judicieux de commencer à **envisager le contenu des contrats qui régiront la propriété et l'usage des équipements concernés**.
- Le choix de privilégier **des AGR collectives** (groupements ou coopératives) plutôt que **des AGR individuelles** peut être discuté. Cet arbitrage peut conduire certains candidats à créer plus ou moins artificiellement des groupements ou coopératives pour capter des aides. Il est donc préférable de ne porter aucune doctrine à ce niveau. Le choix des entrepreneurs de la forme de l'AGR proposée doit uniquement reposer sur la culture entrepreneuriale de la zone géographique concernée ainsi que la typologie du projet proposé (possibilité de groupements pour de grosses AGR)
- Il est important d'**adapter les critères de sélection aux conditions propres à l'entrepreneuriat rural**, notamment vis-à-vis de la pratique de la multi-activité. Ainsi, il est possible de demander que toute activité proposée soit considérée comme principale ou secondaire aux yeux du candidat. Il est également possible d'inviter les populations à proposer des projets comprenant plusieurs activités économiques à partir des mêmes équipements électriques. Néanmoins, ce choix nécessitera une organisation plus complexe et devra notamment se retrouver dans la mise en place des formations.
- La phase de sélection pourra certainement sembler longue pour les candidats. Afin de préserver leur confiance ainsi que leur motivation tout au long du projet, il est nécessaire de **communiquer suffisamment et à intervalles réguliers**, notamment sur les finalités de celui-ci.



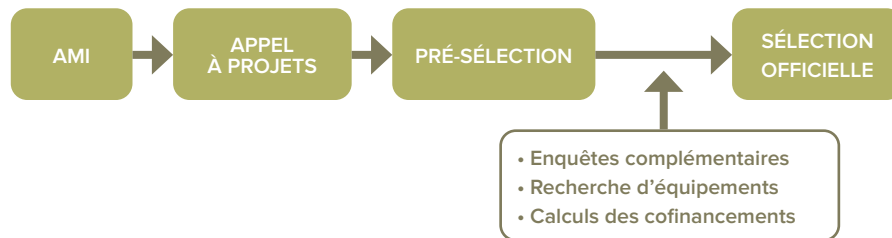
- **Questionnaires d'AMI / Appel à Projets** : à télécharger sur le site internet de la Fondem.
- **Outil de notation** : à télécharger sur le site internet de la Fondem.

3.3 ACTIVITÉS

3.3.2 APPEL À MANIFESTATION D'INTÉRÊT (AMI)

OBJECTIFS

Dans une logique de sélection progressive, l'AMI, première des deux étapes du processus de sélection des projets qui seront soutenus par le programme, permet de mesurer le niveau d'intérêt de la population pour le projet et le dynamisme entrepreneurial des localités.



Atelier d'information AMI se déroulant dans les locaux de la mairie d'une localité malgache.

ACTIONS

1. Réaliser les actions suivantes :

FORMALISATION DE L'IDÉE

- **Mettre en place un dispositif d'appui à la formalisation de l'idée de projet** via notamment l'ouverture d'un espace d'accueil, d'échange et d'information. Compte tenu des différences sociales entre hommes et femmes, cet accompagnement, destiné aux futurs candidats, doit être vu sous le prisme du genre.

VULNÉRABILITÉS

- **Prévoir des mécanismes pour pallier aux vulnérabilités** (illettrisme, handicap, etc.) :
 - Modes de diffusion inclusifs de l'AMI et des informations importantes
 - Accompagnement spécifique pour passer de l'idéation à la formulation d'un projet
 - Appui à la rédaction d'une réponse à l'AMI.

LANCEMENT AMI

- **Lancer l'AMI** avec les outils adaptés en fonction du contexte et du cadrage du projet.

RÉCUPÉRATION DES RÉPONSES

- **Identifier les AGR proposées ;**
- **Comparer les résultats** avec ceux de l'étude du contexte (Cf. Fiche recensement filières).



- **La communication** en amont de l'AMI est décisive. Il faut s'assurer de la bonne compréhension par la population des critères des projets attendus pour obtenir des réponses satisfaisantes à l'AMI.
- Dans le cas où il y aurait un nombre important de candidatures, il est nécessaire **d'avoir clairement mis en place, au préalable, le comité d'analyse et de sélection des candidatures.**

3.3 ACTIVITÉS

3.3.2 APPEL À MANIFESTATION D'INTÉRÊT (AMI)

2. Avec le comité d'analyse et de sélection des candidatures, remplir le tableau suivant. Cette première étude permettra de distinguer les dossiers d'ores et déjà matures et ceux ayant besoin d'un appui complémentaire à la formalisation de l'idée.

| CANDIDATS AVEC UN PROJET SOLIDE ET INTÉRESSANT DANS LE CADRE DU DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE LOCAL | CANDIDATS DONT LA NATURE DU PROJET SEMBLE PERTINENTE MAIS NÉCESSITENT UN APPUI COMPLÉMENTAIRE À LA FORMALISATION DE L'IDÉE |
|--|--|
| _____ | _____ |
| _____ | _____ |
| _____ | _____ |
| _____ | _____ |
| _____ | _____ |
| _____ | _____ |
| _____ | _____ |
| _____ | _____ |



L'AMI est un outil extrêmement utile pour prendre le pouls d'une localité et ajuster le tir si besoin en matière de diversité de projets proposés. Il est possible que les résultats reçus soient étonnants, au vu des recommandations réalisées lors de l'étude de contexte, ou ne correspondent pas exactement au cadrage réalisé préalablement (filères non identifiées, absences de candidatures dans une filière prometteuse). Dans ce cas, il faut questionner la manière par laquelle a été conduit l'AMI. Si des déficiences sont identifiées, il faudra probablement réadapter la communication afin d'orienter les prochaines réponses. Cela peut passer par la communication de nouvelles informations via les radios locales ou encore l'organisation d'assemblées participatives.



Les radios et journaux locaux sont des outils efficaces pour diffuser les informations relatives à la sélection des porteurs de projet d'AGR et rappeler les dates clés du calendrier.

« Le contenu de l'appel doit être clair et précis afin que les communautés trouvent les réponses aux questions suivantes :

- qui doit répondre à l'appel ?
- comment répondre à l'appel ?
- dans quels délais répondre ?
- comment les candidats seront sélectionnés ?
- quels types d'appui peuvent-ils bénéficier ?
- quels sont les conditions de financement (apports nature/espèce, etc.) ?

L'AMI doit, en outre, inclure tous les éléments qui interviendront dans la sélection des porteurs de projets. »

Abdou MANÉ,

Coordinateur de la cellule Ziguinchor Grdr



- Fiche technique de lancement et questionnaires AMI : à télécharger sur le site internet de la Fondem.
- Fiche recensement des filières (Cf. Annexe 3).
- Fiches filières (Cf. Annexe 9).

3.3 ACTIVITÉS

3.3.3 APPELS À PROJETS

OBJECTIF

L'appel à projets doit aboutir à la collecte d'une quantité suffisante de dossiers répondant aux attentes prédéfinies, en vue de ne sélectionner que les plus prometteurs.

ACTIONS

Dossier de réponse à l'appel d'offre

- **Organiser des sessions individualisées de discussion et d'appui à la rédaction du dossier de réponse à l'appel à projet.** Ces rencontres doivent être aussi vues comme une démarche de mise en confiance des porteurs de projets avec les représentants de l'application de la méthodologie sur le terrain.

Base de données

- **Préparer une base de données** de candidatures en vue de sélectionner les duos lauréats. Un outil est disponible sur le site internet de la Fondem.

Récupération des candidatures

- **Organiser des périodes de récupération des candidatures** conformément au calendrier préalablement défini (transmission des informations via les radios locales ; logistique des dépôts de dossier en partenariat avec les communes) ;
- Remplir la base de données avec les informations inscrites dans chaque dossier de candidature.

Afin de ne pas restreindre l'accès à la sélection à une population mieux éduquée qui maîtriserait d'ores et déjà les outils d'élaboration d'un plan d'affaires, aucun business plan complet n'est demandé lors de la candidature. Néanmoins, les questionnaires d'appel à projets regroupent des questions sur l'estimation des charges, produits, fournisseurs et clients potentiels relatifs à l'activité proposée. L'objectif est ici de récolter des données brutes auprès du candidat pour déléguer l'analyse de la rentabilité du projet au comité de sélection.



Entretien d'accompagnement du candidat à la rédaction du dossier de réponse à l'appel à projets à Madagascar



- Cette activité demande une **organisation rigoureuse** qui doit être préparée suffisamment en amont afin de ne pas se retrouver submergé entre les appuis personnalisés, la récupération puis le traitement d'une quantité non négligeable de dossiers.
- Lors de l'appui à la rédaction des appels à projets destiné aux femmes, aux jeunes et aux personnes en situation de handicap, il peut être nécessaire **d'adopter une démarche inclusive** par l'organisation d'entretiens individuels, ou par groupe non mixte.



- **Fiche détaillée de lancement et questionnaires de l'appel à Projets** : à télécharger sur le site internet de la Fondem.
- **Base de données candidatures** : à télécharger sur le site internet de la Fondem

3.3 ACTIVITÉS

3.3.4 PRÉ-SÉLECTION DES CANDIDATS

OBJECTIF

Sur la base de l'Appel à Projets, face à une offre riche de projets proposés, la phase de présélection permet de dégager un nombre restreint de duos porteur/projet, qui semblent les plus à même de dynamiser l'économie locale.

« Ceux qui doivent participer à la sélection des porteurs de projets doivent être bien identifiés. Ces personnes doivent avoir les connaissances et les compétences nécessaires pour apprécier les documents de candidature. Le comité doit être composé des différentes catégories d'acteurs pouvant entrer dans la mise en œuvre du projet (structures locales, services techniques spécialisés locaux, partenaires d'appui, etc.). Dans le cas où les groupes d'acteurs composant le comité sont éloignés les uns des autres, les rôles et responsabilités doivent être clairement précisés afin de permettre au comité de travailler dans la complémentarité. » Aussi, la sélection doit être transparente et validée par tous les membres du comité. La présence des acteurs locaux dans celui-ci est un atout. »

Abdou MANÉ,
Coordinateur de la cellule Ziguinchor Grdr



L'accès à l'énergie sous un prisme économique peut avoir des effets contreproductifs dès lors que les dépenses d'énergie liées à l'utilisation de nouveaux équipements ne se traduisent pas par des bénéfices rapides et importants pour l'activité. Il est donc naturel de souhaiter appuyer des AGR déjà solides, de façon à garantir la pérennité des investissements alloués. Seulement, cette stratégie peut orienter la sélection jusqu'à la rendre discriminante socialement en privilégiant des entrepreneurs mieux éduqués (élus, membres de structures paysannes, enseignants) qui maîtrisent le marché de l'aide au développement et qui captent de façon cumulative les ressources en aides sous toutes leurs formes. Ce type de biais peut être évité en valorisant certains groupes sociaux (ex : les femmes) via la mécanique de pondération dans la notation. Aussi, il est suggéré de réserver une partie de l'aide à des projets émergents portés par des bénéficiaires, certes plus fragiles, mais, porteurs de demandes très modestes en termes d'équipements et de consommations d'énergie, pour des activités offrant des débouchés suffisants.

ACTIONS

1. Traiter les dossiers de candidature et les noter (outil à télécharger sur le site internet de la Fondem).
2. Présélectionner un nombre restreint de duos porteur/projet à partir des critères suivants :
 - la notation obtenue à partir de l'outil dédié ;
 - le genre ;
 - l'âge ;
 - le type de porteur de projet ;
 - le type d'activité (éviter les redondances au sein d'une même localité ou bien mutualiser plusieurs activités sur un même ensemble de matériel) ;
 - la présence ou non de filières à potentiel de développement dans la zone ;
 - la rentabilité de l'activité ;
 - la proposition d'apport pour cofinancement des équipements requis pour le lancement et le développement de l'activité ;
 - le statut social de l'acteur ;
 - la stabilité géographique de l'acteur (résidence permanente requise) ;
 - la réputation de l'acteur ;
 - l'accès ou non à un service électrique (type de service) ;
 - la maturité du projet : projet de développement (date de lancement de l'activité) ou de création d'AGR (sérieux du projet).



