

Beyond the Grid Fund for Africa (BGFA)

YiiteFaso, le Fonds pour l'énergie hors réseau au Burkina

RAPPORT DE L'ATELIER NATIONAL DE CONSULTATION DU SECTEUR
PRIVÉ

OUAGADOUGOU, 7 NOVEMBRE 2019

TABLE DES MATIERES

Introduction	3
1 Historique du projet	4
2 Déroulement de l'atelier	6
2.1 Discours d'ouverture	6
2.1.1 Ambassade de Suède au Burkina Faso	6
2.1.2 Ministère de l'Energie.....	6
2.1.3 Partenariat pour l'énergie renouvelable et l'efficacité énergétique	7
2.2 Présentation du secteur de l'énergie au Burkina Faso	8
2.2.1 Programmes de coopération appuyés par l'Ambassade de Suède	8
2.2.2 Initiatives en faveur de l'électrification hors-réseau.....	8
2.2.3 Cadre réglementaire actuel et futur pour l'accès à l'énergie hors-réseau.....	9
2.2.4 Modèles d'entreprise pour la construction de biodigesteurs	10
2.2.5 Défis et opportunités pour le secteur privé	11
3 Discussions en groupes	12
3.1 Groupe 1 : Micro/Mini-réseaux	12
Principales conclusions, questions et préoccupations	12
Recommandations pour YiiteFaso	14
3.2 Groupe 2 : Kits solaires et systèmes solaires domestiques	15
Principales conclusions, questions et préoccupations	15
Recommandations pour YiiteFaso	16
3.3 Groupe 3 : Bioénergie et moyens de cuisson propres.....	16
Principales conclusions, questions et préoccupations	16
Recommandations pour YiiteFaso	17
3.4 Groupe 4 : Questions sociales et de développement	18
Principales conclusions, questions et préoccupations	18
Recommandations pour YiiteFaso	19
4 Conclusions et perspectives	19
Annexe 1 : Programme de l'atelier	21
Annexe 2 : Liste des participants	24
Annexe 3 : Questions pour les groupes de réflexion	26
Theme 1 : Mini-réseaux, modèles d'entreprise et besoins de financement. Implications pour le YiiteFaso	26
Theme 2 : Kits solaires, modèles d'entreprise et besoins de financement. Implications pour YiiteFaso	27
Theme 3 : Bio-énergie et moyens de cuisson propres, modèles d'entreprise et besoins de financement. Implications pour YIITEFASO.....	28
Theme 4 : Questions sociales et de développement	30
Annexe 4 : Présentations	31

INTRODUCTION

Le présent rapport fait état des échanges et des conclusions d'un **Atelier de consultation des parties prenantes** tenu à Ouagadougou le 07 novembre 2019 à Splendid Hotel. Cet atelier visait à compléter la phase d'étude de marché du programme Beyond the Grid Fund for Africa (BGFA).

Le programme BGFA est financé par le gouvernement suédois à travers l'Agence suédoise de développement et coopération internationale (Sida) avec un budget initial de 48 millions d'euros. L'objectif du programme est de créer des marchés durables pour les services énergétiques hors-réseau décentralisés et autonomes dans les zones rurales et péri-urbaines en Afrique. Le BGFA s'inspire du modèle du Beyond the Grid Fund for Zambia (BGFZ) qui a permis en 2 ans et demi à plus de 150 000 ménages, entreprises et institutions en Zambie d'accéder à une énergie propre et abordable déployée par des fournisseurs de services énergétiques issus du secteur privé à travers des mini-réseaux solaires, des systèmes solaires domestiques et des foyers améliorés, suivant des modèles d'entreprises basés sur le pay as you go et des programmes de financement innovants. Le BGFA vise à présent le déploiement de services énergétiques à un million de nouveaux foyers à travers des premiers cycles de financement au Burkina Faso, Libéria, Mozambique et d'un second cycle en Zambie en reproduisant cette approche. Il est prévu d'intégrer d'autres pays en 2020. La Nordic Environment Finance Corporation (NEFCO) est chargée de la gestion du fonds BGFA et le Partenariat pour les énergies renouvelables et l'efficacité énergétique (REEEP) est chargé de mettre en œuvre le programme.

L'atelier de Ouagadougou faisait partie intégrante de la phase d'étude de marché, qui consiste en une évaluation des opportunités et des risques pour le Fonds au Burkina Faso de même que dans les autres pays concernés par le BGFA. Débutée en juin 2019, l'étude durera 9 mois et consistera en une recherche documentaire, en une revue de la littérature et en des concertations avec les acteurs des principaux ministères et structures gouvernementales, les bailleurs de fonds, les organisations multilatérales, la société civile et le secteur privé. Cet atelier conçu pour être interactif et participatif, constitue la première consultation majeure avec le secteur privé, tant les entreprises locales exerçant déjà au Burkina Faso que les entreprises internationales désirant pénétrer le marché. Les invitations ont été envoyées aux entreprises référencées sur une base de données, constituée lors de la phase d'étude du BGFA et complétée par les réseaux de l'ambassade de Suède, NEFCO, REEEP, PFAN, GOGLA, AMDA, BAD, etc.

L'atelier a réuni les principaux acteurs publics et privés, ainsi que des partenaires techniques et financiers du secteur des énergies renouvelables (EnRs) et de l'énergie hors-réseau au Burkina Faso. L'atelier avait pour but de présenter aux participants le programme, de recueillir des informations sur le marché local de l'énergie et de dégager des idées en vue de l'élaboration d'un premier cycle de financement adapté au Burkina Faso. La centaine de participants présents représentait des entreprises de divers secteurs, entre autres les systèmes solaires domestiques, les mini-réseaux, les combustibles propres, les foyers améliorés et aussi les banques commerciales, une institution de microfinance, les distributeurs de biens de consommation, les fournisseurs d'intrants agricoles. Les entreprises présentes étaient soit déjà actives au Burkina Faso ou intéressées par le marché Burkinabè. Le secteur public était présent à travers le Ministère de l'Énergie, l'Agence Burkinabè de l'Électrification Rurale (ABER), l'Agence Nationale pour les Énergies renouvelables et l'Efficacité Énergétique (ANEREE), l'Autorité de Régulation du Secteur de l'Énergie (ARSE), le Programme National de Biodigesteurs (PNB) et la Chambre de commerce. Au nombre des participants figuraient également les partenaires au développement et les ONG.

Le programme de l'atelier peut être consulté à l'Annexe 1 et la liste des entreprises et institutions ayant pris part à l'atelier à l'Annexe 2.

Le présent rapport présente un aperçu des travaux et un résumé des principales conclusions et recommandations formulées par les groupes de travail. Ces recommandations serviront à compléter les informations recueillies lors de la phase d'étude. Elles seront prises en compte dans le cadre de l'analyse qui, à terme aboutira à des recommandations pour l'élaboration du guichet de financement au Burkina Faso et dans les pays cibles du BGFA. Des activités similaires ont été menées dans tous les pays cibles du BGFA afin d'assurer une procédure régulière, une transparence maximale et un accès ouvert.

1 HISTORIQUE DU PROJET

En Afrique Sub-saharienne, près de deux personnes sur trois n'ont pas accès à l'électricité et risquent de ne pas être raccordées au système central dans un avenir proche. Dans les marchés naissants et émergents d'Asie, d'Afrique et d'Amérique latine, les énergies renouvelables décentralisées fournies directement aux consommateurs par les acteurs du marché se sont avérées plus efficaces et plus rentables pour augmenter l'accès à l'énergie aux zones rurales et périurbaines mal desservies, que les méthodes traditionnelles comme l'expansion du réseau électrique centralisé.

C'est dans ce contexte que le gouvernement suédois a lancé le programme Beyond the Grid Fund for Zambia (BGFZ) en 2016. Le BGFZ est mis en œuvre par REEEP et fait partie de l'initiative Power Africa, est soutenue par un certain nombre de gouvernements donateurs, dont la Suède. Le BGFZ contribue à la réalisation de l'Objectif 7 du développement durable (ODD 7) qui est *d'assurer l'accès de tous à une énergie abordable, fiable, durable et moderne.*

Les premiers résultats du Beyond the Grid Fund for Zambia (BGFZ) ont montré que le financement innovant axé sur les résultats peut se révéler être un outil puissant pour orienter, accompagner et motiver les premiers acteurs du secteur privé à accélérer l'évolution du marché et à développer les entreprises sur les marchés de l'énergie hors-réseau. En incitant intelligemment les entreprises à fournir d'importants volumes de services énergétiques sur une période donnée, ces instruments peuvent permettre aux entreprises de mobiliser rapidement les investissements privés et intensifier les opérations de sorte à accélérer le développement de marchés perçus jusqu'alors comme trop risqués.

Mesures incitatives et passation de marchés publics

Le BGFZ est fondé sur une approche basée sur une passation de marchés publics octroyant des contrats aux soumissionnaires du secteur privé qui proposent le meilleur rapport qualité-prix (il s'agit d'entreprises compétentes ayant des plans d'affaires crédibles, avec des produits et un service à la clientèle de qualité supérieure, capables de satisfaire la demande d'un maximum de clients tout en minimisant les subventions publiques) et d'atteindre des résultats précis. D'après l'expérience zambienne, ces contrats se sont révélés être des catalyseurs dans la création de nouveaux marchés, l'attraction d'investissements en fonds propres (y compris le financement participatif) et de financements sous forme de prêt, s'ajoutant à d'autres formes de financement.

