

CAPITALISATION DU MODÈLE D'AFFAIRES SUR LES KITS DE POMPAGE SOLAIRE AU SÉNÉGAL



INTRODUCTION

Fruit d'une co-création entre la Fondation Mastercard et ICCO Part of Cordaid, le projet CORRAP a permis d'installer 125 kits de pompage solaire dans des périmètres maraîchers communautaires et individuels au Sénégal. Le but était de développer et de mettre en oeuvre deux modèles de financement intégrant la subvention pour faciliter l'accès des producteurs(trices) au crédit d'investissement solaire dans un système de pompage durable et améliorer la rentabilité des chaînes de valeur horticoles en réduisant les coûts de production.

Ce modèle d'affaires solaire économique a été mis en place dans sept régions. Il a mis en relation et engagé différents acteurs en se basant sur des dynamiques existantes ou en créant de nouvelles pour jeter les fondements d'un système de proximité, innovant et durable d'accès à l'énergie solaire.

Le volet « Accès au pompage solaire » du projet CORRAP en chiffres clés



7 régions touchées **25** villages concernés

883 producteurs(trices) individuels(elles) et groupement de producteurs bénéficiaires

3 institutions de micro-finance impliquées

3 fournisseurs de pompes solaires engagés

125 millions FCFA de subventions accordées

125 kits de pompage solaires installés dans des périmètres communautaires (12) et individuels (113)

CONTEXTE

Au Sénégal, comme partout dans le monde, les mesures restrictives prises pour endiguer la pandémie de Covid-19 ont fortement fragilisé les petits producteurs(trices) horticoles qui ont connu une baisse de leurs revenus et des difficultés d'accès aux facteurs de production. Pour contribuer à la relance des chaînes de valeur agricoles, le Projet de Riposte et de Résilience de l'Agriculture face à la Covid-19 (CORRAP) a été mis en œuvre en Juillet 2020. Cette initiative de la Fondation Mastercard lancée en partenariat avec ICCO Part of Cordaid s'inscrit dans le cadre du Programme de Redressement et de la Résilience (RRP) de ladite Fondation. Ce programme cherche à répondre aux impacts de la pandémie, en apportant un soutien technique et financier aux producteurs(trices) et leurs permettre de se positionner durablement dans les chaînes de valeur.

Concentrées dans les zones rurales de 11 régions du Sénégal, les interventions du projet CORRAP, orientées principalement vers les femmes et jeunes agriculteurs entrepreneurs, ont consisté à combiner le renforcement des capacités, la digitalisation des chaînes de valeurs et la sécurisation des chaînes d'approvisionnement avec la facilitation de l'accès au crédit pour l'investissement dans des équipements solaires d'irrigation, de l'accès aux intrants agricoles et de l'accès aux marchés.

Problématique de l'accès à l'eau pour les petits producteurs agricoles

L'eau est le premier des facteurs de production en agriculture. La sécurisation de l'eau d'irrigation est déterminante pour conduire avec succès des activités agricoles. Cependant, son coût d'accès et d'utilisation reste encore très élevé pour la plupart des producteurs(trices). En effet, l'exploitation de l'eau à travers des aménagements de sources souterraines ou de surface se fait souvent à travers des motopompes à carburant fossile, des électropompes ou, dans certaines zones, des équipements manuels. L'utilisation des motopompes et électropompes est contraignante pour la plupart des petits producteurs maraîchers, en particulier pour les femmes et les jeunes, en raison d'un coût de fonctionnement et d'entretien élevé (carburant, lubrifiant, pièces de rechange, électricité, coupures occasionnelles en milieu rural).

Face à cette problématique, les énergies renouvelables sont une alternative adaptée au Sénégal et notamment l'énergie solaire compte tenu du niveau d'ensoleillement élevé dans le pays. Le pompage solaire présente plusieurs avantages :

- Non dépendance au carburant ou à l'électricité et aux fluctuations de leurs coûts ;
- Faible entretien et installation facile et rapide ;
- Retour rapide sur investissement (à partir de 3 ans) ;
- Énergie propre et renouvelable ;
- Garantie de 10 ans pour le matériel et de 25 ans pour les panneaux ;
- Taille des installations modulable selon l'évolution des besoins ;
- Aucun danger de contamination des sols et de la nappe phréatique par les carburants et lubrifiants.

Malgré ces avantages, le coût d'investissement dans des pompes solaires reste très élevé et hors de portée des petits producteurs(trices) même avec les mesures incitatives prises par l'Etat du Sénégal comme l'exonération des taxes sur les produits solaires.

Réponse apportée à la problématique

En réponse aux capacités financières limitées des petits producteurs(trices) horticoles, ICCO Part of Cordaid a réfléchi à la conception et au développement de modèles d'affaires visant à faciliter l'accès des producteurs(trices) au crédit d'investissement et acquérir des systèmes de pompage durable, efficace et économe pour l'irrigation et à leur permettre de valoriser et rentabiliser leurs activités dans les chaînes de valeur agricoles.

C'est ainsi que dans le cadre du projet CORRAP, un soutien sous la forme d'un programme de subvention de pompes solaires a été fourni à 883 producteurs(trices) individuels(les) ou en groupements au niveau de 25 villages répartis dans 7 régions du Sénégal (voir carte ci-contre).

Deux modes de financement distincts ont été mis en œuvre. Le premier modèle d'affaires consistait en une subvention indirecte aux producteurs(trices) pour l'achat à crédit d'équipements de pompage solaire auprès de fournisseurs spécialisés de proximité via des institutions de micro-finance. Le second modèle consistait quant à lui en une subvention directe où les producteurs(trices) bénéficiaires interagissent directement avec les fournisseurs d'équipements d'irrigation solaires (voir encadré sur les acteurs engagés et représentations schématiques des modèles d'affaires indirect et direct ci-après)

Les partenaires opérationnels du projet sont des institutions de micro-finance (IMF), des fournisseurs d'équipements solaires et des producteurs(trices) et leurs groupements bénéficiaires qui sont placés au centre du processus de mise en œuvre.

Objectif du présent document

Le présent document¹ a été réalisé pour capitaliser les leçons apprises et les expériences acquises liées aux modèles de financement développés pour l'accès au pompage solaire en partenariat avec les institutions de micro-finance et les fournisseurs d'équipements spécialisés dans le cadre du volet « Accès au pompage solaire » du projet CORRAP. Ultiment, il vise à favoriser l'apprentissage pour d'éventuelles interventions futures.

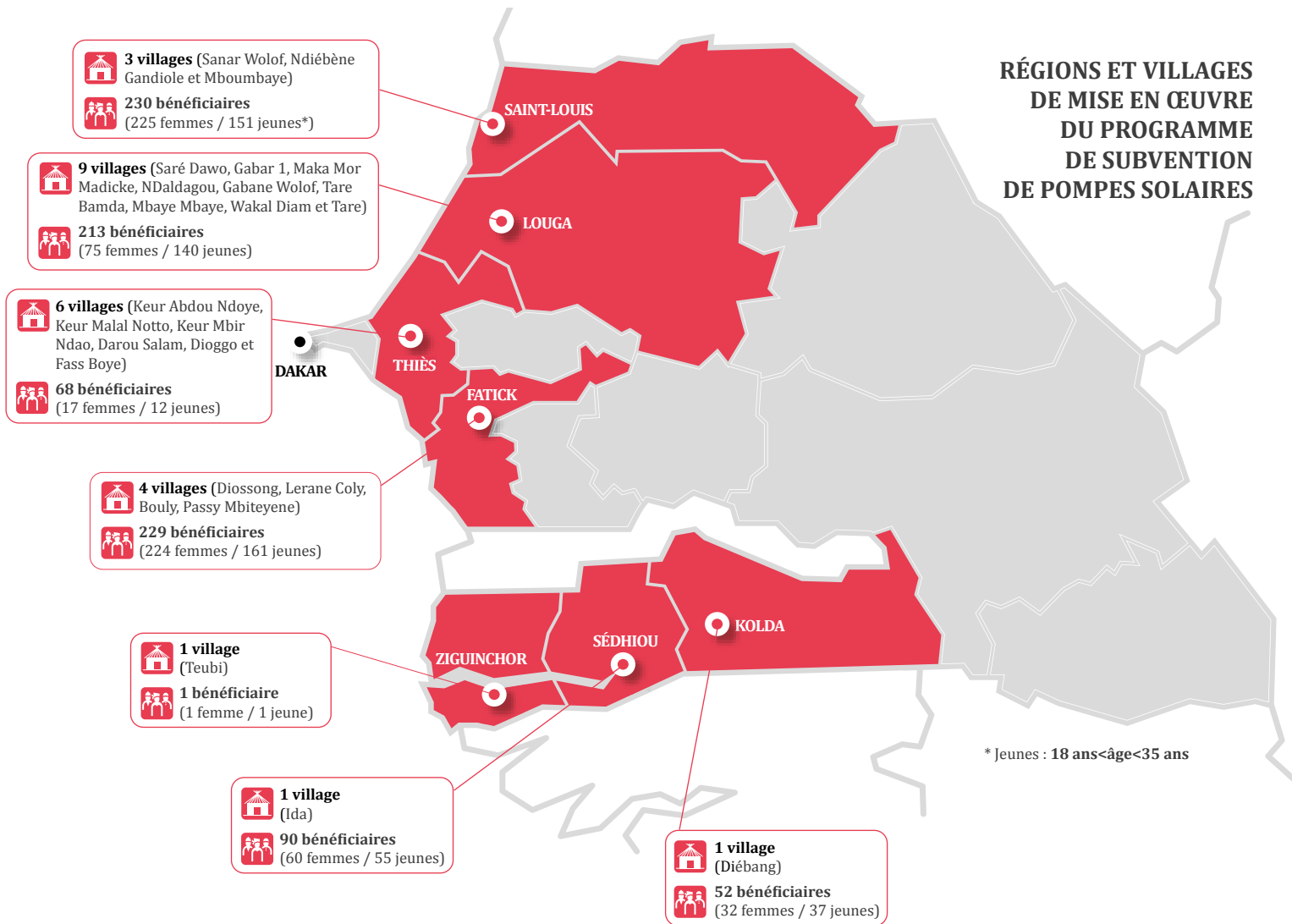
L'exercice de capitalisation cherche à analyser :

- les points forts et les points faibles de l'intervention en question et des modèles d'affaires développés ;
- la durabilité sociale et technique des actions mises en œuvre (mécanisme et taux de la subvention, kit solaire, organisation des groupements mixtes et groupements féminins, accompagnement technique, service après-vente, etc.) ;
- les conditions de reproductibilité des actions menées.