- Le nombre de projets présélectionnés est supérieur au nombre de projets qui seront effectivement appuyés afin d'affiner progressivement la sélection.
- Pour favoriser un développement harmonieux du tissu social, il est important que **la liste des entrepreneurs sélectionnés soit, le plus possible, représentative de la diversité sociale locale**. Les notables des localités sélectionnées ne doivent pas représenter l'intégralité des dossiers présélectionnés.
- Le cadre concurrentiel de chaque activité économique proposée doit faire l'objet d'une attention particulière. En effet, en fonction de leurs caractéristiques propres et du contexte local, certaines AGR ne peuvent survivre à un environnement trop concurrentiel.
- L'accès à l'électricité par énergie renouvelable implique nécessairement de prendre en compte le caractère intermittent de celle-ci. Il est donc primordial **d'étudier l'adéquation des besoins énergétiques des AGR proposées avec le service électrique local** (ex : stockage froid, machines nécessitant une forte puissance instantanée, etc.).



- **Base de données candidatures : à télécharger sur le site internet de la Fondem.**
- **Outil de notation : à télécharger sur le site internet de la Fondem.**

3.3 ACTIVITÉS

3.3.5 ENQUÊTES COMPLÉMENTAIRES SUR LES CANDIDATS PRÉSÉLECTIONNÉS

OBJECTIF

Avant toute sélection officielle permettant de déclencher la phase active d'appui des duos porteur/projet, il est important de recueillir un certain nombre d'informations précises permettant de juger de leur solidité et de leur cohérence dans le cadre de la méthodologie PAMELA.

ACTIONS

1. Réaliser des entretiens avec les porteurs de projets d'AGR présélectionnés pour :
 - s'assurer du sérieux du porteur de projet ;
 - évaluer la pertinence du projet ;
 - vérifier la bonne compréhension de la méthodologie globale appliquée par le porteur de projet et notamment la mécanique d'implication financière des porteurs de projets ainsi que le dispositif contractuel afférent ;
 - récolter les informations nécessaires à une analyse financière détaillée des capacités de financement de l'acteur en matière d'infrastructures et de sa future capacité à payer les factures d'électricité en relation avec son projet d'AGR ;
 - enquêter sur la capacité d'autofinancement ;
 - vérifier le besoin réel en matériel ;
 - analyser l'attitude du porteur de projet face au risque ;
 - étudier le rapport du porteur de projet à l'épargne.

Il est pertinent de s'intéresser au cadre familial du porteur de projet. Aussi, lors de l'entretien, compte tenu de la proximité entre cadre économique et cadre familial en zone rurale, notamment sur la gestion de l'épargne, il peut être utile de convier le cas échéant le mari, la femme ou les parents afin d'appuyer la démarche du porteur de projet.

2. Identifier les besoins en formation.

- formation en entrepreneuriat ;
- formation technique ;
- autre type de formation nécessaire (ex : inégalités de genre, réchauffement climatique, etc.).

3. En cas de projet d'appui d'AGR existante, déterminer précisément l'état de l'AGR.
 - historique ;
 - rentabilité ;
 - clientèle, etc.

4. Croiser les informations récupérées lors de cette activité avec celles obtenues lors de l'activité précédente (3.3.4) afin de vérifier l'exactitude des informations récoltées.



Candidat présélectionné décrivant son projet de menuiserie, Madagascar - Le degré de motivation de l'acteur dans le lancement ou le développement de son activité peut transparaître notamment au travers des investissements annexes déjà réalisés ou encore de la précision des informations qu'il a pu fournir



- Il faut garder à l'esprit que les dossiers des duos porteur/projet doivent être suffisamment solides pour permettre, si besoin, d'approcher les IMF en vue d'un soutien au financement des équipements.
- Il faut prendre en considération les connaissances de l'entrepreneur dans le domaine d'activité proposé (fournisseurs, clients, contraintes financières et matérielles, réglementations, sécurité, développement potentiel, etc.) ainsi que sa volonté de monter en compétences.
- Il est important de s'assurer de la véracité des informations récoltées en se rapprochant des services techniques correspondants.
- Par l'intermédiaire de ces enquêtes, il est primordial de vérifier la viabilité économique théorique du projet proposé ainsi que l'appréhension du candidat des différentes facettes de son projet d'activité économique (temps de travail, accès aux matières premières, etc.).

3.3 ACTIVITÉS

3.3.6 RECHERCHE DES ÉQUIPEMENTS ÉLECTRIQUES

OBJECTIF

Le prix des équipements électriques (production d'électricité et récepteurs électriques) constitue souvent un obstacle à la création ou au développement d'AGR. Le coût et la qualité sont parfois très variables. Il faut mener des recherches sérieuses pour obtenir une liste de référence des fournisseurs susceptibles de réaliser les commandes et les travaux requis pour équiper les AGR présélectionnés.

Cette étape permet également d'établir les devis des récepteurs et des équipements de production électrique en vue d'élaborer les parts de cofinancement.

ACTIONS

| RECHERCHE DE FOURNISSEURS |
|--|
| Élaborer un benchmark des fournisseurs locaux potentiels en fonction des équipements nécessaires pour le lancement et le développement des AGR présélectionnés. |
| RÉCUPÉRATION DES DEVIS |
| Récupérer des devis auprès des exploitants si besoin d'infrastructures électriques nécessaires (en cas de besoin de raccordement électrique par exemple). |
| ENQUÊTE PRIX |
| Enquêter sur des fourchettes de prix des équipements à mettre en place. |
| PASSATION DE MARCHÉ |
| <p>Préparer la mécanique de passation de marché :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Déterminer le nombre de lots d'équipements à élaborer et leur nature. - En fonction des règles des bailleurs et du budget nécessaire, définir la mécanique de passation de marché (gré à gré, appel restreint, appel ouvert). |
| PRIX GLOBAL DES ÉQUIPEMENTS |
| Établir les devis des investissements à réaliser pour chaque AGR. |

Ce tableau permet de déterminer le nombre de lots pour l'appel d'offres et de sélectionner les fournisseurs les plus satisfaisants vis-à-vis des caractéristiques exigées des équipements concernés et de leur localisation.

| ÉQUIPEMENT | CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES | Localisation du Fournisseur 1 | Localisation du Fournisseur 2 | Localisation du Fournisseur 3 |
|-----------------------|--------------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|
| Perceuse à percussion | Monophasé – 230V | X | | |
| | Équipement filaire | | X | |
| | Vitesses variables | X | | |
| Congélateur | A+ minimum | | | |
| | Congélateur bahut | | | |
| | 150 – 200 litres | | | |
| Pompe solaire | Pompe immergée | | | X |
| | IP68 minimum | | | X |
| | Système d'arrêt pour réservoir plein | | | X |



- **La proximité du fournisseur vis-à-vis du porteur de projet** peut être un facteur déterminant dans la sélection. Généralement, cela facilite la maintenance et la réparation et permet d'accéder à des équipements adaptés au contexte local.
- **La CCI et les autorités locales** sont des acteurs indispensables dans le cadre de l'élaboration du benchmark de fournisseurs

« Dans un contexte où l'appui à l'acquisition des équipements électriques est jugé très important pour le démarrage et/ou le développement des activités économiques productives, il est important de noter que la constitution en amont du fonds pour l'achat ne constitue pas le seul paramètre déterminant. L'organisation logistique d'envoi et de livraison sur site des matériels peut s'avérer bien plus complexe à mettre en œuvre que la recherche de fournisseurs locaux adéquats et l'achat proprement dit des matériels. A cela peut s'ajouter la non-maîtrise de la disponibilité par les fournisseurs locaux ainsi que la durée d'importation de certains matériels, lorsque ceux-ci ne se trouvent pas sur le territoire d'intervention. »

Jhon Jeffrie RANAMANA,
Président de l'association malgache Fikambanana Miasa ho an'ny Fampandrosoana (FIMIFA)

3.3 ACTIVITÉS

3.3.7 CALCUL DES PARTS DE COFINANCEMENT

OBJECTIF

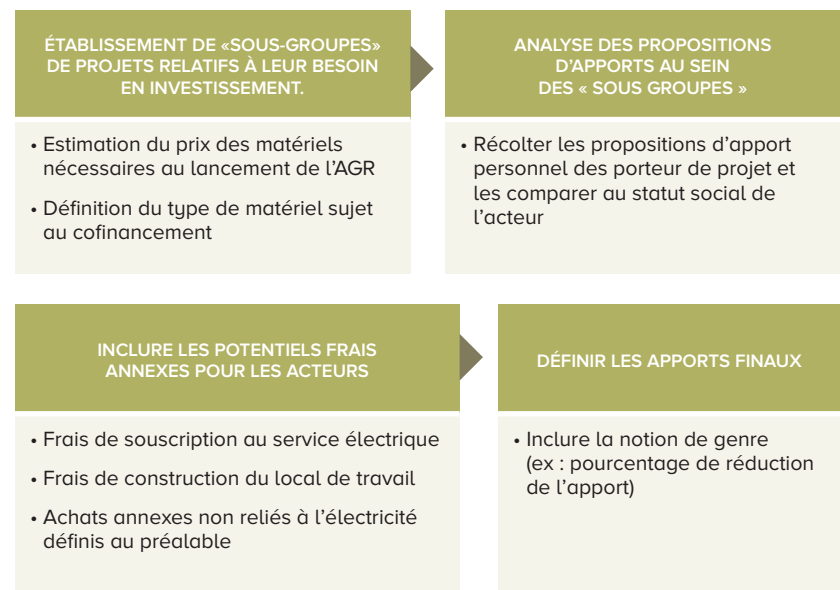
Cette étape vise à déterminer le montant de l'apport qui sera demandé, à chaque duo porteur/projet, dans le cadre du financement des équipements qui sont sujettes au co-financement.

Pour rappel, la mécanique de financement des équipements permet de placer le porteur de projet en position d'acteur de la mise en œuvre de son projet. Aussi, à travers le financement partiel de certains équipements, ce dernier démontre sa motivation à voir le lancement et/ou le développement de son activité se concrétiser. Enfin, cette démarche peut permettre une meilleure appropriation des équipements par les porteurs de projet en termes de propriété, se ressentant, de facto, sur l'utilisation, l'entretien et la maintenance de ceux-ci.

ACTIONS

1. **Calculer, à l'aide de l'outil de dimensionnement financier, les montants** pour chaque projet présélectionné, en croisant les informations suivantes :
 - les apports proposés par le porteur de projet ;
 - le montant global des équipements nécessaires à l'AGR ;
 - les frais annexes ;
 - compte tenu des inégalités en matière de financement (genre/jeunesse), les porteurs de projet pourront être sujets à un appui financier complémentaire à définir (« Accession femme » dans l'outil de dimensionnement financier).
2. **En collaboration avec les IMF, élaborer les dossiers de demande de micro-crédit** pour les cas où les porteurs de projet n'auraient pas les fonds suffisants pour couvrir l'apport précédemment défini.

Principe de l'outil de dimensionnement financier (outil disponible sur le site internet de la Fondem) :



Dans le cas où des porteurs de projet n'auraient pas les moyens financiers suffisants pour fournir l'apport demandé, il est possible d'**envisager le regroupement de plusieurs porteurs de projet autour d'un même ensemble d'équipement**. Cela permet de répartir le cofinancement au sein du groupe. Néanmoins, il faut anticiper en amont la mécanique de propriété des équipements à mettre en place. Une solution peut être de formaliser un GIE ou une coopérative autour de cet ensemble d'équipements.



- **Arbre de décision Financement** (Cf. Annexe 4)
- **Outil de dimensionnement financier** : à télécharger sur le site internet de la Fondem.

3.3 ACTIVITÉS

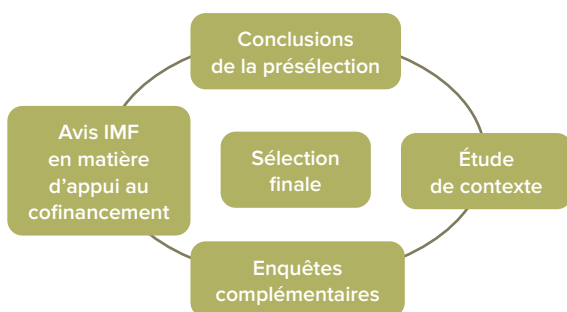
3.3.8 SÉLECTION OFFICIELLE DES DUOS PORTEUR/PROJET

OBJECTIF

L'étape finale de sélection des duos porteur/projet, débouche sur une liste restreinte de duos, sélectionnés méticuleusement pour leur compatibilité avec les capacités du programme et les besoins de développement des localités, ainsi que pour leurs capacités à booster le dynamisme économique local.