Le BGFZ fournit un fonds de roulement initial sous la forme de subventions de démarrage et des sources de revenus prévisibles et axées sur les résultats qui contribuent à la croissance durable

d'une entreprise. Il comble un écart important entre le capital de départ correspondant au stade de l'innovation (ex. start-up), tel que celui fourni par les Challenge Funds, et les fonds levés par prêt concessionnel ou commercial fourni par les investisseurs d'impact, les bailleurs de fonds, et les institutions nationales et internationales de financement du développement (IFD).

Plateforme pour le développement du marché

En Zambie, le programme fournit également une assistance technique importante pour appuyer la réforme du secteur en matière de politiques publiques et le renforcement des capacités des institutions gouvernementales. Sur la base de l'expérience des entreprises retenues, le programme identifie les risques et les défis du marché. Ceux-ci sont examinés avec le gouvernement, les partenaires de l'aide au développement, les acteurs du secteur financier et du secteur privé au sein d'un groupe de travail sur l'énergie hors-réseau, qui se réunit régulièrement.

Analyse du marché

Enfin, le programme collecte auprès des fournisseurs de services retenus lors de l'appel d'offres, des données importantes sur le déploiement des services énergétiques. L'analyse de ces données permet d'assurer un niveau élevé de sécurité dans la vérification des résultats et contribue aux efforts visant à aider les acteurs du marché à améliorer l'investissement et les autres décisions en matière de développement.

La mise en œuvre du premier cycle du BGFZ (Zambie I) a débuté en juillet 2017. Dans l'ensemble, les quatre entreprises retenues sont en avance sur le calendrier prévu et, en décembre 2019, elles avaient déjà déployé plus de 150 000 abonnements à des services énergétiques, touchant environ 780 000 Zambiens en zones rurale et périurbaine.

De BGFZ à BGFA

Au vu des résultats prometteurs de l'approche adoptée en Zambie, le Gouvernement suédois a décidé d'étendre le programme à trois autres pays ayant à relever un défi d'envergure en matière d'accès à l'énergie (le Libéria, le Burkina Faso et le Mozambique) et de mettre en œuvre un deuxième cycle de financement en Zambie. Pour permettre une expansion rapide du programme, REEEP s'est associé à la Nordic Environment Finance Corporation (NEFCO), une institution financière internationale bien établie possédant une grande expertise dans la gestion des fonds d'affectation spéciale au nom des donateurs publics. NEFCO sera chargée de gérer le fonds BGFA multi-pays, et REEEP, de mettre en œuvre le programme.

La première phase de cette expansion multi-pays consiste en une période d'étude du marché de 9 mois. Au cours de cette période, l'équipe du BGFA explore la pertinence de l'approche Beyond the Grid dans les nouveaux marchés, à travers l'élaboration d'une matrice des programmes et initiatives d'accès à l'énergie en cours, l'évaluation des principaux défis et risques, et l'élaboration de scénarios de haut niveau pour les cycles de financement dans les quatre pays cibles. L'étude de marché au Burkina Faso passe par des entretiens avec les principales parties prenantes du secteur de l'énergie (les acteurs gouvernementaux, les bailleurs de fonds, les programmes en faveur de l'accès à l'énergie et les institutions financières) et l'atelier de consultation des parties prenantes du secteur privé décrit dans le présent rapport.

2 DEROULEMENT DE L'ATELIER

L'atelier s'est déroulé en trois phases :

- Les discours d'ouverture de l'Ambassade de Suède au Burkina Faso et du Ministère de l'Énergie ;
- Une session d'information au cours de laquelle les principales institutions publiques du secteur ont présenté le contexte national à travers un résumé des politiques publiques et du cadre réglementaire, ainsi que des programmes et activités en cours. Il s'agit des présentations par l'Ambassade de Suède, l'Agence Burkinabè de l'Électrification Rurale (ABER), l'Autorité de Régulation du Secteur de l'Énergie (ARSE), le Programme National de Biodigesteurs du Burkina Faso (PNB-BF) et l'Association des Professionnels des Énergies Renouvelables (APER-BF) ;
- Une session d'échanges au cours de laquelle les participants ont été répartis en quatre groupes de travail pour discuter des questions clés (proposées par l'équipe du BGFA) et formuler des recommandations au programme en vue d'un examen approfondi.

Le programme détaillé de l'atelier est fourni en l'Annexe 1. Les paragraphes suivants résument les discours d'ouverture et les présentations effectuées lors des sessions d'information. La section 3 présente un résumé des discussions de groupes.

2.1 DISCOURS D'OUVERTURE

2.1.1 AMBASSADE DE SUEDE AU BURKINA FASO

La Chargée d'affaires de l'ambassade de Suède au Burkina Faso, Mme Mia RIMBY, a souligné l'engagement de la Suède à accompagner le gouvernement Burkinabè dans le développement de son secteur énergétique et dans l'atteinte de son objectif d'augmenter le taux d'électrification rurale de 3% à plus de 50% en 2030. Cet appui du gouvernement suédois se fera à travers le projet « Renewable Energy and Climate Adaptation Technologies » (REACT) et le programme Beyond the Grid Fund for Africa. Il est envisagé que ces deux programmes se complètent afin de déployer des services énergétiques durables et propres dans les zones rurales et péri-urbaines du Burkina Faso et d'améliorer les conditions de vie des populations rurales, en particulier des femmes et des enfants. En outre, l'Ambassade de Suède a noté que la mise en œuvre de ces différentes initiatives bénéficiera de la forte volonté politique dont le gouvernement du Burkina fait preuve à travers son engagement en faveur des énergies renouvelables et le nouveau cadre réglementaire promouvant les mini-réseaux par le biais de concessions à long terme.

2.1.2 MINISTERE DE L'ENERGIE

Le représentant du Ministère de l'Énergie, M. Issaka NONGNOGO, a rappelé aux participants les répercussions socio-économiques du faible taux d'électrification, par exemple un niveau d'activité économique réduit et un faible accès à l'information et à l'éducation, résultant en une spirale de la pauvreté. Le Ministère de l'Énergie a salué les relations de longue date entre la Suède et le Burkina Faso et accueilli le programme avec enthousiasme. Il a souligné que le BGFA soutiendra le gouvernement dans ses efforts visant à modifier l'orientation du secteur de l'énergie pour passer d'un modèle focalisé sur la fourniture de services publics par le biais du réseau national à une

adoption plus décisive des énergies renouvelables décentralisées par les acteurs privés. Le Ministère a réitéré son engagement à relever les défis actuels dans le secteur de l'énergie, lequel fait partie des domaines prioritaires du programme présidentiel et a également souligné que BGFA sera indispensable dans les réformes politiques en cours, en catalysant les investissements du secteur privé dans le domaine de l'énergie tout en accélérant le déploiement à l'échelle des services énergétiques dans les zones rurales.

2.1.3 PARTENARIAT POUR L'ENERGIE RENOUVELABLE ET L'EFFICACITE ENERGETIQUE

Le Chef de projet BGFA Afrique de l'Ouest, Mme Esméralda SINDOU, a présenté l'expérience de Beyond the Grid Fund en Zambie et décrit la philosophie et la démarche qui ont prévalu lors de l'extension de Beyond the Grid Fund à d'autres pays. Au Burkina Faso, le fonds est dénommé YiiteFaso (composé de « Yiite », le feu, la lumière en Peul et « Faso », le ménage ou la patrie en Bambara) et dispose d'un budget de 10 millions d'euros, dont 7 millions seront octroyés sous forme de financements basés sur les résultats (subventions pouvant être utilisées comme capitaux propres) aux fournisseurs de services énergétiques afin d'accroître les services énergétiques hors-réseau. Pour bénéficier de l'appui du BGFA, les entreprises seront invitées à présenter lors de l'appel d'offres, un modèle d'affaires solide et financièrement viable, qui indique clairement la structure financière qu'elles proposent (capital, dette, subvention) de même que le nombre et la qualité des services qu'elles proposent de déployer au cours des 5 années de mise en œuvre.

Les questions des participants après la présentation ont permis d'apporter les précisions suivantes :

- En Zambie, les montants des subventions accordées se situaient entre 1,8 et 3 millions d'euros. Le montant maximum auquel une entreprise pouvait soumissionner était de 5 millions d'euros. La valeur des subventions qui seront accordées aux entreprises au Burkina Faso dépendra des conclusions de la phase d'étude de marché en cours, notamment de la capacité d'absorption des acteurs et du niveau général de maturité des différents sous-segments du marché (mini-réseaux, kits solaires et bioénergie).
- La réussite de l'approche en Zambie réside dans le fait que le BGFA n'a pas imposé un modèle type d'entreprise, les entreprises étaient libres de proposer des plans d'affaires innovants, fiables et financièrement viables.



Figure 1 : Atelier de consultation du secteur privé au Burkina Faso

2.2 PRESENTATION DU SECTEUR DE L'ENERGIE AU BURKINA FASO

2.2.1 PROGRAMMES DE COOPERATION APPUYES PAR L'AMBASSADE DE SUEDE

Le Chargé de programme à l'Ambassade de Suède, M. Amadou BARRY a présenté brièvement le cadre de coopération entre la Suède et le Burkina Faso depuis ses débuts en 2004. Il a souligné que l'amélioration des moyens de subsistance et la réduction de la pauvreté constituaient les priorités des programmes de développement suédois. Les programmes de coopération actuels financés par la Suède sont exécutés par l'Agence suédoise de développement et coopération internationale (Sida) et l'Ambassade de Suède à Ouagadougou ou à travers une collaboration entre les deux organisations.