Sur la base de ces analyses, la capitalisation permet de dégager les enseignements tirés et de formuler des recommandations sur la manière de pérenniser les initiatives et de capitaliser sur les acquis.

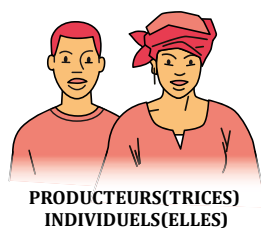
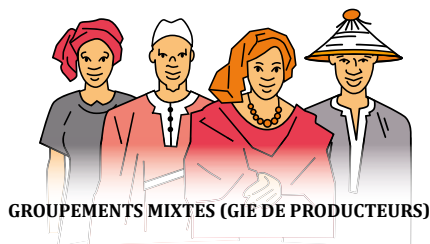
¹Le présent document se base sur l'étude de capitalisation du volet « Accès au pompage » du projet CORRAP commanditée par le bureau pays de ICCO Part of Cordaid Sénégal en fin 2022 et réalisée par Ndèye Ngoné Fall et Adama A. Ndiaye (Décembre 2022)

RÉGIONS ET VILLAGES DE MISE EN ŒUVRE DU PROGRAMME DE SUBVENTION DE POMPES SOLAIRES

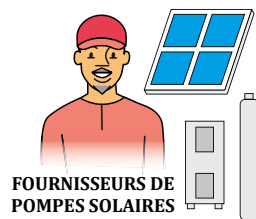


ACTEURS ENGAGÉS DANS LA MISE EN ŒUVRE DU PROGRAMME DE SUBVENTION DE POMPES SOLAIRES

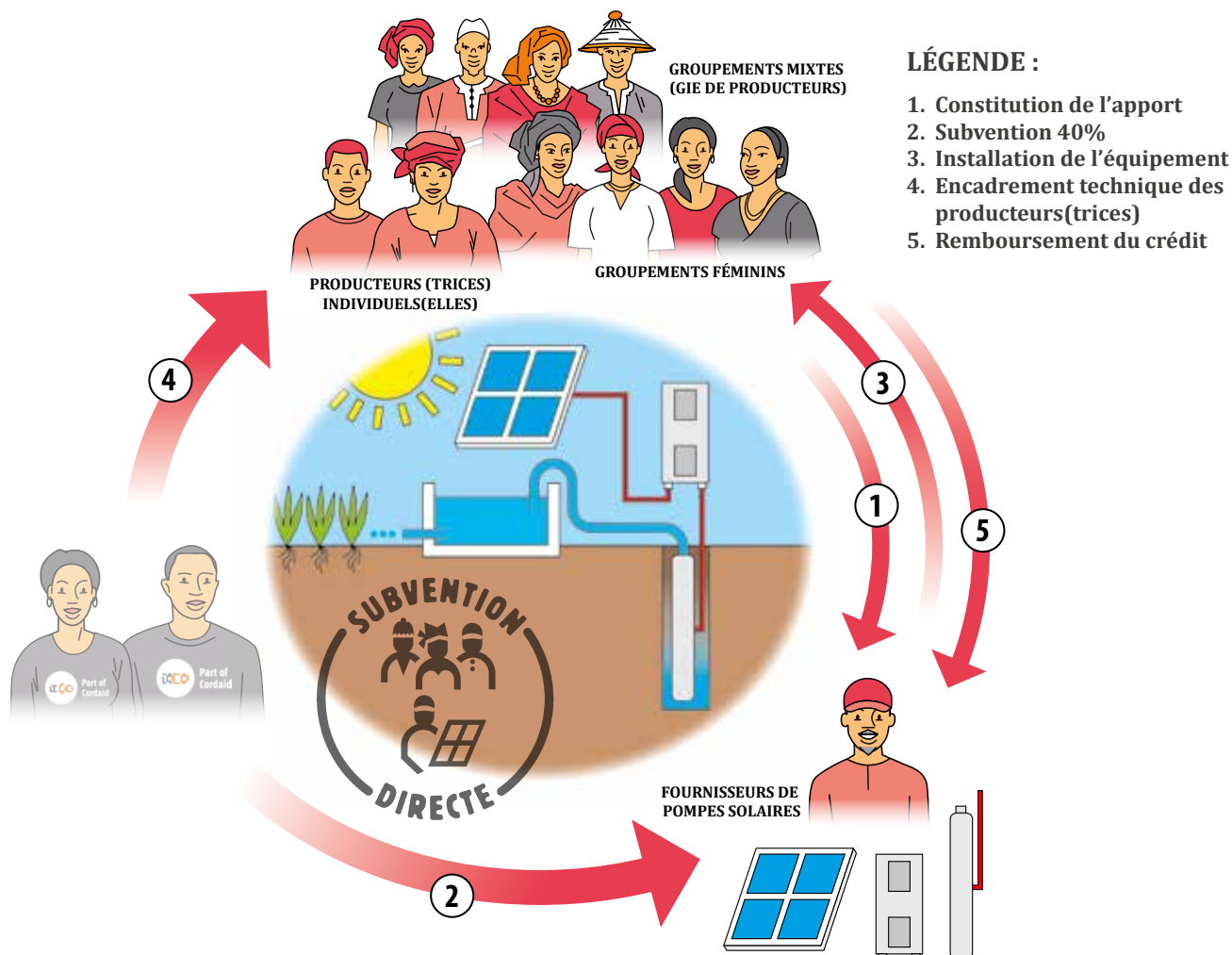
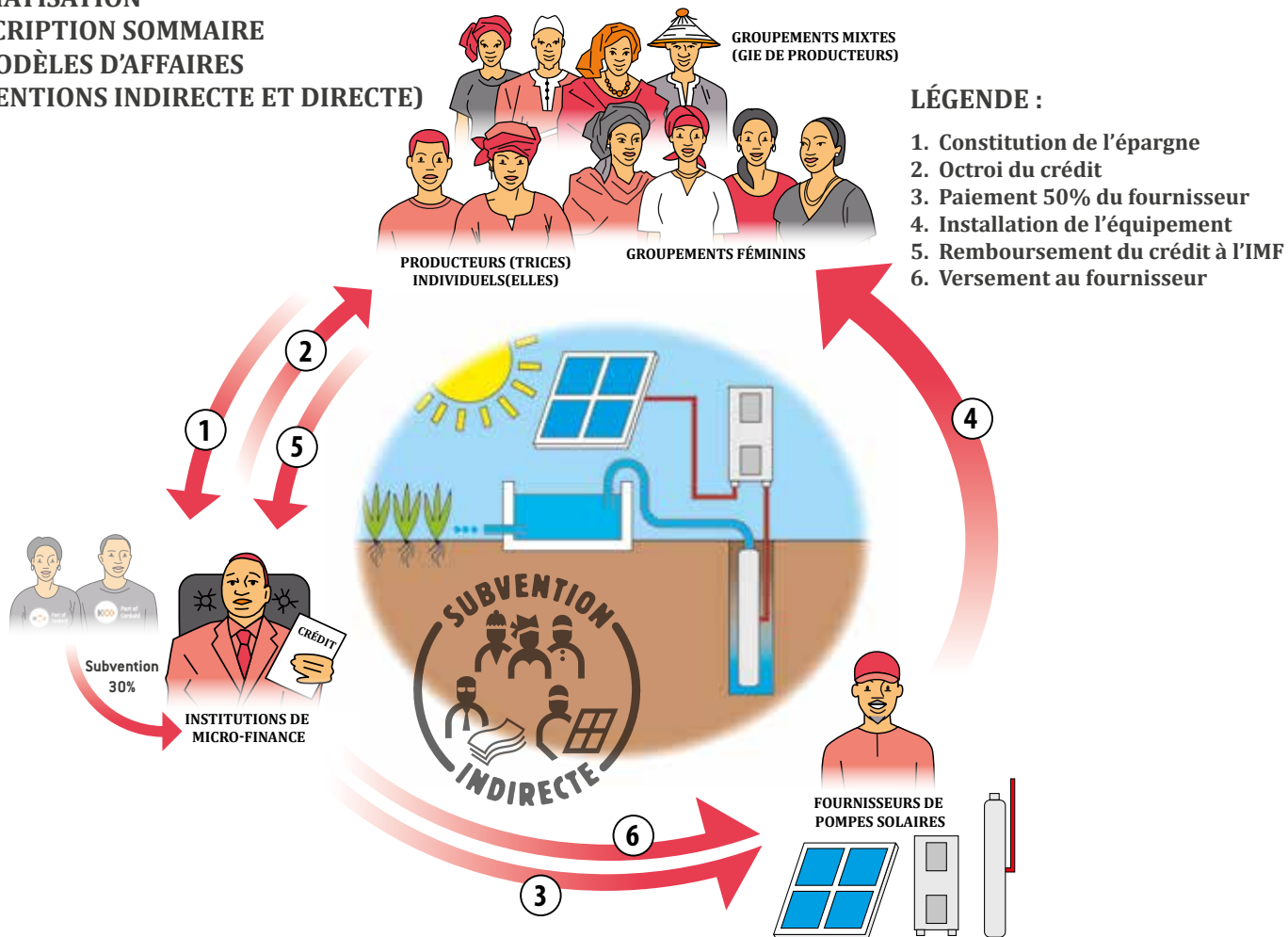
BÉNÉFICIAIRES



PARTENAIRES



**SCHEMATISATION
& DESCRIPTION SOMMAIRE
DES MODELES D'AFFAIRES
(SUBVENTIONS INDIRECTE ET DIRECTE)**



Ce modèle de financement est une subvention indirecte dans le cadre d'un partenariat tripartite, impliquant les producteurs(trices), les institutions de microfinance et les fournisseurs d'équipements solaires.