ACTIONS

1. Procéder à la sélection finale en croisant les catégories d'informations collectées suivantes :



Réunion avec les porteurs de projet sélectionnés à Madagascar

2. Mettre en place les actions suivantes :

| |
|---|
| RÉUNION PARTICIPATIVE |
| Réunir tous les candidats afin d'explicitier les critères objectifs qui ont gouverné le processus de sélection en essayant de désamorcer les potentielles tensions. |
| DIFFUSION DE LA LISTE DE SÉLECTION |
| Diffuser la liste des acteurs sélectionnés en collaboration avec les autorités locales. |
| RÉUNION DES PORTEURS DE PROJETS SÉLECTIONNÉS |
| Réunir les porteurs de projets sélectionnés pour leur expliquer les prochaines étapes et comment s'y préparer. |
| LETTRE D'ENGAGEMENT |
| Rédiger et faire signer aux porteurs de projets sélectionnés un formulaire d'engagement (Cf Annexe 5). |
| FICHE RÉCAPITULATIVE |
| Remplir la fiche récapitulative (Cf. Annexe 6) pour chaque duo sélectionné. |



- Il est important d'inclure la **Chambre de Commerce et les services techniques des localités** dans la discussion lors de la sélection officielle
- L'entrepreneuriat rural est souvent caractérisé par la pratique de la **multi-activité**. Il est donc important de **se renseigner sur les éventuelles activités parallèles du porteur de projet** (Cf. Questionnaire de l'appel à projets) afin d'éviter de surestimer la rentabilité et la productivité de l'activité économique proposée.



- Fiche récapitulative (Cf. Annexe 6)
- Lettre d'engagement (Cf. Annexe 5)



La liste restreinte des porteurs de projet étant constituée, il est temps de passer à l'action en installant les équipements nécessaires aux projets retenus après avoir collecté les cofinancements correspondants.

RÉSUMÉ - ÉTAPES 2 ET 3

MÉCANIQUE DE SÉLECTION

Durée minimum nécessaire : 25 % de la durée totale du projet.

2.3.1 SÉLECTION DES LOCALITÉS

1. Etude du dynamisme économique local
2. Analyse du potentiel de développement
3. Choix relatif à la puissance disponible
4. Classement des localités
5. Sélection après consultation des personnes clés locales

3.3.1 CADRAGE DE LA SÉLECTION

1. Prédéfini des contours de la sélection
2. Nature de financement selon le type d'investissement
3. Stratégies d'accompagnement
4. Supports de communication

3.3.2 A.M.I.

1. Appui à la formalisation de l'idée de projet
2. Considération des vulnérabilités
3. Lancement de l'AMI
4. Identification des AGR proposées
5. Comparaison avec les résultats de l'étape 1
6. Liste des candidatures intéressantes

- QUESTIONNAIRES AMI
- FICHE RECENSEMENT DES FILIÈRES (CF. ANNEXE 3)
- FICHE FILIÈRES (CF. ANNEXE 9)

3.3.3 APPEL À PROJETS

1. Appui à l'élaboration du dossier de candidature
2. Préparation d'une base de données
3. Récupération des dossiers de candidature

- FICHE TECHNIQUE DE LANCEMENT ET QUESTIONNAIRES AÀP
- BASE DE DONNÉES CANDIDATURES

3.3.4 PRÉSÉLECTION DES CANDIDATS

1. Analyse des candidatures
2. Présélection d'un nombre restreint de dossiers

- OUTIL DE NOTATION
- BASE DE DONNÉES CANDIDATURES

3.3.5 ENQUÊTES COMPLÉMENTAIRES

1. Entretiens individualisés avec les porteurs de projet présélectionnés
2. Identification des besoins en formation
3. Détermination de la situation de l'AGR
4. Croisement des informations

3.3.6 RECHERCHE DES ÉQUIPEMENTS

1. Benchmark de fournisseurs locaux
2. Récupération de devis pour infrastructures électriques
3. Enquête prix des équipements
4. Définir la mécanique de passation de marché
5. Devis globaux des investissements pour chaque projet

3.3.7 COFINANCEMENTS

1. Calcul des montants de cofinancement
2. Élaboration des dossier de demande de micro-crédit

- ARBRE DE DÉCISION DE FINANCEMENT (CF. ANNEXE 4)
- OUTIL DE DIMENSIONNEMENT FINANCIER

3.3.8 SÉLECTION OFFICIELLE

1. Sélection finale
2. Réunion participative avec tous les candidats
3. Diffusion de la liste des sélectionnés
4. Réunion avec les sélectionnés
5. Signatures des lettres d'engagements
6. Renseignement d'une fiche récapitulative

- FICHE RÉCAPITULATIVE (CF. ANNEXE 6)
- LETTRE D'ENGAGEMENT (CF. ANNEXE 5)

ÉTAPE 4

COLLECTER LES COFINANCEMENTS ET INSTALLER LES ÉQUIPEMENTS

4.1 OBJECTIFS

Cette étape consiste à organiser la logistique relative à l'achat, l'installation et la mise en service des équipements requis pour le lancement ou le développement des AGR retenues.



Porteuses de projet recevant les équipements électriques en présence d'un représentant de l'autorité locale ainsi que de l'exploitant et prêtes à lancer leur activité économique.

4.2 FACTEURS CLÉS DE SUCCÈS

- Il faut être attentif aux différentes temporalités qui rythment la vie de la localité. Celles-ci peuvent influencer ou gêner le bon déroulement des activités (fêtes religieuses, saisons, etc.).
- L'exploitant est le garant de la fourniture d'un service électrique de qualité (installation, entretien, maintenance) aux différents abonnés, et potentiellement, de la maintenance des équipements qui y sont raccordés. De fait, afin d'assurer la cohérence et la conformité technique avec l'unité de production d'électricité et ses capacités de maintenance, l'exploitant doit être inclus dans le choix des équipements et leur installation.

COMPÉTENCES REQUISES

- Avoir des connaissances solides en électricité
- Avoir des connaissances en droit civil national
- Avoir de l'expérience en développement économique local
- Avoir des connaissances solides en entrepreneuriat rural

DURÉE MINIMUM NÉCESSAIRE

10 % de la durée totale du projet.

4.3 ACTIVITÉS

4.3.1 COLLECTE DES PARTS DE COFINANCEMENT ET COMMANDE DES ÉQUIPEMENTS

OBJECTIF

La réception des apports financiers des porteurs de projet sélectionnés est un préalable à tout achat de matériel. Ainsi, après collecte, il est possible de lancer les commandes pour l'approvisionnement et l'installation des équipements.

ACTIONS

La **mécanique de collecte** proposée est la suivante :

Collecte de 50 % des apports demandés

Demande officielle et réception de devis auprès des fournisseurs sélectionnés

Collecte du solde des cofinancements actualisés en fonction des devis reçus

Lancement des commandes auprès des fournisseurs

Communication à destination des porteurs de projets concernant une éventuelle mise en place de plages horaires d'utilisation de l'électricité

Ces activités de collecte des cofinancements et de commandes des équipements auprès des fournisseurs ciblés impliquent différentes temporalités :

- la capacité des différents porteurs de projet à réunir l'apport demandé ;
- la saisonnalité des revenus ;
- la vie communautaire (cérémonies, fêtes religieuses, etc.) ;
- les aléas climatiques ;
- les besoins de certaines communes en infrastructures de production d'électricité complémentaires ;
- la complexité variable de commande des équipements en fonction de leur nature.

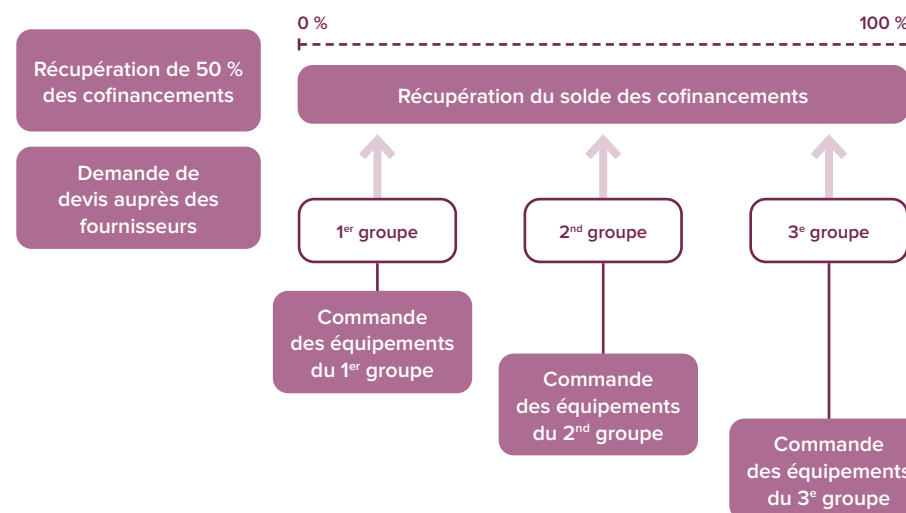
De fait, la logistique des commandes correspondante doit nécessairement être organisée par vagues correspondantes à l'évolution de la collecte des cofinancements. Plus précisément, lorsqu'un certain nombre d'apports correspondant à des équipements de même nature ou fournis

par le même prestataire a été récupéré, une première démarche de commande peut être lancée. Une seconde viendra lorsque les cofinancements relatifs au second groupe auront été récupérés, et ainsi de suite. Cela nécessite donc de définir, au préalable ces différents groupes de porteurs de projet en fonction des temporalités précédemment évoquées.



- Procès-verbal de collecte des apports bénéficiaires (Cf. Annexe 7)

DÉMARCHE DE FINANCEMENT DES ÉQUIPEMENTS



- Dans le cas de groupements d'intérêt économique, il faut **surveiller la répartition interne de la contribution financière demandée pour l'investissement**, afin que les règles définies dans l'élaboration des cofinancements s'appliquent effectivement au sein des groupements (ex : inclusion du genre dans le calcul du cofinancement).
- La mise en place de cette mécanique de collecte des apports requiert de **prévoir un calendrier de visites de terrain des porteurs de projets**.
- L'**étape de communication doit inclure l'exploitant ainsi que la commune concernée**.
- Dans un souci de transparence et de sécurité, il est nécessaire de **remplir, à chaque réception d'apport, un procès-verbal de collecte d'apport signé** par un représentant de l'équipe terrain, le porteur de projet ainsi qu'un représentant de la commune.

4.3 ACTIVITÉS

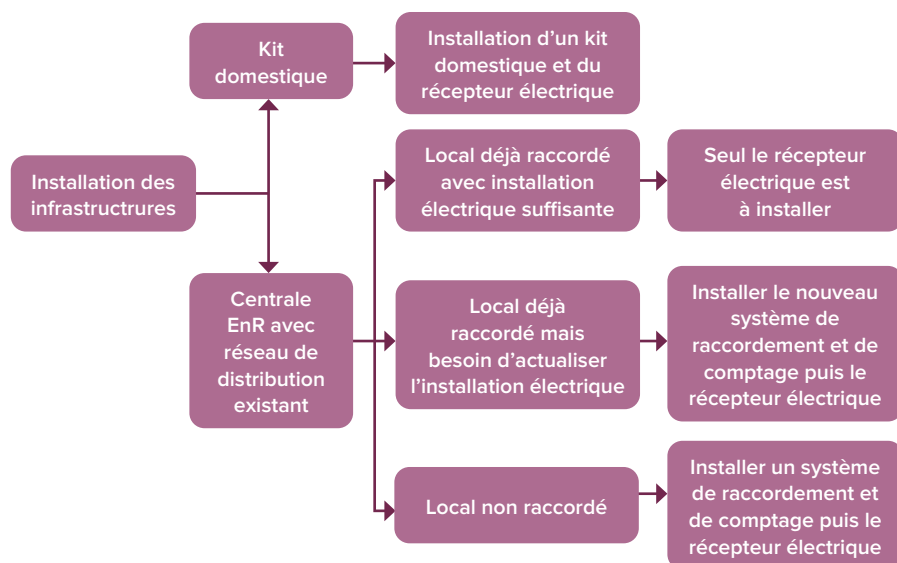
4.3.2 INSTALLATION DES INFRASTRUCTURES ÉLECTRIQUES ET DES ÉQUIPEMENTS RELATIFS AUX AGR

OBJECTIF

Il s'agit ici d'accompagner la mise en place des équipements nécessaires au lancement/développement des AGR sélectionnées, après avoir assuré leur raccordement respectif à une source d'électricité.