Les programmes de coopération au Burkina Faso portent sur les droits humains, le renforcement des capacités institutionnelles, la résilience et la durabilité. Ils sont structurés autour de deux principaux axes d'objectifs : 1) le renforcement des droits de l'homme, de la démocratie, de l'état de droit et de l'égalité entre les sexes ; et 2) le renforcement de la résilience, la préservation de l'environnement, l'atténuation et l'adaptation au changement climatique et l'amélioration de l'accès à l'énergie et la production d'énergie à travers la promotion des énergies renouvelables. Actuellement, deux des programmes financés par la Suède visent à accroître l'accès aux énergies renouvelables : le BGFA et le programme « Renewable Energy and Adaptation to Climate Technologies » - Projet d'électrification efficace (REACT-EEP), que l'AECF est chargé de mettre en œuvre. Le REACT-EEP est un projet pilote de 8,4 millions d'euros d'une période de 2 ans et lancé en début d'année avec pour objectif de permettre aux ménages et aux petites et moyennes entreprises (PME) dans les zones urbaines et périurbaines de Ouagadougou d'avoir accès à la technologie solaire pour la fourniture d'une source d'énergie principale ou d'appoint.

2.2.2 INITIATIVES EN FAVEUR DE L'ELECTRIFICATION HORS-RESEAU

L'Agence Burkinabè de l'Electrification Rurale (ABER) a été présentée par son Directeur général, M. Ismael NACOULMA, qui est revenu sur la mission de l'ABER, les défis de l'électrification rurale au Burkina Faso ainsi que les principales initiatives dans ce domaine. Les objectifs de l'ABER sont entre autres de contribuer à l'élaboration d'un cadre réglementaire sur la fourniture de l'accès à l'électricité en zones rurales, de stimuler les investissements dans des technologies fiables, abordables et adaptées, d'encourager les investissements du secteur privé à travers des mesures stratégiques et réglementaires et d'accompagner les communautés rurales dans l'élaboration de plans d'électrification locaux et régionaux.

Selon l'ABER, le secteur du hors-réseau peut tirer profit des opportunités structurelles comme les nouvelles technologies, la demande croissante en services énergétiques et la forte volonté politique du gouvernement en faveur de l'électrification rurale démontrée par son engagement à augmenter le taux d'électrification rurale à 20% d'ici la fin 2020. Les contraintes au déploiement à grande échelle des services énergétiques dans les zones rurales sont entre autres, la faible capacité de paiement et le faible revenu disponible des ménages, le manque de professionnels qualifiés, et la maturité des entreprises locales, la réputation entachée des produits solaires au Burkina du fait de l'entrée précoce de produits de moindre qualité ainsi que les risques croissants de l'insécurité. C'est dans ce contexte que l'ABER salue l'initiative du BGFA et souligne l'importance de stimuler les investissements privés pour des modèles économiques innovants adaptés à l'écosystème du hors-réseau. Les projets connexes visant à soutenir le secteur privé dans ce domaine incluent des partenariats avec :

- SINCO, financé par l'UE à hauteur de 12 millions d'euros, visant le développement des mini-réseaux solaires en réseau et hors-réseau dans 65 villages ruraux ;
- IRENA : financé à 11,4 millions d'euros par le fonds d'Abu Dhabi pour le développement, pour financer l'installation d'une capacité totale de production solaire de 1,5 Mwc dans 42 villages ruraux ;
- Le projet YELEEN estimé à environ 53 millions d'euros et financé par la Banque africaine de développement, le Fonds vert pour le climat, l'Union européenne et l'Agence française de développement (AFD) visant 50 000 nouveaux raccordements grâce à la construction de 100 mini-réseaux solaires et de 100 000 nouveaux raccordements à travers les systèmes solaires domestiques.

2.2.3 CADRE REGLEMENTAIRE ACTUEL ET FUTUR POUR L'ACCES A L'ENERGIE HORS-RESEAU

Le Chef de la direction des études juridiques à l'Autorité de régulation du secteur de l'énergie (ARSE), M. Damba OUOBA, a présenté les règles actuelles applicables au secteur de l'énergie hors-réseau tant pour les kits solaires que pour les mini-réseaux, de même que les seuils auxquels s'appliquent différentes procédures (autorisation, déclaration et concession).

Au Burkina, la Loi 014-2017/AN du 20/04/2017 encadre le secteur de l'énergie et fournit un cadre général applicable au secteur du hors-réseau.

Les règles techniques, les procédures, les spécifications, les normes et standards sont définis par les textes suivants :

- Arrêté n°17-118/ME/SG du 3/10/2017, définissant les règles techniques et les procédures de sécurité lors de l'installation de la capacité de production et la production de l'énergie électrique ;
- Décret n°2018-0569 du 10/07/2018, portant adoption d'un cahier des charges applicables aux concessionnaires de distribution d'électricité.

Avant 2003, les tarifs de l'électricité dans les zones hors du réseau ne faisaient pas l'objet de réglementation et les opérateurs de distribution en zone rurale, tels les COOPEL vendaient l'électricité aux consommateurs finaux à un prix compris entre 200 et 350 FCFA/kWh. Afin de réglementer les tarifs du kWh appliqués aux consommateurs, le gouvernement a adopté les textes suivants :

- Arrêté n°09-018 du 20/11/2009, qui consacre le principe d'une structure tarifaire unique au niveau national et qui définit les niveaux de tarification applicables.
- Décret n°18-0568 du 10/07/2018, qui fixe les principes réglementaires pour la fixation future des tarifs de production, de transport et de distribution de l'électricité dans les zones qui sont hors de la zone de concession de la SONABEL. Il définit notamment la méthodologie qui sous-tend la fixation des tarifs reflétant les coûts.

Pour opérer dans les zones rurales, différentes procédures s'appliquent selon le sous-segment du marché (production ou/et distribution) et des seuils applicables définis dans le règlement. Celles-ci sont détaillées dans le Décret n° 2017-1011 du 26/10/2017.

- **Production :** Les seuils sont fixés en fonction de la technologie de production (thermique/énergies renouvelables) et de la puissance installée.

	Puissance EnR	Puissance thermique
Déclaration	≤ 250 kW	≤ 500 kW
Autorisation	> 250 kW et ≤ 1 000 kW	> 500 kW et ≤ 2 000 kW
Licence	> 1 000 kW	> 2 000 kW

- **Distribution :** Des seuils différents s'appliquent en fonction du rayon de couverture de leur réseau de distribution. Les systèmes PV autonomes nécessitent une autorisation.

	Rayon de couverture
Autorisation	≤ 1 km
Concession	> 1 km

- **Autoproduction** est la catégorie applicable aux systèmes solaires domestiques (SSD) et aux kits solaires. Elle est réglementée comme suit :

	Puissance EnR	Puissance thermique
Libre	≤ 5 kW	≤ 100 kW
Déclaration	>5 kW et ≤ 500 kW	>100 kW et ≤ 1 000 kW
Autorisation	> 500 kW	> 1 000 kW

A la suite d'une question, l'ARSE a souligné que l'application de la loi de 2012 sur les exonérations des droits et de la TVA sur les équipements solaires repose sur une liste avec un système de codification mais que cette liste n'a pas été mise à jour pour tenir compte des progrès technologiques. L'une des difficultés dans l'application de ce règlement est que les agents des douanes sont certes formés à l'utilisation de ladite liste, mais ils ne sont pas formés à évaluer les spécifications techniques des produits.

2.2.4 MODELES D'ENTREPRISE POUR LA CONSTRUCTION DE BIODIGESTEURS

Mme Dothié SOMA, Chargée du développement du secteur privé et du crédit au Programme national de biodigesteurs (PNB), a présenté le contexte dans lequel le programme évolue, les objectifs, les activités et les résultats du programme. Le programme est sous la tutelle du Ministère de l'environnement et vise à promouvoir au déploiement des biodigesteurs au Burkina Faso afin de résoudre certains défis liés à l'accès à l'énergie, la sécurité alimentaire, la déforestation et la pauvreté. Il est financé en partie par les Pays-Bas et vise à accompagner les professionnels (maçons, constructeurs, etc.) et à élaborer un modèle d'affaires durable et viable pour cette technologie.

Les biodigesteurs sont principalement utilisés pour la cuisson et, dans une moindre mesure, pour l'éclairage avec l'utilisation de lampes à biogaz. Cependant, ces lampes sont relativement fragiles et de nombreux installateurs de biodigesteurs proposent un éclairage solaire complémentaire pour les ménages. Le bio-digestat résultant du processus de méthanisation peut être utilisé efficacement comme engrais dans les champs et ce sous-produit contribue à convaincre les ménages à entretenir les biodigesteurs.