- Acteurs impliqués : Producteurs(trices), IMF, Fournisseurs solaires
- Nature du financement : Prêt avec intérêts (12% annuel dégressif)
- Durée du financement : 18 mois/36 mois
- Mode de remboursement : Par campagne de 6 mois (3 échéances) et annuel

Ce modèle de financement est construit autour du crédit et une variante superposant au crédit financier un crédit fournisseur sur la durée de remboursement du crédit financier.

Dans ce modèle, ICCO Part of Cordaid subventionne le client à hauteur de 30% du coût de l'équipement à travers l'institution de micro-finance qui le bloque dans un compte inaccessible au producteur.

Nombre de bénéficiaires et de périmètres** par IMF

	96	34	52
	46	16	1

PRINCIPALES ÉTAPES DE LA MISE EN PLACE DU MODÈLE « SUBVENTION INDIRECTE »

- **A la constitution de la demande**
Le producteur dépose une demande et constitue une caution de 10% du montant sollicité. ICCO Part of Cordaid apporte une subvention de 30% du montant du crédit et la version à l'IMF. Un dossier de crédit équipement solaire est ouvert par l'agent de crédit et présenté au comité de crédit pour approbation. L'IMF s'engage à fournir l'installation via ses partenaires fournisseurs d'équipements si le dossier est accepté.
- **Au déboursement du crédit**
Le producteur signe un contrat de crédit d'investissement solaire et s'engage à respecter les conditions de remboursements. Le fournisseur d'équipement programme avec l'IMF et le producteur la date d'installation.
- **A l'installation de l'équipement**
L'IMF verse directement au fournisseur d'équipement solaire 50% du coût total considéré comme l'avance du producteur. Le fournisseur installe l'équipement dans l'exploitation du producteur et procède aux essais et à la formation des utilisateurs.
- **Au remboursement du crédit**
Le producteur verse les échéances convenues avec l'IMF. Cette dernière solde le compte du producteur en versant le reliquat au fournisseur sur la durée du prêt.

Ce modèle de financement met en relation les producteurs(trices) avec des fournisseurs de matériel solaire sans l'intermédiation d'une institution de microfinance. Le processus de vente à crédit et ses arrangements financiers étaient directement conclus entre le fournisseur de matériel et les producteurs(trices). Les trois principaux fournisseurs impliqués dans ce modèle sont les sociétés Bonergie, PEG-Sénégal et FLEX- NRJ.



- Acteurs impliqués : Producteurs(trices), Fournisseurs solaires
- Nature du financement : Prêt à taux zéro
- Durée du financement : 18 mois
- Mode de remboursement : Par campagne de 6 mois (3 échéances)

Dans ce modèle, ICCO Part of Cordaid subventionne à hauteur de 40% du coût de l'équipement suite à un apport de 10% du producteur.

Nombre de bénéficiaires et de périmètres** par fournisseur solaire)

	170	398	133
	6	34	2

PRINCIPALES ÉTAPES DE LA MISE EN PLACE DU MODÈLE « SUBVENTION DIRECTE »

- **A la réalisation de l'étude technique du périmètre**
A la demande du producteur d'acquiescer un kit solaire, le fournisseur d'équipements se déplace sur le site du client pour une étude de faisabilité technique. Basé sur les données collectées sur le terrain, le fournisseur dimensionne une pompe et des panneaux solaires adaptés au périmètre. Le fournisseur informe le client de la pompe proposée et du prix et un contrat de crédit est signé après approbation du client.
- **A l'installation de l'équipement**
A l'installation, le client verse directement au fournisseur 10% du coût total considéré comme apport suite à la subvention de 40% apportée par ICCO Part of Cordaid. Le fournisseur installe l'équipement dans l'exploitation du producteur et procède aux essais et à la formation du producteur.
- **Au remboursement du crédit**
Le producteur verse les échéances convenues avec le fournisseur d'équipement solaire.

** Périmètres individuelles et communautaires



Quelle a été la démarche de capitalisation

Pour comparer les deux modèles à capitaliser, la démarche de capitalisation s'est basée sur une approche combinant des méthodes qualitatives et quantitatives incluant la revue documentaire, la collecte de données sur le terrain et leur analyse.

La revue documentaire a consisté en une analyse critique de la documentation portant sur le projet, ses interventions et résultats en lien avec les modèles d'affaires solaires et les informations sur l'utilisation de solutions de pompage solaire.

Les enquêtes ont combiné le volet quantitatif et le volet qualitatif. Elles ont suivi un processus comprenant l'élaboration des outils (questionnaires, check listes d'entretiens), la formation des enquêteurs locaux, la conduite des enquêtes de terrain, et l'analyse des données. Des questionnaires propres à chaque modèle d'affaires pour l'accès au solaire et des interviews individuelles ou en focus-groups avec les différentes catégories d'acteurs ont été réalisés. Des check-lists d'entretien ont été élaborées en direction des IMF et des fournisseurs pour évaluer leur degré de satisfaction par rapport aux mécanismes mis en place, et par rapport à la capacité de pérennisation des acquis, les facteurs positifs ou négatifs qui influencent leur jugement et leurs recommandations pour le futur.

L'enquête quantitative avait pour but de déterminer le pourcentage de satisfaction des bénéficiaires et de mesurer leur appréciation des services rendus. L'enquête qualitative a permis d'approfondir les données quantitatives, mais également d'analyser les points forts et points faibles des mécanismes, le comportement et l'opinion des bénéficiaires par rapport aux deux modèles de financement indirect et direct proposés.

La capitalisation a aussi utilisé une matrice genre dont le but était d'analyser les changements ressentis par les femmes et les jeunes en termes de statut, d'accès aux ressources, d'amélioration des conditions de travail, d'allègement de leur charge de travail et de gestion efficace de leur temps.



Quelles ont été les cibles des enquêtes réalisées

Les productrices et leurs groupements, les IMF et les fournisseurs d'équipements solaires ont été les principales cibles de l'étude de capitalisation. Les enquêtes ont été menées dans 25 villages localisés dans 7 des 11 zones d'intervention du projet CORRAP (voir carte p. 3).

Un échantillon de 114 bénéficiaires (63 femmes et 51 hommes) représentatif des producteurs/trices et groupements a été retenu pour les entretiens (individuels en présentiel ou par téléphone) dont 23 pour le modèle d'affaires indirect et 91 pour le modèle d'affaires directes. Des entretiens avec les autres acteurs (2 IMF et 3 fournisseurs) ont également été conduits.

Des récits de changements ont aussi été rédigés aussi pour documenter les résultats en faisant un focus sur un bénéficiaire et sa perception des changements vécus, son itinéraire avec le projet expliquant les changements constatés, ainsi que ses ambitions et ses perspectives d'avenir.





Quels sont les principaux résultats issus de la capitalisation

Les résultats obtenus suite à la collecte des données pour les deux modèles d'affaires auprès des différents acteurs ont fourni des éléments d'appréciation d'ensemble de la conduite des expériences capitalisées. Les approches et mécanismes développés dans chacune de ces deux initiatives d'appui à l'accès au solaire ont été analysés et les effets/changements documentés.

Sur la stratégie de mise en œuvre



Dans le modèle d'affaires avec subvention indirecte le projet a privilégié une approche impulsée par la demande, en particulier celle des producteurs(trices) à trouver des solutions pour réduire leurs charges de production énergétiques. Dans ce modèle, la dynamique est portée par des Institutions de

Micro-Finances locales, sur la base d'un accord de financement conclu entre ICCO et ces IMF.

La porte d'entrée vers les producteurs(trices) est l'IMF avec son portefeuille de clientèle. L'IMF identifie les clients potentiellement intéressés, et identifie un fournisseur d'équipement avec lequel elle signe un contrat de prestation. Une subvention est accordée par ICCO au producteur à hauteur de 30 % avec un versement au niveau du compte domicilié à l'IMF, et un apport de 10 % par le producteur (caution). La durée du crédit de 70% est de 36 mois avec trois échéances annuelles pour ce qui concerne la mutuelle de MEC FADEC NJAMBUR au taux d'intérêt annuel dégressif de 12%. Dans le cas de la mutuelle UFM/MECZOP, elle est de 18 mois, avec des échéances semestrielles.



Le modèle d'affaires avec subvention directe met en relation les producteurs(trices) avec des fournisseurs de matériel solaire sans l'intermédiation d'une IMF. Le processus de vente à crédit et ses arrangements financiers sont directement conclus entre le fournisseur de matériel et les producteurs(trices). Les

trois principaux fournisseurs impliqués dans ce modèle sont les sociétés Bonergie, PEG-Sénégal et FLEX- NRJ.

Les modalités de prêts sont les mêmes pour Bonergie et PEG-Sénégal. ICCO octroie une subvention équivalente à 40 % du prix du matériel, le producteur fournit un apport de 10% au départ et le reliquat de 50 % doit être payé par le producteur au fournisseur sur une durée maximale de 18 mois. Un service après-vente est prévu dans le contrat. De plus, le producteur est formé à l'utilisation du matériel et une garantie de deux ans est incluse pour assurer le suivi.