ACTIONS

1. **Organiser une réunion en présence de l'exploitant local** afin de préparer la logistique d'installation des équipements et des éventuels systèmes de raccordement électrique. Selon la situation de raccordement du porteur de projet, les activités à mettre en place sont les suivantes :



2. **Organiser les réceptions techniques des équipements** en présence d'un représentant de la commune, du fournisseur et du porteur de projet.
3. **S'assurer lors de l'installation que le fournisseur réalise une formation succincte** auprès des porteurs de projet concernant les normes de sécurité et leur nécessaire respect ainsi que les gestes d'entretien régulier des équipements.
4. **Réaliser une évaluation des compétences des porteurs de projet** pour l'entretien et l'utilisation des équipements.
5. **Vérifier que les porteurs de projet comprennent bien les plages horaires d'utilisation de l'électricité** qui leur seront imposées dans le cadre leur activité.

Dans le cas d'un raccordement à un mini réseau, la mise en place de plages horaires permet de planifier la consommation électrique du porteur de projet dans le cadre de son activité économique productive pour ainsi éviter que celle-ci ne vienne impacter la production d'électricité destinée à l'usage domestique et communautaire.

En ce qui concerne le raccordement à un SHS, ces mesures viennent optimiser la consommation électrique du porteur de projet compte tenu du caractère inextensible de la quantité d'énergie produite par jour.



Afin d'éviter toute perte ou vol d'équipement nécessaire au lancement/développement de l'AGR, il est préférable d'éviter son installation avant d'être certain qu'il pourra être effectivement utilisé par le porteur de projet. De fait, ce matériel ne doit être mis en place qu'après raccordement à une source de production d'électricité.



Installation d'un réseau de goutte à goutte avec château d'eau relié à une pompe solaire au Sénégal.

4.3 ACTIVITÉS

4.3.3 CONTRACTUALISATION ENTRE LES ACTEURS LOCAUX

OBJECTIF

Le mécanisme de contractualisation autour des équipements permet d'établir un cadre juridique suffisamment précis pour remplir les fonctions suivantes :

- garantir la bonne utilisation des équipements précédemment installés ;
- protéger les droits d'utilisation des équipements par les porteurs de projet ;
- s'assurer que l'AGR participe au développement du dynamisme local ;
- s'assurer de la pérennité économique des AGR appuyées en conférant à la commune un droit de regard sur les livres de comptes de l'activité ;

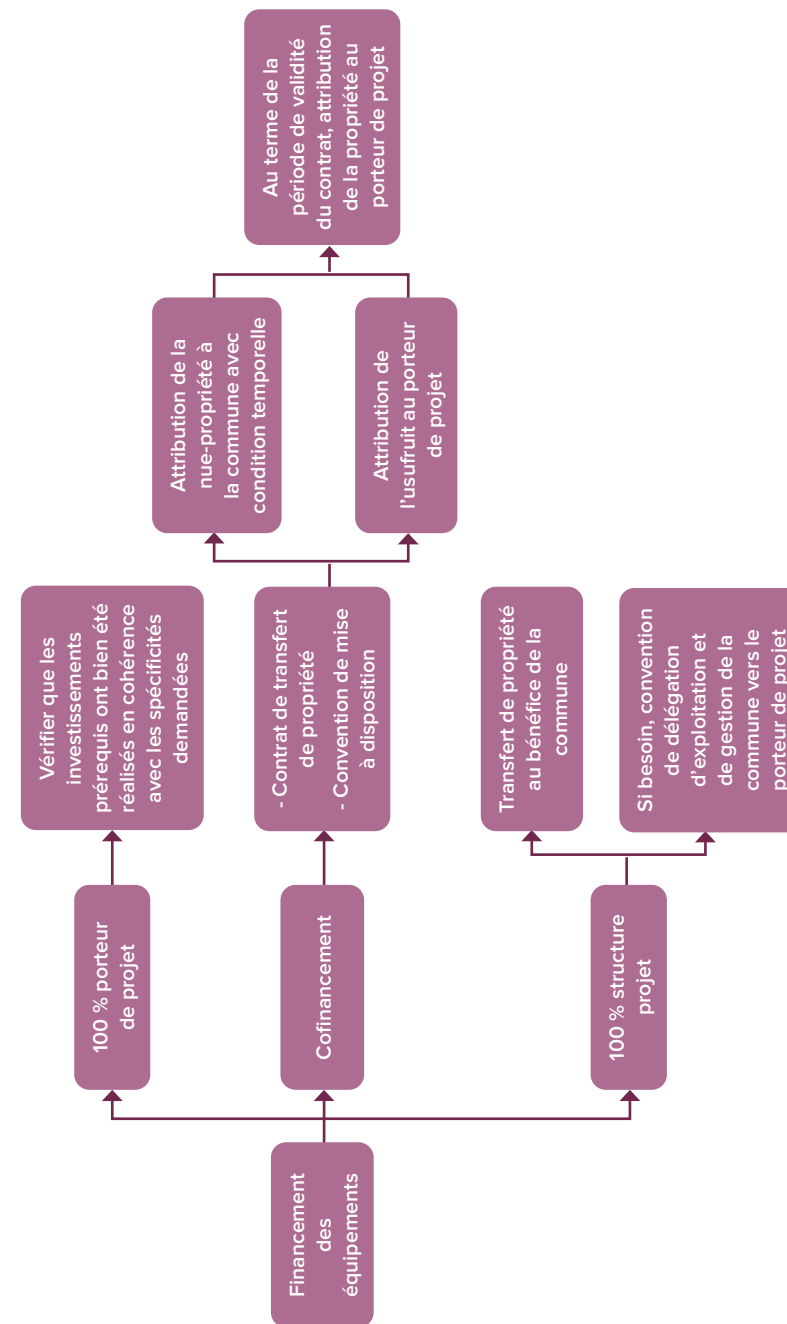
ACTIONS

En tant que représentant de l'intérêt collectif à l'échelle locale et de sa présence permanente sur le terrain, la commune représente l'interlocuteur indispensable en ce qui concerne la propriété des équipements. De fait, la propriété intégrale des matériels financés entièrement par la structure en charge du projet lui sera transférée. Cependant, l'achat d'une pluralité d'équipements grâce à plusieurs financeurs confère à chacun d'entre eux des droits. De ce fait, il paraît difficile de transférer intégralement la propriété des équipements à la commune. Pour autant, transférer l'entière propriété au porteur de projet comporte des risques (revente, allocation à d'autres fins, déménagement, etc.), car il serait en droit d'utiliser le matériel comme bon lui semble. Il s'avère donc nécessaire d'élaborer un cadre juridique plus complexe qu'un simple transfert de propriété, garantissant la pérennité de l'activité et l'impact en termes de développement local.

De fait, l'attribution de la nue-propiété des équipements à la commune et de l'usufruit au porteur de projet apparaît comme une solution adéquate. Cette mécanique repose sur l'émission de deux documents conjoints :

- **un contrat de transfert de propriété**, avec condition temporelle, des équipements au bénéfice de la commune ;
- **une convention de mise à disposition des équipements** séparant la nue-propiété des biens de leur usufruit sur la période définie. A l'issue de cette période et conformément au respect des différentes clauses de la convention, l'intégralité de la propriété des équipements revient au porteur de projet.

Mécanisme contractuelle autour de la propriété des équipements



4.3 ACTIVITÉS

4.3.3 CONTRACTUALISATION ENTRE LES ACTEURS LOCAUX

À travers ce dispositif juridique, la convention confère le droit et la légitimité à une autorité représentante de l'intérêt commun comme la commune de vérifier que le porteur de projet veille bien à la pérennité de son activité, et prenne soin de ses équipements. Cette mission doit intervenir sur une période suffisamment longue pour que le porteur de projet ait le temps de mettre en place une activité viable.

D'autre part, l'acte juridique établi permet de protéger les droits d'utilisation du porteur de projet vis-à-vis des équipements qu'il a cofinancés.

En outre, afin d'être certain de placer l'acquisition d'équipements électriques dans un objectif de participation au développement économique global de la localité, il est nécessaire d'encadrer l'utilisation de ces derniers. Pour ce faire, les clauses suivantes peuvent être incluses au contrat :

- limiter le risque de vente et/ou de déplacement des équipements dans une autre localité ;
- imposer un usage raisonné de l'électricité ;
- exiger une utilisation correcte des équipements selon les notices techniques ainsi qu'un entretien régulier ;
- s'assurer que l'AGR concernée par l'utilisation des équipements représente l'activité principale voire secondaire du porteur de projet ;
- limiter l'utilisation des équipements au cadre de l'AGR sélectionnée.



- **Formats de contrats de propriété** : à télécharger sur le site internet de la Fondem.
- **Formats de contrats de convention de délégation d'exploitation et de gestion** : à télécharger sur le site internet de la Fondem.



- Il est recommandé de **solliciter l'appui d'un service juridique du pays d'intervention**. En effet, en faisant intervenir la commune dans ces contrats, le droit public s'applique. Or, celui-ci peut différer d'un pays à l'autre.
- En ce qui concerne les matériels financés entièrement par le projet dont la propriété est ensuite transférée à la commune : dans certains cas, les équipements devront être soumis à un contrat de délégation d'exploitation et de gestion de la commune vers le porteur de projet. Cela permettra à ce dernier d'utiliser les équipements nécessaires au lancement et/ou au développement de son activité sans difficulté tout en permettant à la commune de conserver leur propriété.
- La partie contractuelle relative à la maintenance et l'entretien des différents équipements pourra être validée avec l'exploitant du service électrique concerné.
- En complément d'un avis juridique, **il est important d'intégrer un avis local** (de la commune et/ou des partenaires locaux) afin de s'assurer que la mécanique contractuelle est adaptée à la réalité du terrain.



A la fin de l'Étape 4, le porteur de projet est en mesure d'entamer son activité grâce aux équipements électriques installés (sauf en cas de besoin de formation technique particulière).

Pour assurer les meilleures conditions possibles au lancement ou au développement de chaque AGR accompagnée, le passage à l'étape 5, c'est à dire principalement la mise en œuvre de formations et le suivi de l'AGR, ne doit pas être nécessairement conditionné à l'installation totale des équipements prévus dans le cadre du projet. Celui-ci peut se dérouler en parallèle de l'étape 4, soit après réception d'une première partie des cofinancements.

En effet, qu'il s'agisse du lancement ou du développement d'une AGR, ce moment charnière qu'est la mise en fonctionnement des équipements est crucial pour la suite. Il faut mettre en place sans délai les formations requises et le suivi des duos porteur/projet pour favoriser leur pérennité.



Séance de formation en entrepreneuriat à Madagascar. Lors des formations à l'entrepreneuriat destinées aux porteurs de projet et notamment celles abordant l'élaboration d'un business plan, il est recommandé d'inviter l'exploitant à participer.

« En milieu rural, les opportunités d'entreprendre apportées par l'électricité sont nombreuses et touchent différents domaines de la vie des populations :

- alimentaire : décortiquerie (paddy, arachide), conservation (froid),
- textile ;
- service de recharge : téléphone, batterie pour l'éclairage, la radio, la télé ;
- atelier de construction, de réparation : bois, métallique, mécanique ;
- service de réparation : radio, télé, téléphone, matériel de sonorisation, moto, bicyclettes, charrues ;
- loisirs : vidéo, concert ;
- commerces, auberge ;
- services : coiffure.