Le PNB a commencé à accompagner le secteur en 2010, et depuis lors, il a contribué à l'installation de 13 000 biodigesteurs. Son objectif est d'atteindre 17 000 biodigesteurs d'ici la fin 2020. A son commencement, le PNB a contribué à la création de trois coopératives qui se sont développées au fil du temps pour devenir des petites et moyennes entreprises. Aujourd'hui, le PNB apporte son appui à 14 PME spécialisées dans la construction de biodigesteurs, cinq fournisseurs d'appareils électriques et un importateur de lampes et d'appareils à biogaz. Il a permis à des entreprises de formaliser leurs modèles de fonctionnement à travers un suivi quotidien et la formation à la mise en place de leurs opérations (comptabilité, etc.) et exigé la mise en œuvre d'un dispositif de service après-vente (centre d'appel et une visite d'entretien 6 mois après la construction). Le PNB fournit une subvention de 160 000 F CFA (soit 240 euros) par biodigesteur quel que soit la capacité installée. La subvention représente environ 50% du coût d'un biodigesteur de 4 m³ et 33% du coût d'un biodigesteur de 10 m³. Depuis 2010, le PNB a contribué à créer :

- 90 emplois directs (maçons) et 150 emplois indirects ;
- Un marché total s'élevant à 3,7 millions d'euros pour les entreprises de construction de biodigesteurs et 800 000 euros de parts de marché pour les fournisseurs d'appareils.

2.2.5 DEFIS ET OPPORTUNITES POUR LE SECTEUR PRIVE

M. Moise SORGO de l'Association des professionnels des énergies renouvelables au Burkina Faso (APER-BF) a présenté le contexte historique qui a prévalu à la création de l'APER ainsi que les objectifs de l'association. L'APER-BF a été créée en mai 2016 juste après la création au niveau régional de l'APER CEDEAO. Aujourd'hui, l'APER-BF compte 118 membres et a pour mission de promouvoir les intérêts économiques de ses membres et de la communauté des énergies renouvelables en général.

Concrètement, l'APER encourage l'adoption de normes et de standards afin d'assurer la qualité des produits sur le marché. Elle appuie la formation de ses membre sur les aspects techniques et de gestion, ainsi que la recherche et l'innovation dans le secteur, et contribue à former un réseau de professionnels des énergies renouvelables dans l'espace CEDEAO et au-delà. L'association espère également faciliter les investissements dans le secteur des énergies renouvelables en plaidant par exemple en faveur des exonérations fiscales auprès du gouvernement, du financement des projets verts et de la mise en place de crédit à la consommation à des taux préférentiels auprès des institutions financières. Toutefois, le secteur privé a encore beaucoup de difficultés à accéder à des prêts commerciaux.

3 DISCUSSIONS EN GROUPES

Les discussions en groupes ont été initiées pour permettre des échanges approfondis sur des thèmes précis afin de recueillir l'opinion des participants sur les différentes thématiques. A la suite des échanges, une synthèse des discussions a été effectuée et chaque groupe a formulé ses recommandations au programme BGFA-YiiteFaso.

3.1 GROUPE 1 : MICRO/MINI-RESEAUX

Ce groupe a réuni environ 35 personnes pour échanger sur les mini-réseaux. La plupart des participants étaient des représentants de petits exploitants locaux de mini et micro-réseaux ou d'entreprises locales exerçant dans la chaîne de valeur. Parmi les participants, figurait aussi le représentant de Flexid, une entreprise active à l'international et intéressée par le marché Burkinabè. Des représentants de l'ABER, de la Banque africaine de développement, de l'UE, de la société civile, et d'ONG ont également pris part aux discussions. Aucun représentant direct du secteur financier n'était présent.

PRINCIPALES CONCLUSIONS, QUESTIONS ET PREOCCUPATIONS

Une introduction générale a permis d'engager les discussions sur les expériences en matière d'exploitation des mini-réseaux existants, les besoins et les perspectives du secteur, la réglementation, les aspects tarifaires, les aspects opérationnels et logistiques, les impacts sur le développement, ainsi que les possibilités et les contraintes de financement. Le temps ayant fait défaut, le groupe n'a pas pu approfondir les questions relatives aux modèles de subvention, à l'efficacité énergétique, à l'utilisation à des fins de production ou les questions liées au genre. Les questions élaborées pour le groupe sur le mini-réseau (cf. Annexe 3) ont servi de guide général aux échanges.

Des expériences de première main ont été partagées par Sinco, Sahelia Solar, Manga et YeleenBa et se sont avérées négatives dans l'ensemble. Les problèmes suivants ont été relevés :

- Les entreprises sur ce marché sont encore très jeunes et de petite taille : l'expérience du secteur privé est encore très limitée. En effet, à ce jour la majeure partie des projets et mini-réseaux ont été mis en œuvre sous l'égide du ministère et/ou de l'ABER.
- Les opérateurs sont unanimes sur le fait qu'il existe de nombreuses opportunités et un potentiel de croissance important pour les mini-réseaux, car cette technologie est viable pour l'électrification rurale au Burkina Faso. En prévision de l'afflux probable de financement provenant des bailleurs dans les prochaines années, les entreprises du secteur se positionnent progressivement sur le marché.
- Il est très onéreux de suivre les spécifications techniques imposées jusque-là et ces dernières ne correspondent pas aux besoins réels de charge/demande, de sorte qu'un surplus de capacité de production a souvent été installé. De ce fait, le besoin en investissement est plus important que nécessaire, et des subventions importantes sont requises afin que les opérations commerciales soient viables dans un délai raisonnable ;
- Les participants ont aussi relevé qu'il était difficile de se conformer aux normes et standards techniques de l'ABER, de l'ARSE ou de la SONABEL parce que ces normes ne

sont souvent pas, selon eux, adaptées aux particularités à l'exploitation par un concessionnaire privé ;

- Etant donné les caractéristiques démographiques en milieu rural, il est très difficile de desservir tous les ménages d'une communauté donnée avec un mini-réseau. Pour certains ménages, des systèmes autonomes tels que les kits solaires sont davantage appropriés.
- Toutefois, un cas fait exception, où la consommation en électricité s'est avérée supérieure à la capacité de production installée. Ceci a conduit à ce que le nombre de ménages raccordés soit bien inférieur à celui planifié (seulement 400 ménages raccordés sur 7 micro-réseaux) ;
- Un exemple a été cité par un opérateur et démontre qu'une très bonne viabilité commerciale pour les réseaux captifs dépendant de clients commerciaux ou d'hôtels est possible (période de retour sur investissement de deux ans), lorsque des conditions commerciales sont appliquées ;
- Un des obstacles majeurs au développement du secteur est la réglementation incomplète, peu claire ou non éprouvée. L'ABER a répondu qu'il existe essentiellement quatre modèles de réglementation dans le secteur hors réseau, s'appliquant aux mini-réseaux et aux kits solaires :
 - Les projets financés par des subventions publiques et/ou sous l'égide de l'ABER sont soumis à l'approbation et à la réglementation tarifaire comme indiqué par l'ARSE dans leur présentation et comme indiqué ci-dessus au point 3.3.2 ;
 - Les modèles de rémunération à l'acte tels que démontrés par YeleenBa sont considérés comme de la distribution et donc réglementés par l'ARSE comme indiqué dans leur présentation (chapitre 2.2.3) et résumés ci-dessus ;
 - Les SSD pour usage propre aussi sont pour la plupart non réglementées tant que leur capacité de production est inférieure à 5 kW ;
 - Pour les réseaux privés exploités en dehors du cadre de l'ABER ou du Ministère, un système de dérogation projet par projet s'applique : ces projets doivent essentiellement demander un agrément d'exploitation au Ministère, qui peut soit accepter un tarif privé, soit imposer le tarif public sur avis de l'ARSE. Il serait envisageable que mes mini-réseaux / micro-réseaux financés par le BGFA s'inscrivent dans ce cadre.
- Estimer la charge est très difficile car peu de données fiables existent sur l'utilisation et la consommation de l'électricité en milieu rural. Selon un certain nombre d'estimations, le manque de données augmente les coûts de l'investissement initial jusqu'à 30 % en raison du coût des études initiales visant à établir la consommation probable et du coût de la capacité de réserve pour tenir compte de l'incertitude. Les participants ont souligné qu'ils seraient très sceptiques à l'égard des études de tiers qui prédisent la charge et qu'ils préféreraient toujours effectuer leurs propres études. Un consensus est apparu sur le fait que le modèle d'entreprise et l'approche technique ont des implications importantes sur la capacité de production proposée pour un même site.

- Le Ministère et l'ABER ont confirmé que le plan d'électrification est en cours d'actualisation mais aucune date ferme quant à son achèvement n'a été communiquée. Les participants ont fait part d'expériences défavorables liées à un manque de coordination entre le Ministère, l'ABER et la Sonabel et ont cité l'exemple de cas où le réseau est arrivé peu après que des mini-réseaux ont été mis en service. Il semble également que le plan d'électrification (dans sa forme actuelle) soit mis en œuvre de manière très incohérente et non transparente. Actuellement, il n'existe pas de cadre clair traitant de l'arrivée du réseau dans les endroits où des investissements de mini-réseau ont déjà été engagés ;
- En outre, l'ABER et l'UE ont confirmé que des données SIG sur les sites hors-réseau sont en cours de collecte et de préparation, et qu'elles seront publiées très prochainement. L'ABER a également commandé des études approfondies sur le marché et sur les habitudes des consommateurs pour les communautés couvertes par les concessions de Yeleen. Ces études seront finalisées d'ici la fin du premier trimestre 2020.

Les principaux défis auxquels est confronté le secteur des mini-réseaux ressortant des discussions sont :

- L'incertitude liée au cadre législatif et à l'absence d'un plan tarifaire précis ;
- Le manque d'informations et d'études, et l'existence d'un plan d'électrification obsolète ;
- L'incertitude sur la demande ;
- Le manque de reproductibilité entre les villages et les communautés.