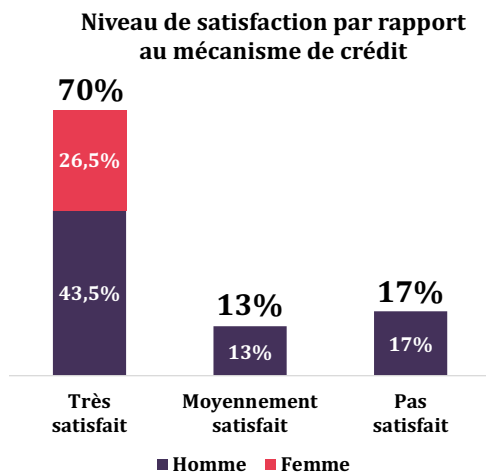
Spécifiquement, dans le cas de Flex NRJ, ICCO a subventionné pour le GIE de Sanar Wolof (Saint-Louis) le matériel à hauteur de 80 % dans le cadre d'une opération pilote de pompage des eaux de surface touchant deux organisations bénéficiaires.

Sur la satisfaction par rapport au mécanisme d'acquisition à crédit des équipements



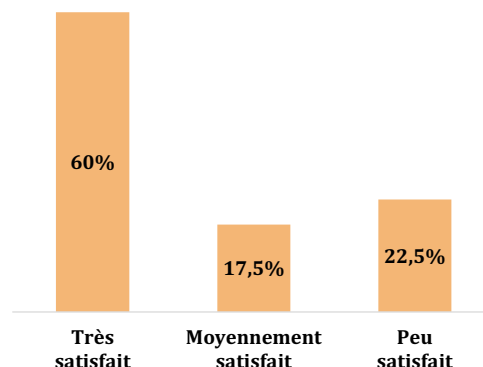
Le modèle de subvention indirecte a rendu possible, au bout de deux ans de collaboration, l'acquisition d'équipements solaires, pour au moins 60 producteurs(trices) et deux groupements de 22 et 30 membres, répartis principalement dans la région de Louga et spécifiquement dans les départements de

Louga et Kébémér. Près de 70 % des bénéficiaires s'estiment très satisfaits du mécanisme de crédit mis en place. Il convient de noter que toutes les femmes productrices individuelles enquêtées, sont dans cette catégorie.



Ce système de crédit a permis aux producteurs(trices) d'être plus indépendants(es) vis à vis du carburant, mais aussi de faire des économies sur les charges d'exploitation. En effet, les dépenses de fonctionnement de la motopompe pouvaient atteindre entre 40 et 60 % de leur budget.

Appréciation de la durée de traitement de la demande



La prise en charge de la demande s'est faite dans des délais très raisonnables pour 60 % des bénéficiaires. Certains d'entre eux, ont pu acquérir les équipements moins de deux semaines après avoir introduit leur demande. Les insatisfactions relatives à la prise en charge de la demande concernent d'abord, les délais, avec une durée de traitement jugée trop longue, allant jusqu'à un mois, et même plus pour certains bénéficiaires. Elles concernent aussi l'inadéquation de l'équipement par rapport aux besoins exprimés par le bénéficiaire.

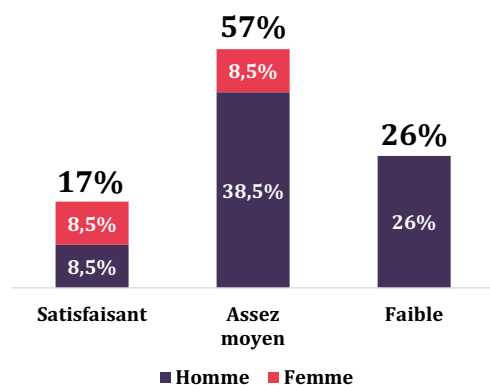
Les bénéficiaires s'estiment très satisfaits, à 60 % de l'IMF avec laquelle ils/elles ont travaillé. Ici encore, toutes les femmes enquêtées se trouvent dans la catégorie « très satisfait ». A noter que 22 % et 17 % sont respectivement peu et moyennement satisfaits à cause des problèmes de durée de traitement évoqués plus haut et, aussi, à cause du déficit de communication de l'IMF sur l'état d'avancement de la procédure.

Bien qu'ils aient eu un entretien initial avec le responsable des IMF, des bénéficiaires étaient dans l'impossibilité d'avoir des informations sur l'état d'avancement de leur demande. De plus, ils soutiennent que le contenu du contrat n'a pas fait l'objet d'une explication, surtout pour les producteurs(trices) non instruits en français, et que les taux d'intérêts appliqués n'ont pas été discutés.

En outre, il a été noté une inégalité dans la durée de traitement des demandes due aux procédures administratives. Pour la mutuelle de MEC FADEC NJAMBUR, une ancienneté d'un mois est requise pour bénéficier d'un crédit, ce qui a été appliqué pour les nouvelles adhésions dans le cadre du partenariat avec ICCO Part of Cordaid. Par contre, pour la mutuelle de UFM/MECZOP, le bénéficiaire était immédiatement éligible dès lors que les critères d'adhésion étaient réunis.

Cinquante sept pour cent (57 %) des bénéficiaires questionnés apprécient moyennement le montant du crédit alloué tandis que 26 % le trouvent faible. Ce sont les hommes qui sont les plus critiques sur ce plan. En réalité, la proposition de ce prêt sur le solaire est perçue comme une opportunité qu'ils ont saisie grâce à la mutuelle qui les a retenus parmi d'autres producteurs. S'ils avaient eu toute la latitude de choisir, peut-être qu'ils définiraient d'autres modalités comme on le verra plus loin. Ils sont surtout peu ou moyennement (45 %) satisfaits des taux d'intérêt qu'ils auraient volontiers renégociés. Mais 52 % sont tout de même satisfaits de la durée des remboursements.

Appréciation du montant subventionné

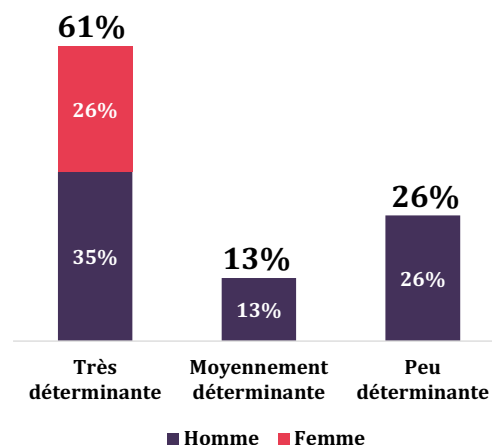


Le mécanisme de subvention a été très déterminant dans l'atteinte des résultats de production pour 61 % des enquêtés. La disponibilité de l'eau a permis aux producteurs d'optimiser la superficie disponible, avec une augmentation du niveau des rendements et des revenus.

... « Comme on arrive à avoir de l'eau dès le lever du soleil jusqu'à environ 17 h, ou même plus tard, parfois, j'ai pu mettre en valeur avec la pompe plus de 600 m² et récolter plus de 600 sacs alors qu'auparavant je n'avais que 200 sacs ou moins » ...

Une productrice à Potou

Appréciation du caractère déterminant de la subvention dans la conduite des activités des bénéficiaires

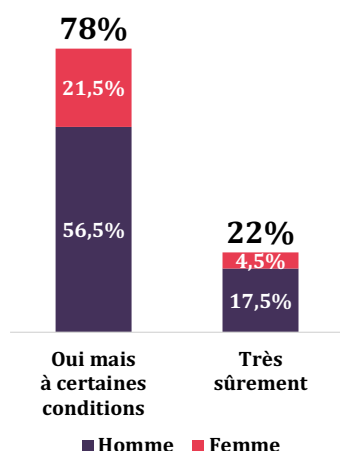


Toutefois le pourcentage cumulé de producteurs n'ayant pu ou moyennement atteindre les résultats attendus est de 39 %. Les causes sont diverses et l'une d'entre elles concerne les difficultés de gestion de la facturation de l'eau au niveau des périmètres. C'est le cas, en particulier, du périmètre du GIE mixte Wakhal Diam de Louga regroupant une quarantaine de membres. La pompe solaire y est associée à un système d'adduction de l'eau lié au forage sur place. Le périmètre a été subdivisé en 41 parcelles de 25m/50m, disposant chacune de compteurs individuels, avec un prix de l'eau facturé à 150 FCFA/m³. Après la première campagne, la majorité des membres n'ont pas pu assurer le paiement de la facture d'eau au niveau de leur parcelle, et beaucoup d'entre eux se sont désistés. Les conditions de paiement étaient jugées trop élevées, et pour ces deniers un allègement des charges d'exploitations qui était attendu avec l'acquisition de l'équipement solaire n'a pas été suivi d'effet.

De plus, les problèmes phytosanitaires au niveau de certains périmètres ont aussi causé des pertes considérables de la production, ce qui a compromis le respect des engagements financiers, comme c'est le cas du GIE Mbaye Mbaye à Louga. Ce groupement de femmes constituées de 22 membres, a fortement apprécié le mécanisme de subvention et sa collaboration avec le projet, avec lequel il a pu bénéficier d'un appui financier et de renforcement des capacités des techniques agricoles. Le matériel acquis pour leur périmètre communautaire était de bonne qualité. Pour les campagnes 2021 et 2022 elles ont pu réaliser respectivement des chiffres d'affaires de 2 615 487 FCFA et de 9 787 711 FCFA avec une utilisation de la pompe solaire pour la dernière année et un remboursement du crédit octroyé à hauteur de 59 % du prix global de l'équipement. Cependant, comme évoqué plus haut, l'attaque d'insectes en culture hors saison 2022-2023 a entraîné une forte perte de la production. Les interventions de techniciens, dont celui du projet, n'ont pas pu apporter de solutions adéquates. Aussi, les conditions de remboursement du reliquat du crédit semblent fortement compromises, selon les productrices.