A Madagascar, l'expérience nous a appris que pour promouvoir et combiner l'accès à l'électricité et le développement d'entreprise, il faut toujours prendre en compte les points stratégiques suivants :

- Susciter l'émergence d'activités entrepreneuriales passe par la sensibilisation des détenteurs d'idées de projet, à la culture entrepreneuriale, qui inclut :
 - une démarche d'identification des besoins (par une approche chaîne de valeur) au sein de sa communauté ;
 - une incitation à se projeter, car les entrepreneurs s'inscrivent dans un processus dynamique et évolutif dans le temps ; même ceux qui possèdent déjà une activité doivent considérer qu'elle peut se développer ;
 - le 1^{er} capital est le porteur de projet, avec ses idées et ses talents.
- L'accès à l'information (technique, économique, juridique, etc.) est essentiel pour permettre à la population d'une localité de profiter de toutes les opportunités d'entreprises économiques apportées par l'arrivée de l'électricité. Toujours, cette soif de la population d'être mieux informée a été ressentie.
- La population locale doit participer aux activités afin de tirer bénéfice des opportunités et de la valeur ajoutée des activités économiques, et non pas se limiter à devenir des simples employés.
- Le marché local étant souvent limité en milieu rural, les porteurs de projet sont incités à réfléchir aux possibilités de diversification.
- Les aspects logistiques sont un point important à considérer dans l'appui aux entreprises en milieu rural. L'éloignement doit être pris en compte lors du choix des équipements à acheter, de la stratégie pour l'entretien et de la maintenance.
- Parallèlement aux compétences techniques liées à l'activité (management, gestion, finance, etc.), le développement personnel des petits entrepreneurs doit être considéré. »

Manitra RAKOTOARIVelo,

Directeur du cabinet AIDES, intervient en particulier dans l'appui au développement des entreprises et des organisations de producteurs en milieu rural à Madagascar.

RÉSUMÉ - ÉTAPE 4

COLLECTER LES COFINANCEMENTS ET INSTALLER LES ÉQUIPEMENTS

Durée minimum nécessaire : 10 % de la durée totale du projet.

COMPÉTENCES

- Électricité
- Droit civil international
- Développement économique local
- Entrepreneuriat

FONDAMENTAUX

- Considération des différentes temporalités de la localité
- Implication de l'exploitant et de la commune

COLLECTE DES PARTS DE COFINANCEMENT ET COMMANDE DES ÉQUIPEMENTS

1. Collecte de 50 % des apports
2. Réception des devis des fournisseurs
3. Collecte du solde total
4. Commande des équipements par vague
- (5. Communication concernant la mise en place de plages horaires d'utilisation de l'électricité)

PROCÈS VERBAL DE COLLECTE DES APPORTS (CF. ANNEXE 7)

INSTALLATION DES INFRASTRUCTURES ET DES ÉQUIPEMENTS RELATIFS AUX AGR

1. Réunion logistique de raccordement avec l'exploitant
2. Réception technique (commune, porteur de projet, fournisseur)
3. Formation fournisseur > porteur de projet
4. Evaluation des compétences entretien / utilisation des équipements des porteurs de projet
5. Bonne compréhension des plages horaires d'activité par les porteurs de projet

CONTRACTUALISATION ENTRE LES ACTEURS LOCAUX

Mise en place de la mécanique de contractualisation en fonction des 3 cas de figure

FORMATS DE CONTRATS DE PROPRIÉTÉ

ÉTAPE 5

ACCOMPAGNER / SUIVRE LES ACTEURS

5.1 OBJECTIFS

L'accompagnement et le suivi des duos constituent la dernière étape de la méthodologie. L'action se concentre à présent sur la gestion même de l'activité par chaque porteur de projet.

L'objectif est de rendre l'environnement favorable et de permettre au porteur de projet d'acquiescer toutes les clés nécessaires pour que son AGR se développe et produise les effets escomptés sur la localité, et ce de manière durable.

A l'issue de cette étape finale, le porteur de projet soutenu doit être en mesure de gérer son activité en toute autonomie dans la durée. Pour cela, il doit en maîtriser les aspects techniques, financiers et managériaux, tout en sachant évoluer au sein de l'environnement commercial et concurrentiel de la filière dans laquelle s'inscrit son activité. Ayant développé un esprit entrepreneurial via l'accompagnement fourni, le porteur de projet doit être capable d'identifier des objectifs à moyen et long terme et de formuler une stratégie pour y parvenir, après avoir identifié les contraintes et risques.

Ainsi, à l'issue de cette 5ème étape, le porteur de projet devra être capable de répondre aux questions suivantes :

- Ai-je enregistré tous mes postes de dépenses ce mois-ci ?
- Y-a-t-il eu des imprévus ?
- Quel est l'état de mes stocks ?
- Quel est l'état de ma trésorerie ?
- Ai-je suffisamment de trésorerie pour payer ma prochaine facture d'électricité ?
- Quels sont mes plans de développement commerciaux et RH (développement clientèle, nouveaux marchés, recrutement, etc.) ?

5.2 FACTEURS CLÉS DE SUCCÈS

- Les formations sont essentielles pour favoriser l'efficacité et la pérennité des activités économiques. Il faut s'assurer de la qualité de leur contenu, de leur cohérence avec les conditions de vie des porteurs de projet, et veiller à ce que ces derniers soient rigoureux dans leur apprentissage.
- Moins dense que les précédentes, l'étape de suivi s'appréhende comme un processus de sortie progressive de l'appui fourni dans le cadre de la méthodologie. Avec un suivi régulier et étalé dans le temps, les porteurs de projet gagnent en compétences et s'autonomisent.
- À travers cette étape, l'accompagnateur rentre dans l'espace intime du porteur de projet (ex : solde du compte bancaire). **L'établissement d'une complète confiance entre le porteur de projet et l'accompagnateur est donc primordiale.**

COMPÉTENCES REQUISES

- Connaître les us et coutumes de la région étudiée
- Connaître les langues locales
- Avoir de l'expérience en développement économique local
- Avoir des connaissances solides en entrepreneuriat rural
- Savoir analyser un contexte social sous le prisme du genre
- Savoir réaliser des enquêtes de terrain et entretiens individuels avec nécessité d'échantillonnage
- Avoir de l'expérience en micro finance sociale (IMF)
- Connaître les cadres réglementaires régissant la création, la modification de statuts d'entreprises/groupements, les taxes et les impôts locaux et nationaux

DURÉE MINIMUM NÉCESSAIRE (45 % de la durée totale du projet.)

- Ensemble de formation minimale en entrepreneuriat de 40 heures à destination des porteurs de projet ;
- Accompagnement pour le suivi de la mise en pratique des outils de gestion : 1 visite de terrain tous les mois pendant un an, avec un appui à distance sur toute la durée de l'accompagnement, est un minimum.

5.3 ACTIVITÉS

5.3.1 FORMATION ET ACCOMPAGNEMENT DES PORTEURS DE PROJET

OBJECTIF

Cette activité vise à apporter aux porteurs de projet l'ensemble des compétences techniques et entrepreneuriales nécessaires au bon lancement de leur activité économique en vue d'assurer leur durabilité.

A l'issue de ces formations, le porteur de projet devra être capable d'élaborer une étude de faisabilité détaillée de son projet (étude de marché – étude financière – analyse de la rentabilité) mais aussi de développer son AGR de manière pérenne en toute autonomie.

ACTIONS

| PLAN D'ACCOMPAGNEMENT | FORMALISATION DES ACTIVITÉS | FORMATIONS | APPUJ DANS LA DURÉE |
|---|---|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> Création d'AGR : faire émerger et formaliser l'idée d'entreprise Développement d'AGR : Évaluation de la situation actuelle de l'AGR et élaboration d'un plan de développement de l'activité Appui/rencontre IMF | <ul style="list-style-type: none"> Enregistrement au niveau local Accès aux marchés Inscription auprès de l'administration fiscale | <ul style="list-style-type: none"> Formations entrepreneuriat Appui spécifique sur l'utilisation des équipements Formations spécifiques sur le domaine d'activité | <ul style="list-style-type: none"> Création d'un réseau entrepreneurial interlocalités Organisation de rencontres avec des entrepreneurs locaux ayant réussi à lancer leur activité |

Le **réseau entrepreneurial interlocalités** doit naître au sein même du groupe d'entrepreneurs accompagnés. Sinon l'appropriation n'est pas assurée. Les séances d'accompagnement doivent permettre aux entrepreneurs de prendre conscience de l'utilité de se mettre en réseau : fiscalité et procédure vis-à-vis de l'administration, approvisionnement, accès aux informations, gros marchés (gros contrat) en perspective, demande d'appui particulier auprès de l'État et des collectivités territoriales (en cas de catastrophe, cas de force majeure impactant gravement le business).

La 1ère réunion permettra d'élaborer une feuille de route concernant les futures étapes : organisation d'une assemblée générale pour constitution du réseau, élaboration du statut et formalisation vis-à-vis de l'administration (association à but non lucratif), constitution du bureau et élection des membres, élaboration du règlement intérieur.

Lorsque le réseau est mis en place, les dirigeants sont associés pour sensibiliser et convaincre de nouveaux bénéficiaires d'y adhérer.



Quels services d'accompagnement les institutions et structures d'appui régionales peuvent-elles apporter ?

Plusieurs instances compétentes constituent des ressources précieuses dans l'accompagnement au lancement des activités et à leur développement :

- chambre de commerce** : appui à la création et à la gestion d'une entreprise. Cette structure peut héberger un centre de gestion agréé pour le conseil/appui des petits entrepreneurs dans l'établissement de leur compte et états financiers ;
- chambre des métiers** : appui à la création de lien intra-filière – Renforcement de compétences techniques ;
- services techniques** : appui/conseil technique spécifique à chaque filière.



A terme, ce réseau ainsi créé pourrait se formaliser sous la forme d'un **centre d'affaires local**. Celui-ci permettrait d'apporter un appui global aux différents entrepreneurs locaux (appui administratif, formations, accès à un ordinateur et imprimante, etc.) sur une échelle de temps dépassant celle de l'application de la méthodologie.



Remise de certificat en fin de formation à Madagascar - Distribuer des certificats en fin de formation permet d'officialiser et crédibiliser tant l'appui fourni que l'activité soutenue.

5.3 ACTIVITÉS

5.3.1 FORMATION ET ACCOMPAGNEMENT DES PORTEURS DE PROJET

CONTENU DES FORMATIONS ENTREPRENEURIALES

- Les aspects juridiques et fiscaux
- La culture entrepreneuriale
- Les méthodes d'étude de marché (SWOT – stratégie commerciale – connaissance de l'environnement commercial - politique produit, prix, distribution, communication, budget prévisionnel, etc.)
- L'élaboration d'un business plan
- L'épargne et l'investissement
- Les moyens de financement (autofinancement / accès aux IMF)
- La comptabilité simplifiée
- Les outils de gestion (à élaborer et/ou fournir) nécessaires au bon suivi de l'activité (plan de financement, plan de trésorerie, fiche de stocks, fiche des créances et dettes, journal de caisse et de banque, tableau d'analyse de trésorerie, etc.)
- Les codes du discours commercial
- Les techniques de vente et de négociation
- Développement du leadership
- Développement personnel : capacité de communication et de management

Toutes les formations prévues dans le cadre de cette activité doivent :

- proposer un **contenu adapté au public cible** en tenant compte, notamment, du niveau d'alphabétisation et d'éducation ;
- faire intervenir au maximum **des formateurs locaux** ;
- créer **des groupes de niveau** avec un nombre limité de personnes ;
- être au maximum **participatif** ;
- articuler la formation autour de **modules théoriques courts et simplifiés complétés par des exercices pratiques** ;
- **faire correspondre la formation et les réalités de terrain** via notamment des témoignages et jeux de rôle ;
- **prendre en compte une logistique cohérente compte tenu des contraintes du contexte local**. Cela peut ainsi passer par la mise en place d'une indemnité de déplacement des porteurs de projet concernés voire l'organisation de garde d'enfants.



- Comment préparer et réaliser une formation en milieu rural, InterAide, 2007



- Le **mentorat** est un mode d'accompagnement des jeunes à l'entrepreneuriat très efficace.
- Le **caractère formel de l'activité économique doit être perçu comme un processus** évoluant sur toute la période de maturation de cette dernière et non comme un fait ponctuel au moment de son lancement.
- L'un des aspects fondamentaux dans l'établissement d'un cadre pérenne d'une activité économique réside dans la **séparation de la caisse de ladite activité avec le budget privé de l'entrepreneur**. Étant donné le caractère familial de l'économie en milieu rural, cette séparation doit faire l'objet d'un engagement global de l'entourage du porteur de projet. Une solution peut être d'inclure les banques locales dans ce volet de la formation et mettre en place une possibilité, pour les porteurs de projet, de placer, quotidiennement, les ressources financières sur un compte bancaire dédié.
- **Il faut considérer les formations techniques comme des formations de formateurs**. Les porteurs de projet, une fois formés, transmettront leurs connaissances et leur expérience à leurs potentiels employés ou pairs.
- Afin d'assurer une efficacité optimale des différentes formations proposées, **il est primordial de corrélérer le planning de formation avec la période de lancement des AGR**. L'application des outils et connaissances nouvelles dans un contexte réel est fondamental pour assurer une bonne appropriation par les porteurs de projet des réflexes de gestion d'entreprise à acquérir.