RECOMMANDATIONS POUR YIITEFASO

Dans le cadre de l'élaboration du programme de financement, le groupe a formulé les recommandations suivantes au BGFA :

- Le BGFA devrait éviter de fixer des exigences minimales en matière de capacité ou de technologie aux éventuels soumissionnaires mais plutôt énoncer/mesurer et contrôler la qualité et la disponibilité du service par rapport à un niveau souhaité ;
- Les soumissionnaires ont indiqué leur préférence quant à une flexibilité maximale en termes de format pour décrire et prouver la viabilité de leurs plans d'affaires respectifs ; il serait souhaitable que le canevas de soumission ne contienne pas trop de restrictions formelles ;
- Le niveau de subvention doit être lié à la qualité et la disponibilité du service plutôt qu'à une production ou capacité d'énergie arbitraire ;
- Le BGFA devrait essayer autant que possible d'énoncer les critères d'éligibilité qui reflètent les réalités des entreprises et fournisseurs locaux du Burkina ;
- Le BGFA doit rester ouvert aux nouvelles technologies, modèles d'entreprise et aux approches hybrides.

3.2 GROUPE 2 : KITS SOLAIRES ET SYTEMES SOLAIRES DOMESTIQUES

Le groupe qui s'est penché sur les systèmes solaires domestiques était composé d'environ 30 personnes pour la plupart issues d'entreprises du secteur privé local et international et de quelques autres acteurs de la chaîne de valeur (par exemple un représentant de l'Initiative Power Africa). La plupart des entreprises locales sont soit des intégrateurs et des installateurs de systèmes solaires, soit des distributeurs qui vendent leurs produits au comptant, car les systèmes de crédit à la consommation nécessitent un accès au financement et des compétences supplémentaires. Seules deux des entreprises participant au groupe ont indiqué qu'elles accordaient des crédits aux consommateurs. Il a été également indiqué au cours des discussions qu'il existe au Burkina Faso quelques banques et institutions de microfinance qui accompagnent le secteur privé dans la mise en œuvre de leurs projets. Les sociétés internationales étaient représentées par Oolu.

PRINCIPALES CONCLUSIONS, QUESTIONS ET PREOCCUPATIONS

Les participants du groupe de discussion sur les SSD et de celui sur les mini-réseaux ont insisté sur le fait qu'un des obstacles majeurs à la croissance du marché est le manque de capacité et de volonté à payer des consommateurs. Là encore il existe peu de données ou d'expériences concrètes pouvant servir à établir des seuils. Sur la base de preuves anecdotiques, le groupe a conclu qu'en général les ménages ruraux pouvaient dépenser jusqu'à 4 ou 5 dollars par mois pour des produits et services énergétiques. Il est sans doute possible de facturer davantage pour des services de meilleure qualité et plus fiables que ceux qui sont actuellement disponibles. Toutefois, les participants ont souligné que le revenu disponible est fortement lié aux cycles agricoles et que la productivité agricole au Sahel est généralement beaucoup plus faible et beaucoup plus précaire que dans les autres pays d'Afrique Sub-saharienne.

De son expérience, YeleenBa estime que le taux de subvention nécessaire aux dépenses en capital est de 65 % ; d'autres acteurs semblent confirmer ce chiffre. L'ABER et la BAD ont également corroboré ce chiffre sur la base d'une contribution au capital de 30 à 35 % de la part des opérateurs de SSD et/ou de mini-réseaux. Il ressort toutefois que cette contribution peut varier considérablement en fonction des spécifications techniques requises et du modèle d'entreprise.

Le groupe a également identifié et discuté les principaux obstacles suivants :

- Le manque de données sur la capacité de paiement des consommateurs pour guider l'expansion des entreprises dans les zones rurales et périurbaines ;
- Les difficultés de recouvrement des paiements ;
- Le manque de soutien du gouvernement aux acteurs du secteur privé ;
- L'absence de normes et de certification de qualité pour les kits solaires et le manque de professionnalisme de certains acteurs.

Le groupe a relevé que la forte demande au niveau des ménages pour les SSD et la nécessité de remplacer les solutions énergétiques traditionnelles et obsolètes dans les zones rurales et périurbaines constituaient des opportunités majeures du marché. Il a également souligné une certaine demande du marché pour les technologies d'utilisation productive, telles que les petites pompes solaires pour l'irrigation.

RECOMMANDATIONS POUR YIITEFASO

Le groupe a formulé les recommandations suivantes :

- Un accompagnement du secteur public est nécessaire pour aider à promouvoir des produits de haute qualité et à sensibiliser aux avantages de ces produits ;
- Éviter les systèmes d'incitation qui encouragent les entreprises à déployer leurs produits sur le marché à des prix inférieurs aux coûts des systèmes et des services. Cette pratique serait préjudiciable pour les acteurs du secteur privé sur le marché ;
- Les systèmes de financement devraient permettre au secteur privé de constituer et de maintenir des stocks, et de développer un réseau d'agents locaux ;
- Le système de financement devrait cibler les entreprises et non les ONG ;
- Les participants n'étaient pas favorables à un modèle de concession qui combine SSD et mini-réseaux ;
- Les entreprises devraient être libres de décider des régions/zones dans lesquelles elles souhaitent exercer leurs activités.

3.3 GROUPE 3 : BIOENERGIE ET MOYENS DE CUISSON PROPRES

Les participants au groupe de discussion sur la bioénergie étaient au nombre de 13. Parmi eux, des représentants d'un petit producteur local de foyers en terre cuite (soutenu par AECF-REACT), de différentes PME et coopératives locales impliquées dans les biodigesteurs, d'un producteur indépendant d'électricité, spécialisé dans le biogaz, d'une banque commerciale ayant une certaine expérience dans les énergies renouvelables, d'un cabinet conseil spécialisé dans l'appui aux entreprises locales du secteur des EnRs lors des demandes de prêt commercial, et de deux acteurs du domaine photovoltaïque solaire. Les institutions publiques étaient représentées par Mme Dothié SOMA du PNB et de M. Issaka NONGNOGO du Ministère de l'Energie.

PRINCIPALES CONCLUSIONS, QUESTIONS ET PREOCCUPATIONS

Tous les acteurs du secteur privé actifs dans le secteur de la bioénergie dans le domaine du hors-réseau sont des micro ou petites entreprises locales. Elles sont confrontées à des défis majeurs dans leurs tentatives d'expansion, principalement en raison d'un manque d'accès aux ressources financières (les capitaux propres et les crédits) nécessaires pour augmenter leur fonds de roulement. Lever des créances commerciales constitue un défi important car ces entreprises manquent généralement de garantie (terrains par exemple), comme l'exigent les banques commerciales. Les IMF n'exigent pas de garantie mais leurs taux d'intérêt peuvent atteindre 24%, soit deux fois le taux d'intérêt pratiqué par les banques commerciales. Un meilleur accès au financement permettra aux entreprises de bioénergie de diversifier leurs activités et de renforcer leurs modèles d'entreprise. Les entreprises de biodigesteurs sont par exemple de plus en plus impliquées dans la distribution de lampes solaires et de foyers améliorés, et seraient intéressées par la fourniture des intrants agricoles, tels que des aliments pour animaux et des semences.

La faible capacité de paiement des consommateurs dans les zones rurales de même que le faible accès au financement que connaissent également les ménages, constituent un obstacle au déploiement des biodigesteurs car, dans la plupart des cas, les ménages doivent obtenir un prêt

auprès d'une IMF pour pouvoir acheter la technologie. Les taux d'intérêt élevés et les garanties limitées dont disposent les ménages limitent également les montants qui peuvent être empruntés. Ces difficultés affectent également la capacité des clients à effectuer d'autres investissements qui augmenteraient la valeur intrinsèque du biodigester (par exemple, du bétail supplémentaire). Il pourrait être envisagé de favoriser l'investissement dans des biodigesteurs communaux utilisant des ressources communes. Cependant, l'expérience des projets passés montre que les biodigesteurs communaux sont moins bien entretenus. Une alternative serait que les banques acceptent des garanties accessibles aux ménages ruraux, comme les véhicules et les animaux.

Les fabricants de foyers améliorés peinent à allier la distribution à la production. Une alternative serait de nouer des partenariats avec des distributeurs déjà établis au niveau national ou de créer des canaux de distribution communs avec les distributeurs de SSD. Cette option reste difficile à mettre en œuvre et les solutions actuelles de distribution reposent sur les groupements de femmes et le bouche à oreille.

RECOMMANDATIONS POUR YIITEFASO

Les participants reconnaissent que toutes les entreprises actives dans le secteur de la bioénergie au Burkina manquent encore d'envergure, et qu'un accompagnement sera nécessaire pour permettre la croissance du secteur, notamment pour faciliter l'accès à la créance commerciale.

- La création d'un mécanisme de garantie des premières pertes permettrait aux entreprises locales de bioénergie d'avoir un accès direct à la créance commerciale, ou d'une caisse de dépôt et de consignation pour servir de garantie dans le secteur de l'électrification rurale. Un tel fonds existe déjà au Sénégal (Fonrid) ;
- La création d'une ligne de crédit auprès des IMF favoriserait l'accès au financement des ménages ;
- Il serait également souhaitable d'appuyer les entreprises qui pourraient étendre leurs modèles d'affaires pour fournir des services financiers aux ménages (sur le modèle des solutions de micro-crédit pour les SSD) ;

D'autres recommandations ont été formulées :

- L'appui technique pour l'élaboration de plans d'affaires crédibles, structurés et viables ;
- Permettre aux groupements (une forme juridique de droit Burkinabè) de soumissionner ;
- Accompagner les entreprises dans le processus de certification pour le Mécanisme de développement propre ; des campagnes d'information seront nécessaires.