Malgré les difficultés parfois rencontrées, 78 % des bénéficiaires enquêtés se disent prêts à renouveler cette expérience mais à certaines conditions. La révision des modalités de remboursement a été la principale condition citée, suivie d'une demande de clarification sur le montant exact de la subvention octroyé par le projet pour l'achat de l'équipement solaire.

Expérience à renouveler



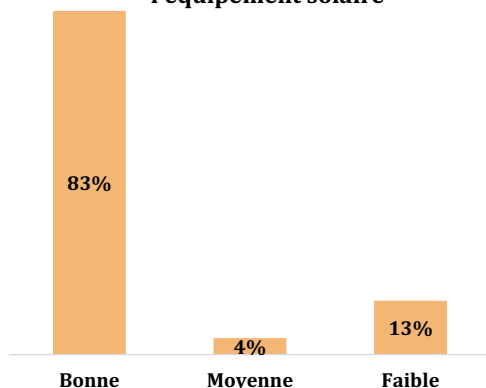
Seuls 22 % des producteurs(trices) sont prêts(es) à renouveler l'expérience avec les conditions définies par le contrat initial. En fait, il n'y a aucun doute à leur niveau que le solaire est beaucoup plus avantageux que les autres sources d'énergie. Ce sont surtout les modalités qui accompagnent sa mise en place, qui sont assez exigeantes.

D'autre part, pour 52% des bénéficiaires enquêtées, les modalités de remboursement du crédit sont à revoir pour mieux pérenniser ce modèle. Ils les jugent très difficiles à respecter pour un producteur agricole et estiment qu'elles devront être revues de façon concertée. Le temps imparti entre les échéances, à savoir tous les six mois sur une durée de 18 mois, a été jugé insuffisant. Les paiements sont soutenus par une bonne campagne agricole et les bénéficiaires affirment qu'il n'est pas aisé d'honorer tous ses engagements financiers sur la base des revenus d'une seule saison. A cela s'ajoutent des facteurs imprévisibles tels que les aléas climatiques, les incertitudes du marché et de la commercialisation.

De plus, 17 % des bénéficiaires enquêtés souhaiteraient que le montant de la subvention soit discuté, alors que d'autres s'interrogent même sur son existence, et 9 % pensent qu'il faudrait être vigilant sur le choix des fournisseurs de matériels en raison du service après-vente qu'ils jugent inefficace.

En ce qui concerne la qualité du matériel solaire, elle est appréciée par 83 % des bénéficiaires enquêtés. Quatre pour cent (4 %) la considèrent néanmoins moyenne et 13 % faible, en raison du faible rendement des panneaux solaires ou de la faible puissance des pompes mises en place qui ne fournissent pas le débit d'eau escompté.

Appréciation de la qualité de l'équipement solaire



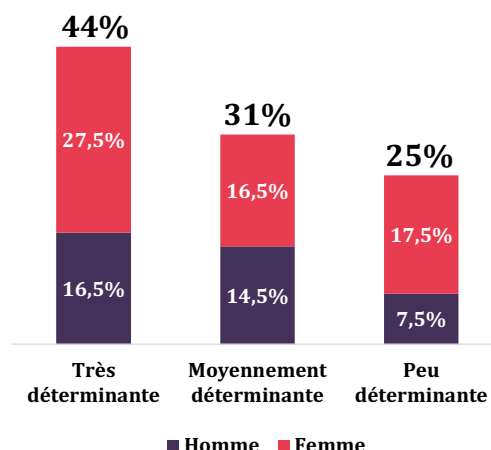
D'après un producteur de Louga, certaines pompes ne sont pas assez puissantes face à la profondeur des puits, qui peuvent atteindre parfois plus de 35 mètres. Cet aspect mérite, selon lui, un diagnostic plus approfondi lors des installations.

De l'avis de la plupart des bénéficiaires questionnées, le coût des équipements est très élevé au regard de ce que d'autres fournisseurs peuvent proposer sur le marché. Certains d'entre eux fondent leurs arguments sur des informations obtenues sur Internet en vue de corroborer les prix proposés et d'apprécier la qualité et la capacité du matériel reçu.



Pour le modèle d'affaires avec subvention directe, les résultats de l'enquête de satisfaction montrent que le mécanisme de subvention n'a été très déterminant dans l'atteinte des résultats de production que pour 44% des bénéficiaires enquêtés. Trente et un pour cent (31 %) pensent qu'il a été moyennement déterminant et 25 % peu déterminant. Dans ces deux dernières catégories, les femmes représentent 34%.

Appréciation du caractère déterminant de la subvention dans la conduite des activités des bénéficiaires

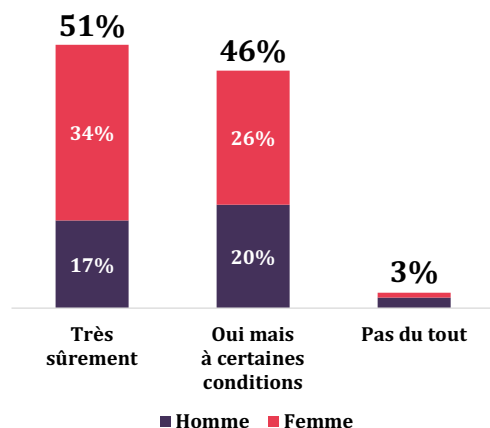


Ces résultats s'expliquent surtout par les problèmes d'installation et de démarrage que des groupements et des producteurs(trices) individuels(elles) ont rencontré, particulièrement dans les régions Sud et Centre du Sénégal. Par exemple, dans le cas du GIE Famakoy dans la zone de Sédhieu, la pompe n'a jamais pu fournir le débit d'eau souhaité et le problème pourrait être lié à un affaissement du substrat logeant la source d'eau selon l'expert technique de ICCO Part of Cordaid. Par conséquent, la production récoltée lors de la dernière campagne (1 tonne d'oignons et autres légumes) a été très en deçà des espérances (2,5 à 3 tonnes escomptées).

A côté de ces expériences négatives, des réussites collectives ou individuelles ont été enregistrées. Ainsi, le GIE de Lerane Coly, dans la zone de Foundiougne, est tout à fait satisfait d'avoir acquis ce matériel qui lui a permis de développer largement sa production. C'est aussi le cas du producteur individuel Mohamed Gueye de Passy Mbiteyene qui se plaignait de dépenser trop d'argent et de ne pas faire de bénéfices avec sa motopompe, ce qui n'est plus le cas aujourd'hui.

A la question de savoir si c'est une expérience qu'ils/elles renouvèleraient, 51% des bénéficiaires enquêtés répondent qu'ils le feraient très sûrement tandis que 46% indiquent que ce serait sous certaines conditions. Il faut noter que malgré les problèmes de démarrage de leurs installations, en particulier au Sud, les femmes sont prêtes à continuer l'expérience.

Expérience à renouveler



Ainsi, quand on interroge les enquêt(e)s sur ce qu'il faudrait changer dans les modes d'acquisition des équipements de pompage solaire pour mieux pérenniser ce modèle d'affaires direct, ils/elles pensent d'abord aux modalités de remboursement (32 %), ensuite aux fournisseurs de matériel (15 %) et au montant de la subvention (8 %).

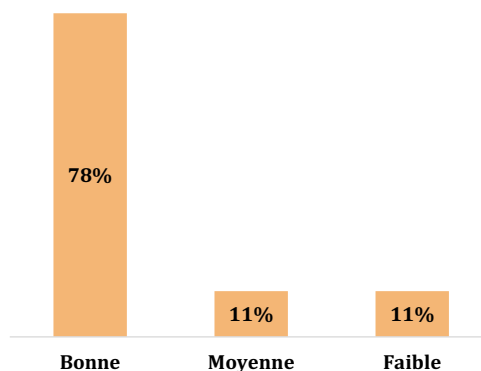
Quand les bénéficiaires producteurs(trices) parlent des modalités de remboursement, ils pensent, par exemple au délai de 18 mois de remboursement fixé dans le cas de PEG Sénégal et de Bonergie. Le délai, basé sur l'hypothèse de 3 campagnes en 18 mois, est jugé trop court par les producteurs(trices). A Bafanding par exemple, les bénéficiaires expliquent que 3 campagnes en 18 mois ne sont pas faisables dans leur contexte. D'autres expliquent qu'il y a beaucoup d'aléas non-maîtrisables tels que le marché et la commercialisation qui impliqueraient d'être plus souple sur les délais.

A noter que quand les enquêt(e)s parlent des fournisseurs de matériels, ils ne pensent pas à la qualité du matériel qu'ils jugent bonne à 78 % mais davantage au prix et à la souplesse du fournisseur par rapport aux conditions de paiement.

Des producteurs(trices) pensent par exemple que le matériel acheté à crédit à PEG Sénégal était trop cher comparé aux prix du marché, tandis que d'autres se plaignent que le fournisseur puisse arrêter à distance la pompe en cas de non-paiement (cas de Bonergie) sans se soucier de l'impact négatif que cela peut avoir sur le développement des cultures.

Bonergie a toutefois précisé qu'il n'y a eu aucun cas de litige bien qu'il reconnaisse que le taux de remboursement de la première tranche est assez faible, tournant autour de 25 % du crédit global alors que 33 % étaient prévus. PEG Sénégal indique aussi qu'aucun conflit avec les bénéficiaires n'a été enregistré dans le processus de recouvrement. En effet, si le client ne paye pas à l'échéance indiquée, il peut bénéficier d'un délai supplémentaire d'un mois, qui sera suivi d'une lettre de mise en demeure avec des rappels une fois par semaine. S'il est avéré que le producteur est confronté à des aléas de commercialisation ou de mauvaise production, un montant minimum est demandé. A défaut, la pompe lui serait retirée pour non-paiement mais ce cas de figure n'a pas encore été rencontré dans le partenariat avec ICCO Part of Cordaid.