Session de formation à Madagascar - Compte tenu des obstacles sociaux que les femmes rencontrent, il est important de proposer un accompagnement différencié selon le genre.



- Fiche outils de gestion (Cf. Annexe 8)

5.3 ACTIVITÉS

5.3.2 SUIVI DES ACTEURS ET MESURE D'IMPACTS

OBJECTIF

L'étude d'impacts permet d'évaluer la qualité et la pertinence de l'accompagnement délivré. Il s'agit également de mesurer les conséquences induites par le lancement/renforcement des AGR sur le dynamisme local et sur la gestion des unités de production d'électricité.

Cette activité permet d'assurer un suivi, dans le temps, de l'évolution : des activités économiques sélectionnées, des porteurs de projet concernés, des exploitants de la zone d'intervention ainsi que du dynamisme des localités ciblées par le projet. Chacune de ces facettes de l'étude d'impacts pourra être étudiée de manière différente.



Entretien de suivi de porteurs de projet au Sénégal

ACTIONS

1. Effectuer un suivi régulier des duos porteur/projet et des exploitants par la collecte d'informations brutes suivantes. Ces données, tant qualitatives que quantitatives, permettent d'estimer les éventuels besoins complémentaires des porteurs de projet.

ÉTAT DU DUO

Situation économique de l'activité

- Chiffre d'affaire
- Emploi
- Accès au crédit
- Epargne
- Résilience de l'activité

État de formalisation et bancarisation de l'activité

Niveau d'utilistion des outils de gestion

Capacités techniques

Situation sociale du porteur de projet et de son ménage :

- Niveau de vie
- Genre
- Acquisition de biens pour le ménage
- Scolarisation des enfants
- Accès à la santé
- Accès aux instances de gouvernance locales

ÉTAT DU SERVICE ÉLECTRIQUE

Situation économique

Taux de recouvrement

Nombre d'abonnés par service

Capacité de production de la centrale utilisée

Nombre mensuel et causes des pannes

Dans le cas d'un développement d'activité, les informations récoltées en amont de la sélection et regroupées au sein des fiches récapitulatives des duos pourront servir en tant que situation de référence au niveau de l'appui aux entrepreneurs.

5.3 ACTIVITÉS

5.3.2 SUIVI DES ACTEURS ET MESURE D'IMPACTS

2. Dans l'objectif d'analyser l'évolution du dynamisme local, **réaliser, en fin de projet, une mesure d'impacts du projet** sur la localité dans sa globalité en collectant les informations suivantes :

- l'entente du triptyque commune/exploitant/population
- les attentes des populations concernant l'application de cette méthodologie
- les impacts de l'accès de l'électricité sur la population et son dynamisme local
- l'engouement de la population à développer de nouvelles activités économiques productives en lien avec l'électricité.

Les informations recueillies pourront être comparées avec celles collectées lors de l'Étape 1.

L'outil suivant permet d'analyser, avec la communauté, l'impact du projet sur ses membres :

| | TÂCHES/ ACTIVITÉS | TEMPS/ PÉRIODE | RESSOURCES DISPONIBLES ET ACQUISES | INFLUENCES DES CHANGEMENTS INDUITS PAR LES PROJETS AU NI- VEAU CULTURELS |
|--------------------|----------------------|-------------------|--|--|
| Femmes | | | | |
| Hommes | | | | |
| Foyers/ ménages | | | | |
| Communauté | | | | |

3. Préparer un plan d'action sur le moyen terme en vue d'établir une vision pérenne du service électrique local.

4. Vérifier l'atteinte des objectifs et résultats définis en toute première étape de la méthodologie.



Lorsque certaines activités sont concernées par du pompage, il est nécessaire d'inclure dans le suivi, une **analyse régulière du niveau de lame d'eau dans les puits.**



Ces différentes récoltes d'informations peuvent se faire par le biais d'enquêtes :

- **entretiens réguliers** avec les porteurs de projets ;
- **assemblées générales** ;
- **focus groups** ;
- **entretiens individualisés des personnes représentatives du dynamisme local** contactées lors de l'étude du contexte afin de relever une éventuelle évolution des discours.

En outre, l'utilisation d'outils numériques dans le cadre de la collecte et le traitement des données brutes peut faciliter le travail de suivi et de mesure d'impacts des équipes de terrain.



- **Outil d'étude d'impact :**
à télécharger sur le site internet de la Fondem.



Porteur de projet malgache pratiquant sa nouvelle activité de soudure

RÉSUMÉ - ÉTAPE 5

ACCOMPAGNER / SUIVRE LES ACTEURS

Durée minimum nécessaire : 45 % de la durée totale du projet.

COMPÉTENCES

- Us et coutumes
- Langues locales
- Développement économique local
- Entrepreneuriat
- Approche genre
- Enquêtes de terrain et entretiens individuels avec échantillonnage
- Connaissances en micro-finance sociale (imf)

FONDAMENTAUX

- Suivi régulier et étalé dans le temps
- Renforcement de capacités réelles et vérifiées
- Crédibilisation de la méthodologie et de l'activité par certification
- Cohérence du planning de formation avec le période de lancement des AGR
- Formations adaptées (genre, illettrisme, contexte, domaine, etc...)
- Formations pratiques / formateurs locaux

FORMATION ET ACCOMPAGNEMENT DES PORTEURS DE PROJET

ÉLABORATION DU PLAN D'ACCOMPAGNEMENT PRÉCIS

- Formations entrepreneuriales
- Appui spécifique sur l'utilisation des équipements
- Formations domaine d'activité
- Formalisation de l'AGR
- Création d'un réseau entrepreneurial interlocalités
- Rencontres entrepreneurs aguerris-porteurs de projet

- FICHE OUTILS DE GESTION (CF. ANNEXE 8)

SUIVI DES ACTEURS ET MESURE D'IMPACT

1. Suivi régulier : duos / service électrique
2. Mesure d'impacts du projet sur la localité
3. Plan d'action à moyen terme visant la pérennité du service électrique local
4. Vérification de l'atteinte des objectifs définis en étape 1

- TABLEAU D'ANALYSE D'IMPACT COMMUNAUTÉ
- OUTIL D'ÉTUDE D'IMPACT

ANNEXE 1

IMPLICATION DES ACTEURS

| ACTEURS | ÉTAPE 1 | ÉTAPE 2 | | |
|---|----------------------|-------------------------|------------------------|--|
| | Toutes les activités | Sélection des localités | Présentation du projet | Sensibilisation aux usages productifs de l'électricité |
| EXPLOITANT | | | | |
| AUTORITÉS LOCALES | | | | |
| AUTORITÉS RÉGIONALES | | | | |
| AGENCES NATIONALES EN CHARGE DE L'ÉLECTRICITÉ | | | | |
| AGENCES NATIONALES DE DÉVELOPPEMENT RURAL | | | | |

| ÉTAPE 3 | | | | ÉTAPE 4 | | | ÉTAPE 5 |
|-------------------------|---------------------------------------|---------------------------------------|--|---|------------------------------|---|----------------------|
| Cadrage de la sélection | AMI, AàP, pré-sélection des candidats | Recherche des équipements électriques | Sélection officielle des duos porteur/projet | Récupération des parts de cofinancement et commande | Installation des équipements | Contractualisation entre les acteurs locaux | Toutes les activités |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |

ANNEXE 2

FICHE ANALYSE SUR LE GENRE

Dans l'objectif d'appréhender les spécificités de genre au sein d'une population donnée, ce cadre d'analyse regroupe 4 volets :

- **le profil des activités** : celui-ci recense toutes les tâches pertinentes liées à la production, la reproduction et la représentation en collectivité, et met en valeur le temps consacré à ces tâches.
- **le profil d'accès et de contrôle** : il permet de recenser les différentes ressources utilisées et en détaille l'accès et le contrôle.
- **le profil socio-politique** : il permet de mettre l'accent sur la répartition du pouvoir entre hommes et femmes.
- **les facteurs d'influence** : il offre la possibilité d'identifier des pistes d'évolution en matière de division du travail, accès et contrôle des ressources.

Profil des activités

* **QUAND ?** : A quel moment de l'année, de la saison ou de la journée ? Combien de fois l'activité est-elle accomplie ?

* **OÙ ?** : Quel est le lieu de l'activité ?

* **COMMENT ?** : L'activité est-elle accomplie manuellement ou à l'aide de moyens technologiques ?

Profil d'accès et contrôle

* **ACCÈS** : concerne l'utilisation des ressources pour les activités ou du bénéfice de celles-ci. L'accès est ici à comprendre comme une liberté, une permission accordée, un droit d'utiliser la ressource ou le bénéfice en question. Qui utilise ? Qui a accès ?

* **CONTRÔLE** : indique la catégorie de personne qui détient le pouvoir de décision sur la ressource ou le bénéfice. Qui contrôle ? Qui peut décider d'attribuer l'accès de cette ressource à une autre personne ? Qui peut vendre la ressource ?

Profil socio politique

DÉCISION PRISE PAR LES HOMMES : concerne les décisions prise par les hommes sans concertation avec les femmes.

POSITION RELATIVEMENT INFÉRIEURE : la décision se prend conjointement mais la position des femmes dans le processus décisionnel est relativement inférieure à celle des hommes.

POSITION À PEU PRÈS ÉGALE : la décision se prend conjointement avec un processus décisionnel globalement égalitaire.

POSITION RELATIVEMENT SUPÉRIEURE : la décision se prend conjointement mais la position des femmes dans le processus décisionnel est relativement supérieure à celle des hommes.

DÉCISION PRISE PAR LES FEMMES : Concerne les décisions prise par les femmes sans concertation avec les hommes.

Profil des activités

| ACTIVITÉS | HOMMES | | | FEMMES | | |
|---------------|--|----------|-----|--------|---------|----|
| | QUAND* | COMMENT* | OÙ* | QUAND | COMMENT | OÙ |
| REPRODUCTIF | Soins / santé | | | | | |
| | Approvisionnement en nourriture | | | | | |
| | Approvisionnement en eau | | | | | |
| | Approvisionnement en combustibles | | | | | |
| | Tâches domestiques | | | | | |
| | Préparation des repas | | | | | |
| | Autres | | | | | |
| PRODUCTIF | Agriculture | | | | | |
| | Élevage | | | | | |
| | Autres | | | | | |
| COMMUNAUTAIRE | Organisation des fêtes | | | | | |
| | Activités politiques locales | | | | | |
| | Participation dans des groupes | | | | | |
| | Activités pour l'amélioration de la communauté | | | | | |

Profil d'accès et contrôle

| RESSOURCES | ACCÈS* | | CONTRÔLE* | |
|-----------------------------------|---|--------|--|--|
| | FEMMES | HOMMES | FEMMES | HOMMES |
| Terre | <i>Ex : Une femme travaille un lopin de terre qui ne lui appartient pas.</i> | | <i>Ex : Une femme détient un titre cadastral sur un lopin de terre.</i> | |
| Équipement | | | | |
| Main d'œuvre | | | | |
| Argent | <i>Ex : Des ressources financières du ménage peuvent être mobilisées pour satisfaire les besoins des femmes. La décision est prise par le chef de famille</i> | | <i>Ex : Les femmes ont la possibilité de décider de l'utilisation des ressources financières disponibles au sein d'un ménage</i> | |
| Expérience des affaires publiques | | | | |
| Leadership | <i>Ex : Les anciens du village nomment plusieurs femmes au sein d'un comité d'usagers.</i> | | <i>Ex : Un comité réserve la moitié de ses sièges aux femmes. Les représentantes sont élues par ces dernières.</i> | |
| Formation | <i>Ex : Accès à des formations animées par des hommes, conçues pour des hommes.</i> | | <i>Ex : Co-construction et animation des formations par des équipes mixtes.</i> | |
| Moyens de transport | | | | |
| Autres | | | | |
| BÉNÉFICES | FEMMES | HOMMES | FEMMES | HOMMES |
| Revenus | <i>Ex : Une femme gagne un salaire qui est versé sur le compte du père/mari et peut le dépenser avec l'accord de ce dernier.</i> | | | <i>Ex : Un homme décide de l'utilisation de ses revenus.</i> |
| Possessions de biens | | | | |
| Éducation | | | | |
| Pouvoir politique | | | | |
| Autorité / prestige | | | | |
| Autres | | | | |