3.4 GROUPE 4 : QUESTIONS SOCIALES ET DE DEVELOPPEMENT

18 participants se sont penchés sur les questions sociales et de développement, dont des représentants de petites entreprises du secteur privé, des consultants, des bailleurs de fonds, des membres du gouvernement, des ONG et de la société civile. Les débats ont porté sur des questions telles que le développement professionnel des jeunes, l'éducation et la formation, les aspects liés à l'égalité des sexes et la réduction de la pauvreté. Les participants se sont particulièrement intéressés aux défis et aux opportunités liés à la démographie.

PRINCIPALES CONCLUSIONS, QUESTIONS ET PREOCCUPATIONS

Dans un pays comme le Burkina Faso, où l'incidence de la pauvreté dans les zones rurales est proche de 50 % (Source : données de la Banque mondiale), l'équité géographique est particulièrement importante. Tous les participants reconnaissent la nécessité d'encourager le déploiement de services d'énergie propre dans les zones rurales éloignées afin de maximiser les impacts sociaux et de développement pour les populations les plus démunies. Cependant, dans ces zones reculées, les acteurs du secteur privé sont confrontés à un certain nombre de défis structurels que sont la faible capacité de paiement d'une part, et les coûts élevés de déploiement et d'exploitation (notamment le service après-vente) d'autre part, en raison de la faible densité de population et du manque d'infrastructures (routes, capacité de stockage, etc.).

Afin de concilier les objectifs programmatiques comme l'atteinte de près d'un million de Burkinabè en 5 ans à travers YiiteFaso/BGFA, et le besoin d'inclusion, les participants ont recommandé que le programme permette aux entreprises de déployer des services dans les zones rurales et périurbaines, afin de mettre en place des plateformes de distribution décentralisées. Cela leur permettrait d'atteindre une échelle et une rentabilité par le biais de ventes dans les zones rurales périurbaines et relativement densément peuplées, où la demande et la capacité de paiement pour les services énergétiques sont élevées, tout en utilisant les centres décentralisés comme base pour atteindre les zones reculées environnantes. Selon les participants c'est une approche envisageable pour établir des modèles commerciaux viables durables. L'inclusion des zones périurbaines permettrait également aux entreprises de déployer des services énergétiques de niveau supérieur et de maximiser l'impact économique du programme, car ces zones ont un fort potentiel de développement d'activités génératrices de revenus et d'utilisation productive.

Les échanges ont également porté sur le genre. Le programme doit considérer les femmes non seulement comme bénéficiaires, mais aussi et surtout en tant qu'acteurs majeurs du déploiement des services d'énergie propre sur le terrain. Les fournisseurs de services énergétiques ont notamment la chance de travailler avec des groupes de femmes, des réseaux de productrices et des réseaux villageois, afin que ces derniers contribuent à la distribution de leurs produits et à la mise en œuvre du service après-vente. Cibler le déploiement des services énergétiques sur les infrastructures communales souvent exploitées par les femmes, telles que les plateformes multifonctionnelles, les moulins, les points de recharge téléphonique, les machines de transformation du beurre de karité, ou les supports de grillades que l'on trouve souvent devant les clubs vidéo, pourrait être un moyen de maximiser les impacts du programme sur les femmes.

Les participants du sous-secteur de la bioénergie ont souligné que mettre l'accent sur la bioénergie permettrait non seulement de maximiser l'impact du programme sur les moyens de subsistance des femmes mais aussi d'améliorer significativement le pouvoir de négociation des femmes au sein du ménage. Les biodigesteurs peuvent réduire la nécessité pour les femmes de ramasser du bois de chauffage et/ou de la bouse de vache pour la cuisine, leur permettant ainsi d'avoir du

temps pour des activités génératrices de revenus (comme l'artisanat ou des activités dans la chaîne de valeur des biodigesteurs, telle la production de lait). Les participants ont également indiqué que les femmes qui disposent d'un biodigesteur ont plus de temps pour leur famille. A cela s'ajoute l'amélioration des conditions d'hygiène pour les hommes et les femmes grâce à la fourniture d'eau chaude pour la toilette. Tous ces facteurs contribuent à une meilleure cohésion au sein des ménages.

RECOMMANDATIONS POUR YIITEFASO

Les recommandations formulées à l'endroit du programme sont :

- Trouver un équilibre entre le déploiement des services énergétiques dans les zones reculées pour prendre en compte les ménages les plus démunis, et dans les zones périurbaines, afin que les modèles commerciaux puissent atteindre l'échelle et être viables à long terme.
- La sensibilisation des acteurs du secteur privé quant aux réglementations applicables à leurs sous-secteurs.
- Encourager les modèles d'entreprise qui considèrent les femmes non seulement comme des bénéficiaires mais aussi comme des acteurs économiques qui ont un rôle à jouer dans la chaîne de valeur.
- Travailler avec les banques et les institutions de microfinance pour les soutenir dans l'octroi de prêts aux clients ruraux et, si possible, mettre en place des systèmes de collecte quotidienne (par exemple, des « tontines »).

4 CONCLUSIONS ET PERSPECTIVES

Les contributions et les recommandations formulées par les participants lors de l'atelier serviront à l'élaboration du programme BGFA pour le Burkina Faso. Dans l'ensemble, les principales leçons tirées de l'atelier sont les suivantes :

- L'approche BGFA suscite un intérêt particulier auprès du secteur privé, tant des entreprises locales que régionales, en témoignent la forte participation et la qualité des échanges.
- Les entreprises ont relevé que les défis auxquels elles font face sont liés au faible pouvoir d'achat des consommateurs et aux contraintes sur le plan réglementaire notamment pour les mini-réseaux. Toutefois, elles sont unanimes quant au potentiel de croissance dans le futur.
- D'une manière générale, les entreprises locales opèrent encore à une échelle limitée car elles ont beaucoup de difficultés à obtenir le financement nécessaire pour augmenter l'échelle de leurs opérations. Actuellement, nombre d'entre elles ne sont pas en mesure de répondre à des appels d'offres pour l'octroi de financements axés sur les résultats, parce que cela ne correspond pas à leurs besoins de financement et qu'elles ont besoin d'assistance technique pour formaliser leurs modèles d'entreprise. Il est recommandé que les bailleurs de fonds et le gouvernement étudient dans quelle mesure accompagner ces entreprises pour leur croissance.

- Des programmes comme le BGFA doivent encourager la croissance des marchés qui sont en mesure d'atteindre un équilibre de long terme et réduire les risques de distorsion du marché. Les programmes de financement doivent être conçus de sorte à permettre aux entreprises de continuer à opérer durablement après l'arrêt des subventions initiales.
- Les acteurs du secteur privé dans tous les sous-secteurs (SSD et kits solaires, mini-réseaux et bioénergie) ont souligné la nécessité que les critères d'éligibilité de l'appel d'offres soient flexibles et ouverts. En d'autres termes, il serait souhaitable d'éviter de dicter ou d'imposer des contraintes vis-à-vis de la technologie ou du modèle d'entreprise.
- Il a également été proposé de lier le modèle de subvention aux niveaux de service et de disponibilité/couverture plutôt qu'à la production d'énergie ou à la capacité de production installée.

Certaines des recommandations formulées par les participants à l'atelier ne s'inscrivent pas dans les possibilités offertes au BGFA. Celles-ci seront examinées par l'équipe du BGFA dans le cadre de la coordination et de la consultation des parties prenantes, plus particulièrement dans le contexte de la plateforme pour le changement.

En conclusion, il faut noter que le BGFA commence à acquérir une certaine visibilité et suscite un intérêt croissant. L'atelier a réussi à réunir les principaux acteurs du marché et autres parties prenantes et les échanges ont permis d'identifier les défis et opportunités liés à l'élaboration du financement prévu. Si l'on peut conclure que les marchés et les entreprises locales manquent encore en maturité, et qu'il sera difficile de les faire évoluer rapidement, il convient toutefois de noter qu'il existe un fort potentiel et un intérêt international à pénétrer le marché. La situation au Burkina Faso ressemble fortement à celle qui prévalait en Zambie avant le lancement du BGFZ, et c'est un signe de bonne augure pour la suite à donner au programme dans le pays.

Le BGFA prévoit lancer un appel d'offres à la fin du deuxième trimestre 2020. La publication de l'appel d'offres sera communiquée à toutes les parties prenantes qui ont pris part à l'atelier et/ou qui ont pris contact avec l'équipe lors des sessions B2B qui ont suivi.

Si vous souhaitez recevoir le bulletin d'information du BGFA, **notamment la publication de l'appel à propositions**, veuillez-vous inscrire à notre liste de diffusion ici : <http://eepurl.com/gIMJcn>.