Appréciation de la qualité de l'équipement solaire

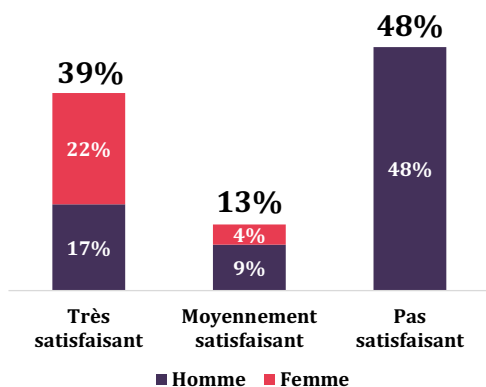


Sur la pérennisation des installations et le service après-vente



En considérant que près de 48 % des producteurs ne sont pas satisfaits du service après-vente, et que 13 % le sont moyennement, la performance du service après-vente semble être remise en question. Le niveau d'insatisfaction est particulièrement très élevé chez les hommes, qui constituent la grande majorité des producteurs individuels. Ceux-ci estiment qu'il y a une absence de suivi de la remontée des informations sur les pannes signalées, l'intervention des techniciens pouvant prendre parfois plusieurs jours et parfois même être sans suite, avec comme conséquence une perte d'une partie de la production. Les visites de maintenance périodiques prévues dans la garantie de deux ans, ne sont pas toujours respectées par certains fournisseurs. Certains producteurs ont affirmé que depuis l'installation de leur pompe, ils n'ont pas eu la visite d'un technicien.

Appréciation du service après-vente

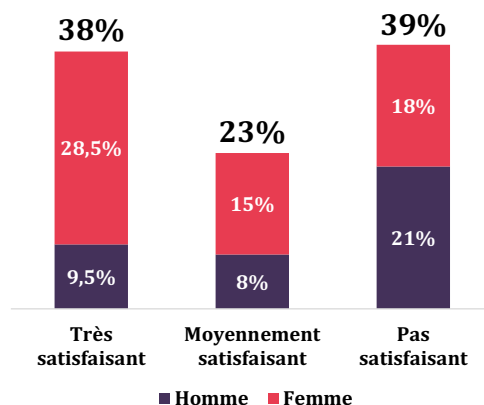


Nonobstant l'irrégularité du service après-vente qui devait assurer le transfert de compétences sur la gestion de l'équipement, 65 % des bénéficiaires s'estiment capable d'assurer la maintenance de leur équipement.



Les opinions des producteurs/trices enquêté(e)s sont très partagées sur le service après-vente. En effet, 38,5 % sont très satisfaits, le même pourcentage est insatisfait tandis que 23 % ne sont que moyennement satisfaits. Les femmes sont majoritaires dans la catégorie « Très satisfait » (plus de 25 %) en raison du fait que dans les groupements qui ont connu de la réussite, l'aspect suivi et maintenance est souvent pris en charge par un homme, le « Gorou Mbotaye ». Quand les producteurs/trices ne sont pas satisfaits, ils/elles reprochent souvent aux fournisseurs de ne pas assurer des missions régulières d'entretien et de maintenance prévues comme dans le modèle de subvention indirecte.

Appréciation du service après-vente



Le GIE Bafanding indique que le seul déplacement du technicien sur le terrain n'a pas réglé durablement leur problème. Mohamed Gueye dans la zone de Passy Mbiteyene (Foundiougne) indique aussi que le fournisseur PEG n'a pas vraiment assuré l'entretien. Dans d'autres cas, comme à Sanar, le service après-vente a été lent à réagir après un appel d'urgence ce qui a conduit les productrices à payer elles-mêmes un technicien pour réparer leur panne (une fuite importante d'eau sur le flexible).

A la question de savoir si les bénéficiaires se sentent capables d'assurer seuls l'entretien du matériel, la réponse est non à 70 % de la part des producteurs/trices avec environ 50 % des femmes dans cette catégorie. Cela relativise donc les indications des fournisseurs sur le savoir-faire conféré aux producteurs/trices pour l'entretien et la maintenance des équipements.



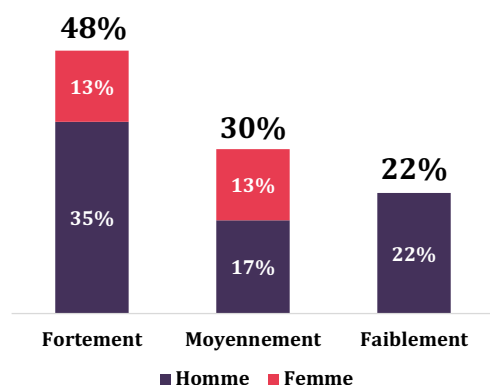
Sur le développement/consolidation des activités agricoles notamment horticoles



Il ressort des enquêtes que l'activité agricole s'est fortement consolidée pour 48 % des producteurs(trices), moyennement pour 30 % et faiblement pour 22 % d'entre eux. Les femmes se retrouvent dans les catégories «moyennement» et «fortement».

Il y a 25 % des producteurs(trices), dont la moitié sont des femmes, qui affirment avoir augmenté la superficie emblavée, et amélioré leur production avec moins de temps d'arrosage et moins de main-d'œuvre.

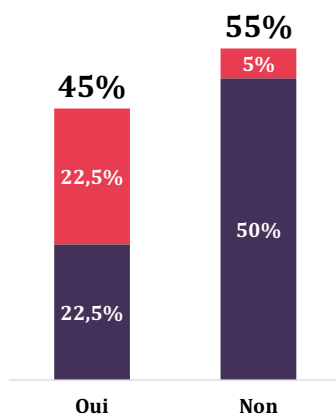
Développement ou consolidation des activités agricoles



Plus de 50 % des producteurs(trices) n'ont pas fortement consolidé leur production. L'une des contraintes les plus évoquées est l'inadaptabilité de la puissance ou du nombre des panneaux solaires installés. Certains panneaux ne peuvent pas fournir toute l'énergie nécessaire pour assurer le pompage des besoins en eau. Ces cas de figure sont plus fréquents dans le département de Kébémér. Les autres contraintes, selon les producteurs(trices), sont les prix élevés des intrants agricoles, la qualité des semences et l'accès limité à des facilités de crédit. Au vu de tous ces facteurs, on comprend que la majorité des bénéficiaires, soit 55 %, n'aient pas produit de nouvelles activités agricoles.

Néanmoins, les producteurs(trices) effectuent en moyenne deux campagnes en contre-saison froide et en hivernage. Quarante cinq pour cent (45 %) ont introduit de nouvelles spéculations surtout orientées vers la diversification des produits horticoles, et l'introduction de cultures céréalières et de rente comme l'arachide.

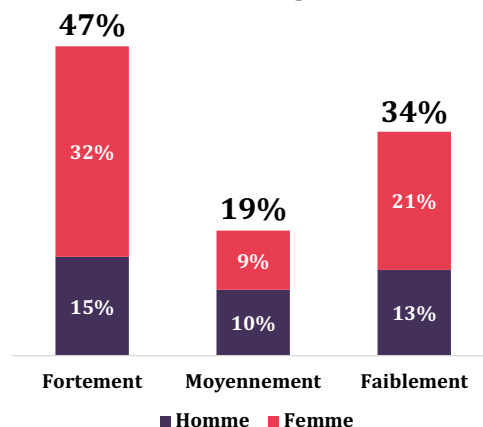
Création de nouvelles activités agricoles



Dans ce modèle d'affaires, les résultats sont plutôt moyens en termes de développement ou de consolidation des activités agricoles et horticoles. En effet, 47 % des bénéficiaires indiquent qu'ils les ont fortement développées, 19 % moyennement et 34 % faiblement. Il convient de noter qu'il y a assez peu de femmes qui indiquent avoir fortement développé leurs activités (9 %).

Il y a 25 % des producteurs(trices), dont la moitié sont des femmes, qui affirment avoir augmenté la superficie emblavée, et amélioré leur production avec moins de temps d'arrosage et moins de main-d'œuvre.

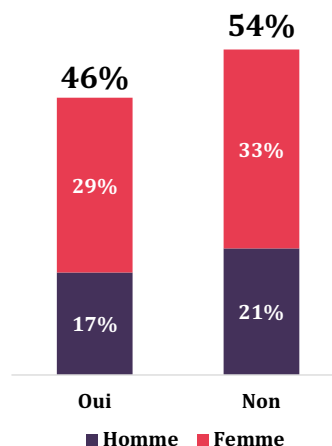
Développement ou consolidation des activités agricoles



C'est dans le Sud et le Centre que les périmètres maraîchers n'ont pas pu voir leurs activités se développer à cause des contraintes infrastructurelles telles que l'absence de clôtures. Le GIE de Lerane Coly fait figure d'exception. En effet il a récolté 115 sacs d'oignons lors de la dernière campagne, en plus des portions individuelles de 15 kg offertes à chaque membre, et a réalisé un chiffre d'affaires de 2 025 000 fcf. En revanche, beaucoup de bénéficiaires, particulièrement dans les régions du Nord, ont pu élargir les surfaces emblavées grâce au solaire et développer leur production horticole.

Dans un tel contexte, il est compréhensible que la création de nouvelles activités économiques ne soit pas prépondérante. La majeure partie des bénéficiaires (54 %), parmi lesquels environ 33 % de femmes, indique ne pas avoir créé de nouvelles activités économiques. Dans le cas contraire, les nouvelles activités se concentrent le plus souvent encore autour du maraîchage (63 % des nouvelles activités dont 40 % par les femmes) avec l'ajout de nouvelles spéculations rendu possible par l'extension de la surface emblavée. Quant au GIE Lerane Coly, cité plus haut, il a pu développer la culture du maïs entre deux saisons et peut espérer en tirer un bon chiffre d'affaires.