Profil socio politique

| TYPE DE DÉCISION | DÉCISION PRISE PAR LES HOMMES | POSITION RELATIVE- MENT INFÉRIEURE | POSITION À PEU PRÈS ÉGALE | POSITION RELATIVE- MENT SUPÉRIEURE | DÉCISION PRISE PAR LES FEMMES |
|---|-------------------------------|--|---------------------------|--|-------------------------------|
| Journalières (consommation,...) | | | | | |
| Les enfants (scolarisation,...) | | | | | |
| Mobilité (déplacement des femmes) | | | | | |
| Périodiques (choix des cultures,...) | | | | | |
| Activité du mari | | | | | |
| Activité de l'épouse | | | | | |
| Activité du couple | | | | | |
| Investissements (demande de crédit,...) | | | | | |
| Dépenses pour le ménage | | | | | |
| Dépenses sociales (rites culturels,...) | | | | | |

ANNEXE 3

FICHE RECENSEMENT DES FILIÈRES

Filières existantes

| | | | |
|---|--|--|--|
| Nom filière | | | |
| Niveau de professionnalisation (artisanal/industriel/...) | | | |
| Mécanique de vente | | | |
| Matières premières | | | |
| Saisonnalité | | | |
| Rentabilité | | | |
| Besoin en intermédiaires | | | |
| Commentaires | | | |

Filières manquantes

| | | | |
|--------------------------|--|--|--|
| Nom filière | | | |
| Saisonnalité | | | |
| Rentabilité | | | |
| Besoin en intermédiaires | | | |
| Commentaires | | | |

Filières à éviter

| | | | |
|---|--|--|--|
| Nom filière | | | |
| Raisons d'éviter d'accompagner la filière | | | |

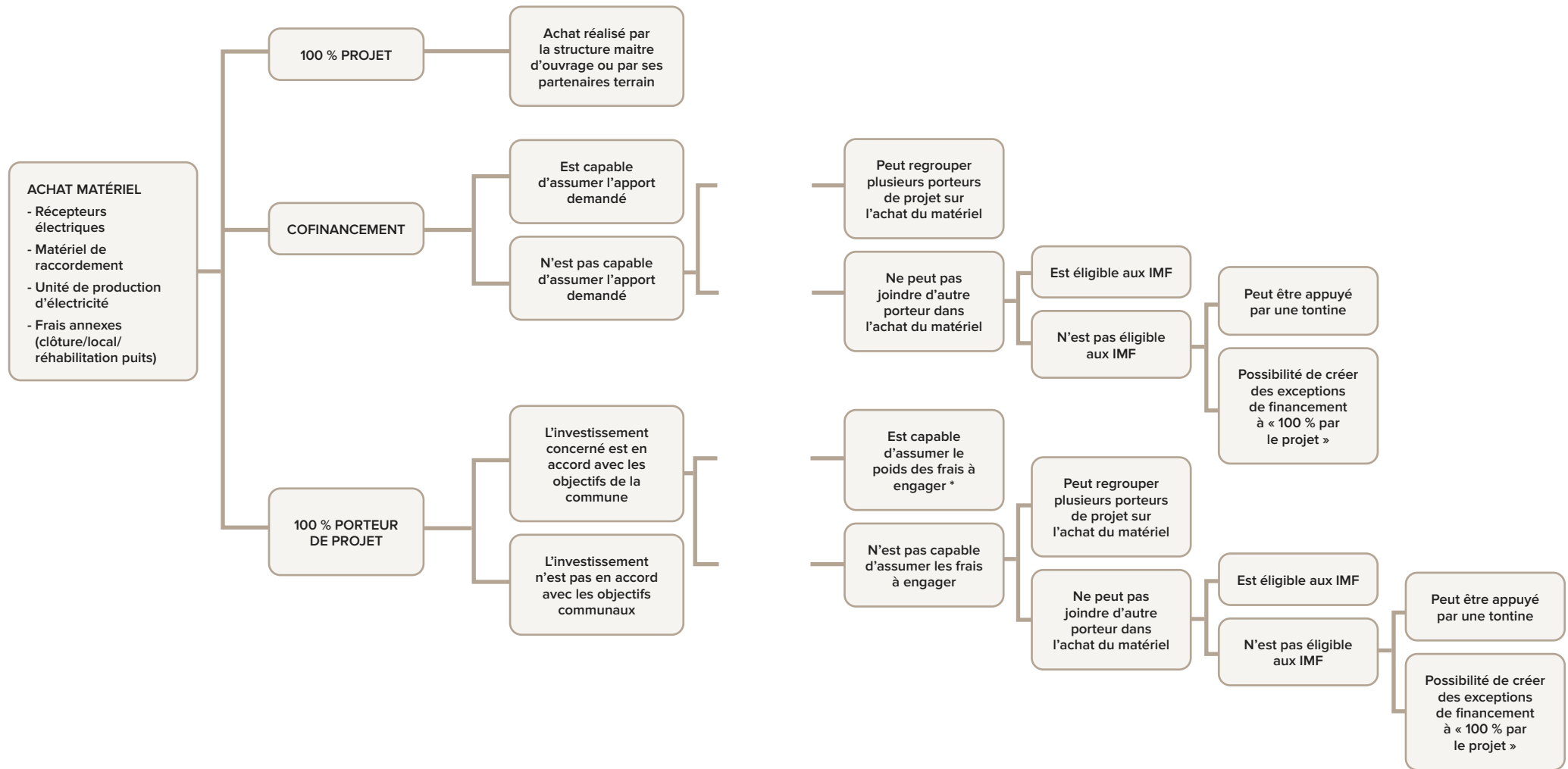
Filières à recommander

| | | | |
|-------------------------------------|--|--|--|
| Nom filière | | | |
| Potentiel d'électrification | | | |
| Indice de priorité d'accompagnement | | | |

NOTES

ANNEXE 4

ARBRE DE DÉCISION DE FINANCEMENT



* On parle bien ici du porteur de projet

ANNEXE 6

FICHE RÉCAPITULATIVE DUO

Fiche d'identité porteur de projet

SI LE PORTEUR DE PROJET EST SEUL

| CARACTÉRISTIQUES | INFORMATIONS |
|------------------------------------|--------------------------|
| Type | <i>Entrepreneur seul</i> |
| Age | |
| Sexe | |
| N° de téléphone - Mail | |
| Localisation du lieu de travail | |
| Activités actuellement pratiquées | |
| Situation sociale (vulnérabilités) | |

SI LE PORTEUR DE PROJET EST UN GROUPEMENT

| CARACTÉRISTIQUES | INFORMATIONS |
|--|--------------|
| Type de groupement | |
| N° de téléphone / Mail / Nom du responsable du groupement | |
| Taille du groupement | |
| Nombre de femmes | |
| Nombre de personnes de moins de 30 ans | |
| Nombre de personnes ayant un handicap | |
| Localisation du lieu de travail | |
| Activités actuelles du groupement | |
| Vulnérabilités | |

Fiche d'identité de l'activité économique

DANS LE CAS D'UN LANCEMENT D'AE

| CARACTÉRISTIQUES | INFORMATIONS |
|--|------------------|
| Type | <i>Lancement</i> |
| Expérience du porteur de projet | |
| Diplômes du porteur de projet | |
| Estimation futurs employés | |
| Investissements annexes déjà réalisés | |
| Proposition d'apport (nature et montant) | |

DANS LE CAS D'UN DÉVELOPPEMENT D'AE

| CARACTÉRISTIQUES | INFORMATIONS |
|---|----------------------|
| Type | <i>Développement</i> |
| Durée de pratique de l'AE | |
| Diplômes du porteur de projet | |
| Nombre d'employés (détailler le nombre de femmes et de jeunes) | |
| Investissements annexes déjà réalisés | |
| Proposition d'apport (nature et montant) | |
| Chiffre d'affaire annuel en amont du projet | |
| Horaires d'ouverture/fermeture | |
| Nombre de clients (internes et externes au village) | |
| Type de local de travail | |
| État de formalisation de l'AE | |

Appuis nécessaires

| CARACTÉRISTIQUES | INFORMATIONS |
|--|--------------|
| Besoins en formation technique | |
| Autre besoin en formation | |
| Prix global investissements à réaliser | |
| Besoin appui IMF | |

ANNEXE 8

FICHE OUTILS DE GESTION

Fiche de créance client

Nom du Client : _____

Téléphone : _____

Adresse : _____

| DATE D'ACHAT - DATE DE VENTE | NATURE DE L'ARTICLE VENDU | MONTANT DE LA VENTE | AVANCE REÇUE |
|---------------------------------|------------------------------|------------------------|--------------|
| | | | |
| | | | |
| | | | |

| DATE DU PAIEMENT DE L'AVANCE | CRÉANCE CLIENT | DATE PRÉVUE DU REMBOURSEMENT | SIGNATURE CLIENT |
|---------------------------------|----------------|---------------------------------|------------------|
| | | | |
| | | | |
| | | | |

Fiche de dette fournisseur

Nom du Fournisseur : _____

Téléphone : _____

Adresse : _____

| DATE D'ACHAT | NATURE DE L'ARTICLE ACHETÉ | TOTAL DE L'ACHAT | AVANCE VERSÉE |
|--------------|-------------------------------|------------------|---------------|
| | | | |
| | | | |
| | | | |

| DATE DU PAIEMENT DE L'AVANCE | DETTE À PAYER | DATE PRÉVUE DE REMBOURSEMENT | SIGNATURE DU FOURNISSEUR |
|---------------------------------|---------------|---------------------------------|-----------------------------|
| | | | |
| | | | |
| | | | |

Journal de caisse

| DATE | LIBELLÉ | ENCAISSEMENT | DÉCAISSEMENT | SOLDE |
|---------|--|--------------|--------------|---------------|
| .././.. | Montant en caisse du jour précédent | X | | X |
| .././.. | Prix d'achat du jour | | Y | X - Y |
| .././.. | Vente du jour | Z | | X - Y + Z |
| .././.. | Rémunération employés | | S | X - Y + Z - S |

Journal des banques

| DATE | LIBELLÉ | ENCAISSEMENT | DÉCAISSEMENT | SOLDE |
|--------|-----------------------|--------------|--------------|---------------|
| ././.. | Premier Dépôt | X | | X |
| ././.. | Emprunt bancaire | Y | | X + Y |
| ././.. | Remboursement mensuel | | Z | X + Y - Z |
| ././.. | Retrait | | A | Y + Y - Z - A |

Plan de trésorerie

| TYPE | | SEMAINE 1 | SEMAINE 2 | SEMAINE 3 | SEMAINE 4 | TOTAL MENSUEL |
|------------------------|---|-----------|-----------|-----------|-----------|---------------|
| DÉBIT | RECETTE | | | | | |
| | CRÉANCE | | | | | |
| | AUTRE RECETTE | | | | | |
| | EMPRUNT OU PRÊT | | | | | |
| | DÉBIT | | | | | |
| CRÉDIT | CHARGES DIRECTES | | | | | |
| | CHARGES INDIRECTES | | | | | |
| | RÉMUNÉRATION SALARIÉS | | | | | |
| | RÉMUNÉRATION EMPLOYEUR | | | | | |
| | ÉPARGNE EN CAS DE PROBLÈME | | | | | |
| | ÉPARGNE SUR LE LONG TERME (REPLACEMENT ÉQUIPEMENTS, FORMATIONS, ETC.) | | | | | |
| | DETTE FOURNISSEUR | | | | | |
| | PAIEMENT DES DETTES | | | | | |
| | CRÉDIT | | | | | |
| SOLDE (DÉBIT - CRÉDIT) | | | | | | |

NOTES



- Chaque client et fournisseur doit avoir une fiche individuelle.
- Le journal de caisse doit être marqué à chaque flux monétaire réalisé dans le cadre de l'activité.
- Le journal des banques doit être marqué à chaque flux monétaire. Il ne faut pas attendre les notes des banques.