ANNEXE 1 : PROGRAMME DE L'ATELIER

**BEYOND THE GRID FUND FOR AFRICA
(BGFA)**

YiiteFaso, le Fonds pour l'énergie hors réseau au Burkina

Atelier national de consultation du secteur privé

Jeudi 7 novembre 2019

Spendid Hôtel, Avenue Kwame Nkrumah, Koulouba, Ouagadougou, Burkina Faso

Programme

YiiteFaso, le Fonds pour l'énergie hors réseau au Burkina	
8:30 – 9:00	Arrivée des participants et inscriptions
9:00 – 9:20	Discours d'ouverture <ul style="list-style-type: none"> • Mme Mia Rimby, Chargée D'Affaires, Ambassade de Suède • Ministère de l'Énergie
9:20 – 9:40	Présentation du programme Beyond the Grid Fund for Africa (BGFA) Mme Esméralda Sindou, Chef du projet BGFA pour l'Afrique de l'Ouest, REEEP <ul style="list-style-type: none"> • Le concept du BGFA • Objectifs de l'atelier / Résultats escomptés • Retour d'expérience de la 1ère phase du programme : création d'un marché pour le secteur privé en Zambie • Expansion du programme BGFA à d'autres pays • Calendrier envisage pour le Burkina Faso • Questions & réponses
9.40 – 9.50	Introduction des participants

9:50 – 10:40	<p>Contexte</p> <ul style="list-style-type: none"> • La coopération Suède Burkina Faso – M Amadou Barry, Chargé de Programme, Ambassade de Suède • Initiatives promouvant l'électrification hors réseau et définition des attentes vis-à-vis de YiiteFaso – M Ismael Nacoulma, Directeur Général, Agence Burkinabè d'Electrification Rurale (ABER) • Cadres réglementaires actuels et futurs pour le hors réseau. Quels modèles d'entreprise pourront être envisagés par le secteur privé ? – M Damba OUOBA, Chef du Service des études juridiques, Autorité de Régulation du Secteur de l'Énergie (ARSE) • Questions & réponses
10:40 – 11:00	<p>Pause café</p>
11:15 – 11:50	<p>Introduction des groupes de discussion</p> <ul style="list-style-type: none"> • Principaux défis et opportunités pour le secteur privé – Association des professionnels des Energies Renouvelables • Modèle d'entreprise de construction de biodigesteurs promu par le Programme National de Biodigesteurs et liens avec YiiteFaso – Mme Dothié Soma, Chargée du Développement du Secteur Privé et du Crédit, Programme National de Biodigesteurs <p>Introduction des thèmes de discussion</p> <ul style="list-style-type: none"> • Thème 1 : Mini-réseau : modèles d'entreprise et financement. Implications pour YiiteFaso – M Peter Storey • Thème 2 : Kits solaires : modèles d'entreprise et financement. Implications pour YiiteFaso – M Daniele Guidi • Thème 3 : Bioénergie et énergie propre pour la cuisson : modèles d'entreprise et financement. Implications pour YiiteFaso – Mme Esméralda Sindou • Thème 4 : Questions sociales et de développement – Mme Kadija Simboro <p>Répartition des participants en 4 groupes.</p>
11:50 – 13:00	<p>Groupes de discussion Discussions approfondies autour d'un thème en groupe restreint</p>
13:00 – 14:00	<p>Déjeuner</p>
14:00 – 15:00	<p>Continuation des groupes de discussion Discussions approfondies autour d'un thème en groupe restreint</p>

15:00 – 16:15	Compte rendu des groupes de discussion – Mme Kadija Simboro, Consultante, REEEP <ul style="list-style-type: none">• Chaque groupe rend compte de ses discussions, conclusions et recommandations en max. 10 minutes• Discussion générale / commentaires sur chacune des constatations, principaux défis et opportunités• Recommandations pour YiiteFaso
16:15 – 16:30	Conclusion et prochaines étapes Mme Esméralda Sindou, Chef du programme BGFA pour l’Afrique de l’Ouest, REEEP
16:30	Fin de l’atelier

ANNEXE 2 : LISTE DES PARTICIPANTS

#	Institution	Représentants
1	ABER	3
2	AEC SA	1
3	AFRICA ENERGY SOLAIRE	1
4	African Network of Engineer for Development	1
5	AFTECH	1
6	Agence Baali Inovation	1
7	AMI Sarl	1
8	ANEREE	1
9	APER	1
10	Association professionnelle des banques	1
11	Banque Africaine de Développement	2
12	Banque Africaine de Développement	1
13	Banque commerciale du BF	1
14	Bleu vert d'Afrique.sarl	1
15	Burkina Énergies et technologies Appropriées	1
16	Cabinet ICDE	1
17	CEAS Burkina	1
18	Chambre de Commerce et de l'Industrie (CCI-BF)	1
19	Coris Bank International	3
20	ECC	1
21	EGO-SERVICES	1
22	ENERGIVO SARL	1
23	Energy and Services	1
24	ENTREPRENEURS DU MONDE	1
25	Entreprise SETHI	1
26	ETSY	2
27	European union	1
28	Extra services bf groupe sarl	1
29	Farafina Eco-Engineering	1
30	FASOBIOGAZ	1
31	Flex-grid	1
32	GGGI/CO	1
33	Green Engineering Services	3
34	Greentech Solar	1
35	GreenYellow	1
36	Groupement ASEMI	1
37	Jackson Prestation et Prestation	1
38	L.S.K	1
39	Magificat Business Center	1
40	MicroSow	3

#	Institution	Représentants
41	MicroStart Action des Femmes pour le Développement	1
42	Ministère de l'énergie	2
43	Nafa Naana	2
44	NELSON SOLAR	1
45	OOLU SOLAR Burkina	1
46	ORANGE MONEY	1
47	PFAN	1
48	PNBF-BF	1
49	POCERAM	1
50	Power-Africa off-grid	1
51	PPI	2
52	Producer international SARL	1
53	Programme National de Biodigesteurs du Burkina Faso	1
54	Projet Production Solaire	1
55	REA	1
56	REEEP	4
57	REFLEX SARL	1
58	Réseau africain des ingénieurs pour le développement RAID	1
59	Sagemcom Energy & Telecom	1
60	Sahel Vert	1
61	Sahelia Solar	1
62	SEB	3
63	SINCO	1
64	SIPE	2
65	SOGETEL	1
66	SOIER Sarl	1
67	SOLARIST	2
68	SONABEL	1
69	SOS ÉNERGIE BURKINA	1
70	Swedish Embassy	2
71	Sysaid Faso	2
72	TOTAL	1
73	Trina Solar	1
74	UNICOM SA	1
75	Victron Energy	1
76	VOLTATIC	1
77	YANDALUX BF	1
78	ZCSE	1
	Total participants	100

ANNEXE 3 : QUESTIONS POUR LES GROUPES DE REFLEXION

THEME 1 : MINI-RESEAUX, MODELES D'ENTREPRISE ET BESOINS DE FINANCEMENT. IMPLICATIONS POUR LE YIITEFASO

Modèles d'entreprise : Quels modèles d'entreprise existent déjà sur le marché et quelles sont les opportunités pour le secteur privé ?

- Comment sont déployés les mini et micro-réseaux ? Comment sont-ils financés ? Quelles sont les opportunités ? Quelles sont les sources de revenus et comment ces derniers sont-ils perçus ?
- Quelles sont les possibilités de collaboration avec les COOPEL ? Comment intégrer la fourniture de services énergétiques d'un opérateur privé à la structure / au cadre d'une COOPEL ?
- Quels sont les niveaux de raccordements et la qualité de service fournis ?
- Quels sont les niveaux d'accessibilité financière ainsi que les niveaux de prix ?
- Quelles sont les possibilités d'utilisation en matière de production ?
- Quelles sont les principaux obstacles empêchant les clients de s'abonner à un service énergétique ?
- Comment le fournisseur assure-t-il le service après-vente et la qualité du service ?
- Où résident les opportunités ? Les modèles sont-ils différents selon les zones géographiques ?
- Quelle est la possibilité de croissance ? Quels sont les obstacles à la croissance ?
- Comment structurer les financements de sorte à permettre aux entreprises de déployer leurs opérations à plus grande échelle ?
- Quelle est la taille totale du marché que YiiteFaso peut aider à satisfaire, et quelle est la part réalisable au cours de la période de mise en œuvre du programme, c.à.d. combien de raccordements est-il envisageable de déployer dans le cadre de YiiteFaso ?

Investissement et financement : quels sont les services et les technologies porteurs et comment le nombre et la qualité des raccordements sont-ils contrôlés ?

- Quels sont les obstacles financiers au déploiement du modèle d'entreprise ?
- Quelles sont les sources de financement les plus sollicitées : fonds propres, crédit à long terme, fonds de roulement, financement de matériels, financement aux consommateurs ?
- Quels sont les mécanismes de paiement et de recouvrement utilisés ? Comment les améliorer ?
- A quoi ressemblerait une structure de financement idéale ? Comment structurer et déployer les modèles de financement ?
- Un modèle de financement préfinancé et basé sur les résultats (FBR) est-il préférable à des subventions 'intelligentes'/ciblées ? Les fournisseurs de service énergétiques sont-ils en mesure de mobiliser rapidement du capital dans un contexte de subventions intelligentes ? Un financement préfinancé et basé sur les résultats est-il nécessaire et sur quels critères : activités/objectifs ?
- Quel serait le niveau de subvention optimal et comment doit-il être orienté et déployé ?

- Quelles sont les étapes et les indicateurs clés de performance à mettre en œuvre ? Comment mesurer la qualité ? Comment contrôler et suivre le mécanisme ? Quels sont les indicateurs (techniques, financiers, environnementaux/sociaux) ?
- Comment le FBR devrait-il prendre en compte le rapport qualité-prix et la qualité de service/raccordement (kWh/niveaux de raccordement, normes pour le matériel, les appareils, ou la disponibilité du service) ?
- Quels sont les niveaux de subvention nécessaires pour soutenir durablement les entreprises ? A quel seuil l'exploitation devient-elle rentabilité ?
- Comment déployer les subventions sans occasionner une distorsion du marché ?