Création de nouvelles activités agricoles



Sur le choix des partenariats de mise en œuvre de l'intervention



ICCO a emprunté des approches à la fois communautaires et individuelles, mais en choisissant de travailler avec des institutions de micro-finance pour promouvoir son modèle d'affaires de subvention indirecte. Ce modèle qui implique une participation du bénéficiaire au financement de l'acquisition de l'équipement, donne plus de garantie d'appropriation et de responsabilisation des producteurs(trices) que le modèle caritatif. En plus, les IMF sont plus aptes à s'insérer dans ce type de projet que les banques classiques qui sont généralement assez frileuses et prêtent à des conditions qui souvent ne sont pas accessibles au producteur moyen sénégalais.

C'est dans cette optique que le projet CORRAP a choisi comme partenaires deux IMF, à savoir UFM/MECZOP de Louga et MEC FADEC NJAMBUR de Kébémér. Cela fait suite à une collaboration entre les institutions qui date de 2016. Le taux d'investissement est estimé à 72 000 000 FCFA (32 000 000 pour les individuels et 40 000 000 pour les communautaires) pour UFM/MECZOP, et à plus de 26 000 000 FCFA pour MEC FADEC NJAMBUR. En octobre 2022, les taux de recouvrement pour la première tranche, étaient estimés à 80% pour UFM/MECZOP et 52 % pour MEC FADEC NJAMBUR. Deux litiges ont été enregistrés, à Gabar et à Potou avec l'IMF UFM/MECZOP, ayant comme conséquence le retrait de la pompe aux bénéficiaires.

Outre la mise en relation entre le producteur et le projet, les IMF aident au choix du producteur et constituent des canaux de transmission et de partage de l'information entre les entités. Les IMF se chargent d'aviser les fournisseurs pour qu'ils prennent en charge les pannes techniques signalées et appuient également les producteurs(trices) en leur proposant des crédits de semences et d'engrais. Ces résultats ont fait des IMF des structures plus proches des producteurs(trices), qui semblent être pour eux des partenaires stratégiques et un moyen plus propice pour acquérir des équipements solaires.

Néanmoins, les bénéficiaires soulignent que la sélection des fournisseurs devrait faire l'objet d'un choix concerté. Les prix des équipements et les intérêts imposés devraient aussi faire l'objet d'une communication plus claire. Tous les producteurs ne semblent pas être au même niveau d'information.

La mise en œuvre de ce partenariat a permis aux IMF de renforcer leur positionnement institutionnel, à l'image de l'UFM/MECZOP de Louga qui a élargi son intervention à trois nouveaux partenariats sur la base de ce modèle d'affaire (GIZ, Energy 4 Impact, IGravity) et avec des montants beaucoup plus substantiels de subventions. La MEC FADEC NJAMBUR est en négociation avec des institutions pour répliquer le modèle.



ICCO a choisi, dans le deuxième modèle, de mettre en relation directe les producteurs(trices) avec les fournisseurs de matériel solaire. Les fournisseurs retenus ont une expérience reconnue dans le développement de modèles d'affaires avec ces derniers.

Le business model développé n'a pas été une première pour certains fournisseurs. L'arrivée d'ICCO Part of Cordaid comme acteur de la chaîne de financement, a renforcé les modèles de business existants et réduit les risques de non-paiement dans la mesure où il n'existe aucune garantie fournie par le producteur.

La collaboration avec ICCO Part of Cordaid a impacté sur le portefeuille et les activités des fournisseurs partenaires de façon générale. Outre les bénéficiaires du projet, des producteurs(trices) à titre personnel se sont rapprochés d'eux. L'existence de partenaires techniques et financiers dans les zones d'intervention du projet a donné plus de visibilité aux fournisseurs. Des perspectives de nouveaux partenariats sont en vue comme c'est le cas pour le GIE Femmes Entreprise de Saint-Louis, qui a bénéficié du soutien financier d'un autre projet suite aux résultats enregistrés avec l'acquisition de la pompe solaire.

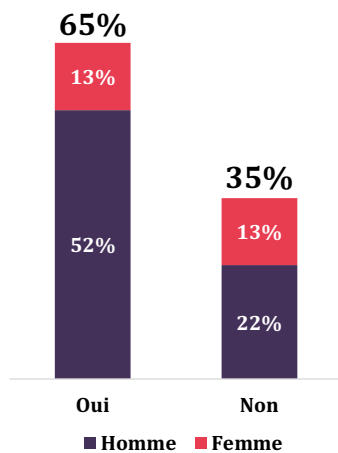


Sur le renforcement du positionnement économique et social des jeunes et des femmes au sein de leurs communautés



Selon les enquêtes réalisées, 65 % des bénéficiaires, dont 13 % de femmes, ont vu leur statut économique et social évoluer. Le renforcement des capacités de production, l'allègement de la charge de travail et l'augmentation des revenus constituent les critères les plus souvent retenus par eux. La suppression des frais de carburant a eu un réel impact sur les coûts des charges d'exploitation. Les économies réalisées à ce niveau leur ont permis d'investir dans la production, et cela s'est accompagné d'une meilleure gestion de l'eau et du temps d'arrosage avec moins de main-d'œuvre.

Changement de statut économique et social



On peut estimer que le solaire a aidé 65 % des bénéficiaires enquêtés à atteindre leurs objectifs économiques et sociaux. Ces importants investissements, s'ils sont pérennisés, auront un impact certain sur l'amélioration des revenus et la sécurité alimentaire des personnes touchées.

... « Il y a eu une réduction nette de la main-d'œuvre et, avec les économies sur le gazoil, j'ai pu investir sur un système d'irrigation au niveau de ma parcelle. Avec l'augmentation de la production et des revenus, j'ai pu aussi investir dans la gestion de la maison familiale et sur l'éducation des enfants de la concession »...

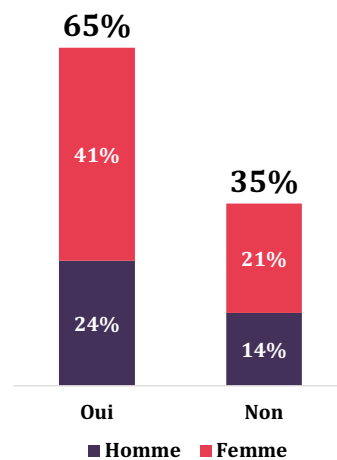
Une productrice à Louga



Soixante cinq pour cent (65%) des producteurs dont 41% de femmes, pensent que leur statut économique a changé avec cette expérience.

L'analyse des réponses fournies par les bénéficiaires montre que quatre critères principaux autour desquels se groupent leurs arguments ressortent. Le plus cité est le renforcement de la capacité de production avec 37 % des réponses. Ensuite suivent l'augmentation des revenus (19%), l'allègement de la charge de travail (14%) et les disponibilités alimentaires pour la consommation du ménage (10%).

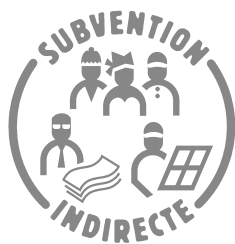
Changement de statut économique et social





Quels sont les points forts et les points faibles des deux modèles

En passant en revue les réponses aux différentes questions posées dans l'exercice de capitalisation, les points forts et les points faibles des modèles de subvention indirecte et de subvention directe sont résumés dans les tableaux ci-dessous.



Points forts

- Appréciation globalement positive du mécanisme de crédit
- Accès aux crédits des petits producteurs(trices)
- Bonne appréciation de la qualité de l'équipement solaire
- Appréciation généralement positive de la collaboration avec IMF, Peu de litiges enregistrés
- Bon potentiel de contractualisation entre petits producteurs(trices) et les IMF
- Changement positif du statut économique et social pour la majeure partie des bénéficiaires de kits solaires



Points faibles

- Montant de la subvention moyennement apprécié
- Faible appréciation du service après-vente
- Non implication des producteurs(trices) sur le choix des équipements et leur prix
- Durée limitée au temps de l'intervention du projet, inexistence d'une stratégie de sortie du projet
- Faible développement ou consolidation des activités de la majeure partie des bénéficiaires
- Non création de nouvelles activités par la majeure partie des bénéficiaires
- Faible appréciation de l'accompagnement technique



Points forts

- Bonne qualité des matériels fournis
- Peu de litiges entre fournisseurs et clients
- Renforcement des modèles d'affaires existants avec l'intervention d'ICCO Part of Cordaid et augmentation de la clientèle des fournisseurs
- Impacts positifs du modèle sur les bénéficiaires en termes d'augmentation de revenu, de renforcement de la capacité de production, d'allègement de la charge de travail et de disponibilités alimentaires



Points faibles

- Manque d'étude approfondie prenant en compte des paramètres sociaux et organisationnels de faisabilité
- Insuffisante flexibilité des fournisseurs sur les échéances de remboursement du prix de l'équipement
- Appréciation des clients sur le service après-vente
- Faible appréciation de l'accompagnement technique
- Pas assez de développement ou de création de nouvelles activités
- Risques sur les impayés supportés par le fournisseur



Quelles sont les leçons tirées

L'analyse et la comparaison des résultats des enquêtes sur les deux modèles de subvention pour l'accès au pompage solaire permettent de tirer les leçons suivantes :