ANNEXE 9

FICHE FILIÈRES

| FILIÈRE | MODE D'ORGANISATION | MÉTHODE DE VENTE | ÉCONOMIE | DÉBOUCHÉS FRÉQUENTS | IMPACT SUR L'ENVIRONNEMENT |
|--------------------------|--|--|---|---|---|
| AVICULTURE | Pratique traditionnelle / extensive Production à petite échelle | Marchés locaux | Activité suffisamment rentable pour être principale Demande importante pendant les fêtes | Volailles | - |
| APICULTURE | Pratique traditionnelle / extensive Ruches naturelles/ traditionnelles ; | Marchés locaux Vente sur place | Activité saisonnière Activité suffisamment rentable pour être principale | Miel Produits de la ruche | Pratique pouvant tuer beaucoup d'abeilles |
| VANNERIE | Majoritairement entrepreneur(e) seul(e) Activité essentiellement féminine | Marchés locaux Haut de gamme – Implique une clientèle (inter) nationale | Activité peu rentable et souvent secondaire Filière très concurrentielle | Objets tressés | Production de jonc naturels |
| ATELIER BOIS/ MENUISERIE | Activité physique | Marchés locaux Vente sur place Reçoit des commandes | Activité suffisamment rentable pour être principale | Meubles Cercueil Charrettes | Besoin en bois |
| ATELIER MÉTALLIQUE | Activité physique | Marchés locaux Vente sur place | Activité suffisamment rentable pour être principale | Pelles Haches Bêches Essieux Bandages de charrettes | Charbon (chauffage du métal) |

| TECHNIQUE | | | | FINANCIER |
|--|-----------------------------|---------------------------------|---|----------------------------------|
| POTENTIEL D'ÉLECTRIFICATION | MATÉRIEL | GAMME DE PUISSANCE TYPIQUE (W)* | COMPÉTENCES SPÉCIFIQUES | MONTANT GLOBAL D'INVESTISSEMENT* |
| Éclairage Stockage froid | LED | 50 - 200 | Santé animale | 200 - 600 € |
| | Congélateur | 200 - 300 | | |
| Éclairage (filtrage le soir) Filtrage | LED | 30 - 50 | Bonne connaissance des habitats privilégiés des abeilles | 50 - 100 € |
| | | 500 - 1000 | | |
| Éclairage Couture | LED | 30 - 50 | Utilisation des équipements | 100 - 300 € |
| | Machine à coudre électrique | 80 - 200 | | |
| Coupe Ponçage Perçage | Machine à bois | 2000 - 4000 | Utilisation des équipements – Discours commercial / négociation | 1500 - 2500 € |
| | Perceuse | 700 - 1500 | | |
| Soudage Meulage Perçage | Poste à soudure | 1500 - 5000 | Utilisation des équipements | 600 - 1200 € |
| | Meuleuse | 1500 - 2500 | | |
| | Perceuse | 1000 - 2000 | | |

| | | | | | |
|------------------------------|---|--|---|---|-------------------------|
| PRODUITS LAITIERS | Production à petite échelle Transformation via des unités locales de collecte | Présence d'intermédiaires Collecteur | Activité saisonnière Activité suffisamment rentable pour être principale | Fromages Yaourts | - |
| PRODUITS DE LA PÊCHE | Production à petite échelle Activité principalement informelle Activité essentiellement masculine | Marchés locaux Présence d'intermédiaires Collecteur Rabatteur | Activité suffisamment rentable pour être principale | Poissons Crustacés Produits transformés | Ressources halieutiques |
| COUTURE | Majoritairement entrepreneur(e) seul(e) Production à petite échelle | Marchés locaux Reçoit des commandes Vente sur place | Activité peu rentable et souvent secondaire Filière très concurrentielle | Moustiquaires Couverture Vêtements | - |
| MARAÎCHAGE/ ARBORICULTURE | Pratique traditionnelle / extensive Production à petite échelle Activité essentiellement féminine | Groupement d'intérêt économique Présence d'intermédiaires | Activité saisonnière | Fruits légumes Riz Céréales Produits transformés | Nappes phréatiques |
| ARACHIDE | Production à petite échelle Activité essentiellement féminine | Frontière faible entre auto-consommation, échanges au sein de la famille et vente sur les marchés locaux | Activité suffisamment rentable pour être principale | | |
| ANACARDE | Transformation | | | | |

| | | | | |
|--|-----------------------------|-------------|--------------------------------------|---|
| Stockage froid Transformation/ pasteurisation | Réfrigérateur | 80 - 150 | Santé animale - | 1 000 - 2 000 € |
| | Unité de pasteurisation | 300 - 500 | Transformation du lait | |
| Stockage froid Transformation | Congélateur | 150 - 300 | Utilisation des équipements - | 6 000 € - 7 000 € |
| | Séchoir solaire | 200 - 1000 | Transformation | |
| Couture Repassage Éclairage | Machine à coudre électrique | 80 - 200 | Apprentissage de la pratique | 100 - 300 € |
| | Fer à repasser | 1200 - 2000 | - | |
| | LED | 30 - 100 | Utilisation des équipements | |
| Transformation Irrigation Stockage froid | Pompe solaire | 600 - 1500 | Utilisation des équipements - | 5 000 - 8 000 € (Sans unité de transformation) |
| | Unité de transformation | 500 - 1000 | | |
| | Réfrigérateur | 50 - 150 | | |
| Transformation Irrigation Décorticage | Moulin ou broyeur | 1500 - 3000 | Consommation raisonnée de l'eau - | 7 000 - 14 000 € |
| | Four | 2000 - 3000 | | |
| | Pompe solaire | 600 - 1500 | | |
| Transformation de la pomme Irrigation Stockage froid | Pompe solaire | 600 - 1500 | Agroécologie | 5 000 - 8 000 € (Sans unité de transformation) |
| | Unité de transformation | 500 - 1000 | | |
| | Réfrigérateur | 50 - 150 | | |

GLOSSAIRE

ACTEUR

Personne clé dans le dynamisme d'une localité ou d'une région.

ACTIVITÉ ÉCONOMIQUE PRODUCTIVE

Activité mise en œuvre localement pour la production de biens destinés à la vente visant majoritairement la satisfaction des besoins de personnes présentes dans la zone.

ACTIVITÉ GÉNÉRATRICE DE REVENUS

Activité qui consiste à fournir des services ou des biens en vue de les proposer à la vente. Celle-ci bénéficie, en premier lieu, à ceux qui la mettent en œuvre, ses promoteurs qui doivent nécessairement avoir un savoir-faire dans le domaine d'activité envisagé. En général on considère qu'il s'agit d'activités de moins de 5 employés en continu (sans compter le travail des membres du ménage). Ces activités sont le plus souvent informelles. Les AGR sont des activités de plus petite taille que les PME¹.

CHAÎNE DE VALEUR

Modèle d'analyse qui tient compte du fait que le lieu de production d'un produit est rarement le lieu de consommation de celui-ci. Le plus souvent, il est transformé, combiné à d'autres produits, transporté, emballé et exposé pour enfin parvenir au consommateur final. Au cours de ce

processus, les matières premières, les produits intermédiaires et finaux passent entre les mains d'une variété d'acteurs liés entre eux par des échanges et des services, qui ajoute chacun une valeur supplémentaire au produit².

CHEFFE DE MÉNAGE

Femme qui support la charge du ménage. Ce concept peut se décliner sous trois formes : Cheffe de ménage temporaire, permanente de fait et officielle. Elles peuvent être célibataires, divorcées, veuves ou ayant leur mari absent du ménage³.

COMITÉ DE PILOTAGE

Groupe de personnes chargé de veiller au bon déroulement du projet. Celui-ci regroupe habituellement des représentants de la structure responsable du projet, des représentants des bailleurs du projet ainsi que des agences institutionnelles impliquées.

DUO PORTEUR/PROJET

Expression désignant l'ensemble porteur de projet avec son projet d'AGR.

ENTREPRENEUR

Personne réalisant un projet dans l'objectif de créer de la valeur. Il porte le pari de l'innovation (Schumpeter).

2. *Le genre dans les chaînes de valeur, Agriprofocus, 2014*

3. *Ménages et familles en Afrique, approches des dynamiques contemporaines, Les études du CEPED n°15, 1997.*

ÉQUIPEMENTS

Tout matériel nécessaire au lancement et/ou développement d'une AGR.

EXPLOITANT

Structure responsable de la maintenance et de la gestion d'un service électrique rural.

FILIÈRE ÉCONOMIQUE

Ensemble des activités et des acteurs complémentaires qui concourent à produire, transformer, distribuer et consommer un produit.

FOCUS GROUP

Technique d'étude qualitative consistant en l'étude d'un groupe spécifique d'individus en vue d'analyser de manière approfondie son comportement face à une problématique, un service ou un produit.

GENRE

Concept qui désigne les rapports, les devoirs, les rôles socialement et culturellement construits des femmes et des hommes. Il s'agit d'une construction politique et sociale qui se différencie de la notion de sexe, recouvrant les caractéristiques biologiques des individus.

INFRASTRUCTURE

Terme désignant toute installation liée à la production d'électricité.

INTERMÉDIAIRE

Personne ou entité intervenant dans la chaîne de valeur d'une filière économique entre la production et la consommation d'un produit ou d'un service.

MULTI-ACTIVITÉ

Pratique de plusieurs activités économiques dans le quotidien de l'entrepreneur en fonction de l'évolution de son environnement (ex : saisonnalité des cultures).

PETITE ET MOYENNE ENTREPRISE

Structure de petite taille comprenant entre 10 et 249 salariés.

PORTEUR DE PROJET

Entrepreneur ayant proposé une AGR productive dans le cadre du lancement d'AMI/AàP.

PRÉREQUIS

Condition éliminatoire de sélection.

RÉCEPTEUR ÉLECTRIQUE

Appareil alimenté par de l'énergie électrique

RÔLE PRODUCTIF

Fonction jouée par l'ensemble des activités consistant à produire des biens et des services destinés à la vente, à l'échange, ou pour répondre aux besoins de subsistance de la famille.

RÔLE REPRODUCTIF

Fonction jouée par l'ensemble des activités nécessaires pour assurer la reproduction de la main d'œuvre d'une société (au sens large). Cela englobe les travaux ménagers comme le nettoyage, la cuisine, la maternité, l'éducation, et les soins dispensés aux membres de la famille.

RÔLE COMMUNAUTAIRE

Fonction jouée par l'ensemble des activités principalement exercées par des femmes au niveau communautaire en Afrique subsaharienne, comme un prolongement de leur rôle reproductif, pour assurer la fourniture et l'entretien des ressources de consommation collective comme l'eau, les soins de santé et l'éducation. Il s'agit d'un travail volontaire non rémunéré effectué pendant le « temps libre ».

1. *Guide Identifier, formuler et réaliser une Activité génératrice de revenus dans le domaine de la culture et des industries créatives, UNESCO, Mars 2012*

Accélérer le développement rural grâce aux énergies renouvelables

Méthode de valorisation des usages productifs de l'électricité en Afrique subsaharienne

« L'accès pour tous aux services énergétiques est un des axes majeurs de la stratégie de l'Agence Française de Développement (AFD) en Afrique subsaharienne. A ce titre l'AFD finance des projets d'électrification rurale, notamment portés par des ONG. Le présent guide méthodologique a été développé dans le cadre d'un tel projet. Il se révélera utile à tout acteur désireux de monter un projet d'électrification en vue du développement économique local ».

Grégoire Léna (AFD, Chef de Projet Énergie)

« Ce guide propose une méthodologie précieuse pour tout porteur de projet d'électrification rurale, permettant d'allier l'arrivée de l'électricité au développement économique local, ce qui ne va pas de soi. S'appuyant sur l'expérience de terrain de la Fondation Énergies pour le Monde et ses partenaires, il décrit une démarche structurée allant de la connaissance fine du territoire, de ses acteurs et des activités en place, à l'accompagnement des entrepreneurs et des exploitants électriques locaux afin de renforcer et dynamiser le tissu économique et social sur place grâce à des activités productives pérennes bénéficiant de l'électricité.

L'Agence de la transition écologique (ADEME) accompagne depuis de nombreuses années l'accès à l'énergie en Afrique. Elle soutient la publication d'outils méthodologiques tels que ce guide, qui contribue au développement intégré des territoires, et en encourage une large diffusion afin que ses enseignements profitent au plus grand nombre ».

Hélène Sabathié-Akonor (ADEME, Chargée de mission Afrique Sub-Saharienne)