THEME 2 : KITS SOLAIRES, MODELES D'ENTREPRISE ET BESOINS DE FINANCEMENT. IMPLICATIONS POUR YIITEFASO

Modèles d'entreprise : Quels modèles d'entreprise existent déjà sur le marché et quelles sont les opportunités pour le secteur privé ?

- Comment sont déployés les systèmes solaires domestiques (SSD) ? Comment sont-ils financés ? Quelles sont les opportunités ? Quelles sont les sources de revenus et comment ces derniers sont-ils perçus ?
- Quelles sont les expériences des fournisseurs de SSD ? Quels sont les systèmes en vente actuellement ? Comment sont-ils vendus et entretenus ? Quel est le modèle d'exploitation ?
- Quels sont les niveaux de raccordements et la qualité de service fournis ?
- Quels sont les niveaux d'accessibilité financière ainsi que les niveaux de prix ?
- Quels sont les modèles d'affaires et/ou solutions technologiques de services énergétiques hors réseau déployés ?
- Quelles sont les possibilités d'utilisation en matière de production ?
- Quelles sont les principaux obstacles empêchant les clients de s'abonner à un service énergétique ?
- Quels sont les réseaux de distribution ? Comment le fournisseur assure-t-il le service après-vente et la qualité du service ?
- Où résident les opportunités ? Les modèles sont-ils différents selon les zones géographiques ?
- Quelle est la possibilité de croissance ? Quels sont les obstacles à la croissance ?
- Comment structurer les financements de sorte à permettre aux entreprises de déployer leurs opérations à plus grande échelle ?
- Quelle est la taille totale du marché que YiiteFaso peut aider à satisfaire, et quelle est la part réalisable au cours de la période de mise en œuvre du programme, c.à.d. combien de raccordements est-il envisageable de déployer dans le cadre de YiiteFaso ?

Investissement et financement : quels sont les services et les technologies porteurs et comment le nombre et la qualité des raccordements sont-ils contrôlés ?

- Quels sont les obstacles financiers au déploiement du modèle d'entreprise ?
- Quelles sont les sources de financement les plus sollicitées : fonds propres, crédit à long terme, fonds de roulement, financement de matériels, financement aux consommateurs ?

- Quels sont les mécanismes de paiement et de recouvrement utilisés ? Comment les améliorer ?
- A quoi ressemblerait une structure de financement idéale ? Comment structurer et déployer les modèles de financement ?
- Un modèle de financement préfinancé et basé sur les résultats (FBR) est-il préférable à des subventions 'intelligentes'/ciblées ? Les fournisseurs de service énergétiques sont-ils en mesure de mobiliser rapidement du capital dans un contexte de subventions intelligentes ? Un financement préfinancé et basé sur les résultats est-il nécessaire et sur quels critères : activités/objectifs ?
- Quel serait le niveau de subvention optimal et comment doit-il être orienté et déployé ?
- Quelles sont les étapes et les indicateurs clés de performance à mettre en œuvre ? Comment mesurer la qualité ? Comment contrôler et suivre le mécanisme ? Quels sont les indicateurs (techniques, financiers, environnementaux/sociaux) ?
- Comment le FBR devrait-il prendre en compte le rapport qualité-prix et la qualité de service/raccordement (kWh/niveaux de raccordement, normes pour le matériel, les appareils, ou la disponibilité du service) ?
- Quels sont les niveaux de subvention nécessaires pour soutenir durablement les entreprises ? A quel seuil l'exploitation devient-elle rentabilité ?
- Comment déployer les subventions sans occasionner une distorsion du marché ?

THEME 3 : BIO-ENERGIE ET MOYENS DE CUISSON PROPRES, MODELES D'ENTREPRISE ET BESOINS DE FINANCEMENT. IMPLICATIONS POUR YIITEFASO

Modèles d'entreprise : Quels modèles d'entreprise existent déjà sur le marché et quelles sont les opportunités pour le secteur privé ?

- Comment sont déployées les solutions bioénergétiques ? Comment sont-elles financées ? Quelles sont les opportunités ? Quelles sont les sources de revenus et comment ces derniers sont-ils perçus ?
- Quelles sont les expériences des fournisseurs de services énergétiques reposant sur l'exploitation de la biomasse, du biogaz et/ou visant à distribuer des moyens de cuisson propres ? Quels sont les systèmes en vente actuellement ? Comment sont-ils vendus et entretenus ? Quel est le modèle d'exploitation ?
- Quels sont les niveaux de raccordements et la qualité de service fournis ?
- Quels sont les niveaux d'accessibilité financière ainsi que les niveaux de prix ?
- Quelles sont les possibilités d'utilisation en matière de production ?
- Quelles sont les principaux obstacles empêchant les clients de s'abonner à un service énergétique ?
- Comment le fournisseur assure-t-il le service après-vente et la qualité du service ?
- Où résident les opportunités ? Les modèles sont-ils différents selon les zones géographiques ?
- Quelle est la possibilité de croissance ? Quels sont les obstacles à la croissance ?
- Comment structurer les financements de sorte à permettre aux entreprises de déployer leurs opérations à plus grande échelle ?
- Quelle est la taille totale du marché que YiiteFaso peut aider à satisfaire, et quelle est la part réalisable au cours de la période de mise en œuvre du programme, c.à.d. combien de raccordements est-il envisageable de déployer dans le cadre de YiiteFaso ?

Investissement et financement : quels sont les services et les technologies porteurs et comment le nombre et la qualité des raccordements sont-ils contrôlés ?

- Quels sont les obstacles financiers au déploiement du modèle d'entreprise ?
- Quelles sont les sources de financement les plus sollicitées : fonds propres, crédit à long terme, fonds de roulement, financement de matériels, financement aux consommateurs ?
- Quels sont les mécanismes de paiement et de recouvrement utilisés ? Comment les améliorer ?
- A quoi ressemblerait une structure de financement idéale ? Comment structurer et déployer les modèles de financement ?
- Un modèle de financement préfinancé et basés sur les résultats (FBR) est-il préférable à des subventions 'intelligentes'/ciblées ? Les fournisseurs de service énergétiques sont-ils en mesure de mobiliser rapidement du capital dans un contexte de subventions intelligentes ? Un financement préfinancé et basé sur les résultats est-il nécessaire et sur quels critères : activités/objectifs ?
- Quel serait le niveau de subvention optimal et comment doit-il être orienté et déployé ?
- Quelles sont les étapes et les indicateurs clés de performance à mettre en œuvre ? Comment mesurer la qualité ? Comment contrôler et suivre le mécanisme ? Quels sont les indicateurs (techniques, financiers, environnementaux/sociaux) ?
- Comment le FBR devrait-il prendre en compte le rapport qualité-prix et la qualité de service/raccordement (kWh/niveaux de raccordement, normes pour le matériel, les appareils, ou la disponibilité du service) ?
- Quels sont les niveaux de subvention nécessaires pour soutenir durablement les entreprises ? A quel seuil l'exploitation devient-elle rentabilité ?
- Comment déployer les subventions sans occasionner une distorsion du marché ?

THEME 4 : QUESTIONS SOCIALES ET DE DEVELOPPEMENT

- Comment le BGFA peut-il impliquer et stimuler les entreprises locales ? Quelle est la possibilité pour les entrants internationaux au Burkina Faso de travailler avec les prestataires de services locaux ? Comment l'inclusion des fournisseurs locaux peut-elle être spécifiquement encouragée par le BGFA ?
- Quels segments de consommateurs constituent une opportunité particulière pour les fournisseurs de services énergétiques (en milieu urbain, rural, périurbain / hommes et femmes) ?
- Quels sont les produits et services porteurs offerts par les fournisseurs locaux ? Comment répondent-ils aux besoins différenciés des femmes et des hommes ?
- Existe-t-il des initiatives en matière d'énergie renouvelable hors-réseau spécifiques au genre au Burkina Faso ?
- Quelles sont les opportunités d'emploi pour les femmes à travers la chaîne de valeur des SSD ? Existe-t-il des modèles d'entreprise qui répondent particulièrement aux besoins des femmes et des enfants et qui sont structurés de manière à assurer la participation active des femmes dans la gestion et la mise en œuvre du modèle ?
- Comment les fournisseurs de services énergétiques peuvent-ils desservir les zones rurales éloignées ? Quels sont les obstacles, les défis et les risques liés à la desserte des régions éloignées ?
- Comment les fournisseurs de services énergétiques définiraient-ils et aborderaient-ils la question d'accessibilité des prix pour les ménages vis-à-vis du besoin de rentabilité ?
- Comment les fournisseurs de services énergétiques gèrent-ils les risques liés à la prestation de services aux clients ayant un faible pouvoir d'achat ou une faible capacité de paiement ?
- Quels mécanismes incitatifs pourraient aider les entreprises à cibler les régions rurales éloignées et/ou les clients ayant une faible capacité de paiement ? Qui devrait recevoir l'incitation ? Comment les fonds devraient-ils circuler dans le cadre du programme ?
- Comment le financement peut-il être orienté pour ne pas fausser le marché, en particulier vis-à-vis des acteurs existants et des nouveaux entrants ?

ANNEXE 4 : PRESENTATIONS

Les présentations sont disponibles sur le site internet du BGFA :

- <https://beyondthegrid.africa/news/outcomes-stakeholder-workshop-ouagadougou/>