- Les résultats du questionnaire confirment une tendance qui avait été perçue dans la base de données des bénéficiaires, en termes de balance de genre : il y a une prédominance des hommes dans le modèle 1 (subvention indirecte) où ils constituent 67 % des bénéficiaires, tandis que les femmes sont plus présentes dans le modèle 2 (subvention directe) où elles constituent 79 % des effectifs.
- On note une approche genre limitée à des aspects quantitatifs, les données ont été peu analysées au regard d'une approche genre mais l'ont été au regard d'un indicateur (50 % de femmes bénéficiaires et 30 % de jeunes). L'accès aux équipements solaires pour les femmes a été effectif, mais des effets et actions n'ont pas été produits en termes de facilité d'accès au crédit pour les femmes, dont les jeunes filles.
- Il est noté une orientation majoritairement masculine du portefeuille des IMF et des fournisseurs de matériels. Cela peut-être lié à l'insuffisance de garanties que peuvent présenter les femmes pour accéder aux prêts de matériels solaire.
- Le modèle de subvention directe peut être durable et reproductible. Pour cela, il doit se fonder sur les facteurs suivants :
 - Les bénéficiaires doivent être capables de respecter les termes des contrats et les échéances de remboursement des prêts dans des conditions normales de marché qui ne sont pas perturbées par des aléas ou des risques exogènes. Une grande partie d'entre eux l'ont prouvé en remboursant sans problème.
 - Les fournisseurs doivent être plus flexibles sur les délais de remboursement des échéances quand les producteurs(trices) sont déstabilisés par des fluctuations importantes du marché ou de l'environnement sur lesquels ils n'ont pas de prise (prix, changements climatiques)
 - Les conditions contractuelles doivent être respectées par les fournisseurs en termes de visites d'entretien et de maintenance préventive et aussi en termes de ponctualité dans le dépannage quand ils sont sollicités pour cela.
 - Le transfert de compétences aux bénéficiaires doit être effectif pour qu'ils soient en mesure de prendre eux-mêmes en charge les tâches basiques de maintien des équipements.
 - On peut noter qu'une des IMF a déjà reproduit l'expérience avec d'autres bailleurs, et s'est déployée dans d'autres zones et selon la même démarche et le même dispositif. Il y a donc une logique et une pratique du partage de l'expérience portée par les IMF.
- La subvention dans sa globalité a été très déterminante dans l'atteinte des résultats pour 61 % des bénéficiaires dans le modèle 1 contre 44 % dans le modèle 2. L'un des principaux facteurs qui expliquent cette différence est l'absence d'étude approfondie de faisabilité qui réduirait les incertitudes dans le modèle 2. Il n'y a pas de diagnostic préalable des conditions d'exploitation du matériel solaire qui prendrait en compte tous les paramètres techniques et socio-organisationnels qui entrent en jeu. C'est ce qui explique l'échec de l'expérience avec certains groupements du fait de l'absence de clôture protectrice de leurs cultures. Les IMF sont plus outillées dans cela que les fournisseurs qui s'attendent, eux, à ce que ICCO ou d'autres s'occupent de ce genre de questions.

- Il n'y a généralement pas de problème de qualité du matériel solaire vendu puisque 82% dans le modèle 1 et 78 % dans le modèle 2 la jugent bonne. Les problèmes viennent plutôt de défauts techniques dans l'installation au départ dus soit à une mauvaise appréciation des caractéristiques du sol et de la nappe, soit à une inadéquation de la puissance des panneaux et de la pompe qui ont été installés.
- Par contre il y a beaucoup de problèmes avec le service après-vente où le taux de satisfaction est faible dans les deux modèles : 39 % et 38,5 % respectivement. On se rend compte que les clauses du contrat ne sont pas toujours respectées en termes de régularité des visites d'entretien et de réactivité rapide quand une panne est signalée par un client. Le transfert de connaissances qui est mentionné parfois pour indiquer que les visites apprennent au client à entretenir lui-même les équipements, ne s'avère pas effectif dans la réalité puisque 65 % et 70 % dans les deux modèles ne se sentent pas en mesure d'entretenir le matériel.



Recommandations formulées

Le projet CORRAP a beaucoup fait dans trois domaines qui sont : faciliter l'accès à des équipements solaires de qualité, renforcer les capacités de production des bénéficiaires par la disponibilité de l'eau, et renforcer les positions institutionnelles des partenaires. Pour mieux consolider ses acquis, en vue d'une réplification ou une mise à l'échelle du volet « Accès au pompage solaire », des préoccupations ont été soulevées que nous re prenons sous forme de recommandations :

- Assurer une bonne étude de faisabilité technique de la mise en place de l'équipement solaire. Il ne s'agit pas seulement de calculer des surfaces de terrain et les puissances de panneaux et pompes à installer. Il s'agit aussi de vérifier si le ou les exploitants/tes réunissent toutes les conditions organisationnelles et techniques pour exploiter afin qu'aucun paramètre ne soit occulté.
- Un appui technique pour une planification de la production et un choix orienté sur des spéculations à cycle court, pourrait aider les producteurs(trices) à éviter le surplus de production et de pouvoir vendre à des prix corrects afin d'assurer les échéances de crédits. Ces aspects contribueront aux succès de la reproduction de l'expérience.
- ICCO Part of Cordaid doit aussi réfléchir sur comment mieux accompagner le fournisseur pour minimiser ses risques avec la mise en place d'un fonds de garantie.
- Des cas de non-respect de l'intégralité du contrat par les bénéficiaires ont été enregistrés, en raison de leur faible capacité financière, ce qui conduit à leur retirer finalement la pompe. Il est nécessaire que le projet essaye d'avoir un encadrement ou une approche spécifique, afin de connaître les causes de ces abandons ce qui contribuerait à diminuer leur occurrence.
- Il faudra appuyer davantage les GIE à avoir une vision à plus long terme. Il est nécessaire d'accompagner la communication sur l'acquisition et la gestion des équipements solaires afin de minimiser les risques de désengagement. Il faut renforcer les compétences des membres du bureau si cela s'avère nécessaire, établir des mécanismes de motivation des membres et ouvrir un espace d'échange sur la gestion des équipements.
- La maintenance et le suivi doivent remplir les objectifs qui sont parfois indiqués par les fournisseurs sans être réellement atteints, c'est-à-dire la formation sur le tas et le transfert de savoir-faire aux producteurs(trices) afin qu'ils soient en mesure d'effectuer des tâches basiques de maintenance et entretien de leur matériel.
- Même si le prix des pompes est jugé élevé, les producteurs(trices) reconnaissent la qualité des produits fournis et il faut davantage travailler sur les services après ventes, et réfléchir sur des perspectives de former de jeunes techniciens localement pour assurer les services après ventes, vu l'essor que connaît l'acquisition de ces équipements.
- Les projets doivent assurer un accompagnement technique des producteurs(trices) pour les aider à bien produire et, surtout, à bien commercialiser. On se rend compte qu'ils/elles sont souvent confronté(e)s à des problèmes de commercialisation. L'une des stratégies pour contourner cela serait de mettre en œuvre une production pilotée par la demande, en s'efforçant de produire et de cultiver en fonction de la demande du marché. Pour cela, il faut aider les producteurs(trices) à étudier le marché, connaître les tendances en cours et les besoins en matière de produits et planifier sa production en fonction des tendances du moment.

- L'étude des aspects techniques des périmètres, et la visite de reconnaissance des sites devraient être assurées par le fournisseur en collaboration avec le projet, pour faciliter les interventions et être en mesure de faire des offres appropriées.
- Le modèle de subvention devrait être porté à la connaissance des décideurs via des policy briefs pour qu'ils puissent le reproduire à travers les instruments de politique qu'ils possèdent tels que les nombreux projets d'entrepreneuriat et de promotion de l'emploi des femmes et des jeunes. La démarche de ces projets est souvent classique et n'actionne pas toujours les leviers décisifs qui permettent aux producteurs(trices) de développer leurs entreprises. Ici, le solaire s'est révélé comme un levier clé qui peut réellement faire le déclic au niveau de l'exploitation et permettre aux producteurs(trices) de contourner une contrainte fondamentale à leurs performances qui est celle des coûts de production. L'autre levier est l'accès des femmes et des jeunes à la terre et les arguments développés dans cette étude peuvent faire l'objet d'un plaidoyer envers les autorités, en particulier les collectivités locales pour que des décisions soient prises pour permettre aux femmes de disposer des terres dont elles ont besoin.

Conclusion

Le modèle d'affaires sur le solaire promu par ICCO a prouvé sa pertinence comme réponse aux besoins des producteurs et productrices, qu'ils soient individuels ou organisés en groupe, particulièrement dans le domaine de l'horticulture. Les mécanismes de subvention qui ont été mis en œuvre, ont été positivement appréciés par une majorité des bénéficiaires. Ceux-ci ont, pour la plupart d'entre eux, constaté un changement positif de leur statut économique et social. Les modèles de financement peuvent être durables et reproductibles si :

- leur processus prend en compte de manière holistique les paramètres sociaux et organisationnels de faisabilité, particulièrement quand la clientèle est communautaire ;
- les partenaires (IMF et fournisseurs) s'inscrivent réellement dans un esprit d'entrepreneuriat social qui les rend flexibles dans la gestion des mécanismes de prêt ; et
- un suivi efficace et un transfert de connaissance sont conférés aux bénéficiaires de prêts.

**Réalisé par**

Bureau Pays ICCO Part of Cordaid Sénégal
Immeuble 5486, Sicap Liberté 5,
BP 17 543, Dakar Liberté
Dakar, Sénégal
+221 33 825 49 28
i.ba@icco-cooperation.org - www.cordaid.org

Ont collaboré

Équipe du Bureau Pays ICCO Part of Cordaid Sénégal :
Ndèye Aïssatou Diop, Conseillère en Renforcement des Capacités
Dada Gueye, Responsable Programme Suivi-Evaluation
Idrissa Ba, Directeur Pays Sénégal
avec l'appui de
Nicolas Dupuy, Consultant spécialiste en gestion des connaissances

Mise en page

Janvier 2023