

Les Rencontres du Collège des Partenaires

Nourrir la réflexion et partager des retours d'expérience entre ONG et acteurs de la recherche autour des enjeux liés aux projets de développement.

2^{ème} édition : Les activités génératrices de revenus

Animée par la Fondem (Madeleine Fauchier, Chargée de développement)

PARTICIPANTS :

Marie-Noel Reboulet et Caujolle Alexis (GERES), Emmanuel Cuffini (GRDR), Eric Bassac (Energy Assistance), Blaise Desbordes (Max Havelaar), Florent Chardonnal et Juliette Bidon (WWF), Grégoire Léna (AFD), Stéphane Amossi (Expertise France), Désiré Yameogo (Wend Puiré), Simon Ntab (Eclosio), Philippe Folliasson (Aquassistance), Siméon Fongang (Cités Unies France), Kalidou Touré (Entrepreneurs du Monde), Jérémy Ankri (Coordinateur de projets à la Fondem), Tiffanie Petit Goffi (Chargée de communication de la Fondem), Vincent Jacques Le Seigneur (Directeur Général de la Fondem)

Définir les AGR

Développer les services liés à l'électricité et améliorer le bien-être des ménages en Afrique nécessite d'accroître et de rendre régulier leur niveau de revenu. Grâce à un niveau de revenus stable et satisfaisant, les individus peuvent **accéder en effet aux soins**, ou encore améliorer leur indépendance économique¹.

Au niveau collectif, les AGR peuvent permettre de couvrir tout ou partie des frais de fonctionnement d'une structure sociale (école, centre santé, centre de formation), et de créer des emplois afin de favoriser le dynamisme économique d'une zone, de former un groupe de bénéficiaires à un métier et à la gestion d'une activité ou de promouvoir des opportunités égales entre les femmes et les hommes. De plus, si la demande en électricité des ménages ruraux ne permet souvent pas de garantir une rentabilité à un opérateur, la **demande en électricité d'unités productives** est souvent, elle, plus importante et plus stable. Les porteurs d'activités économiques peuvent donc ainsi garantir des revenus suffisants pour un opérateur, garantissant à son tour la pérennité du service électrique.

Une activité génératrice de revenus (AGR) est une activité commerciale qui consiste à vendre des biens et / ou des services marchands au profit d'une entité ou d'un groupe d'individus, afin de réduire sa précarité. Les AGR sont très diverses et nécessitent des niveaux de ressources différents, comme² :

Les activités de petit commerce : vente au détail sur les marchés de produits de consommation courante, aliments, charbon, friperie, etc. Ces activités **ne nécessitent pas d'investissement immobilier** ni mobilier, mais **une somme d'argent** pour l'achat du premier stock de marchandises et pour garantir les premiers mois de fonctionnement (location de l'emplacement, charges courantes...).

Les activités d'artisanat : travail du bois, du fer, vannerie, maroquinerie, teinture, cordonnerie, couture, broderie, etc. Pour exercer ces métiers, il faut disposer d'une **qualification ou d'un**

¹ Les activités génératrices de revenus et l'accès aux soins, AIDES, 2013

² Les activités génératrices de revenus et l'accès aux soins, AIDES, 2013

savoir-faire. L'investissement financier doit permettre de louer un local et d'acheter les outils de travail.

Les micro-entreprises : kiosques à journaux, points de vente d'eau fraîche ou de glaces, buvette, location de bâches et de chaises, etc. Il faut investir dans la **construction ou la réhabilitation de locaux** et dans **l'achat de matériel**.

Le développement d'AGR pourrait donc constituer une solution pour réduire la pauvreté en milieu rural. Cependant, l'impact des AGR sur le niveau de vie des individus et sur la pauvreté en général nécessite qu'elles soient rentables et pérennes, ce qui dépend du contexte socio-économique dans lequel elles se développent, de l'appui technique et notamment de la formation que peuvent recevoir les porteurs de projets, les conditions de travail au sein des AGR³ etc.

Quels sont les facteurs nécessaires à l'émergence d'AGR pérennes et rentables ?

Quelques méthodologies formalisées pour le développement des AGR

La méthodologie PAMELA (Fondem)

Un des impératifs de la mission de la Fondem est de garantir un accès **pérenne** à l'électricité. Constant qu'une action était nécessaire à la fois sur l'**offre** et sur la **demande** en électricité, et qu'un « cercle vertueux » nécessite des AGR permettant d'augmenter et de stabiliser la consommation électrique (créant ainsi une activité rentable pour l'exploitant des systèmes électriques) la Fondem a élaboré un processus **d'accompagnement à l'émergence d'activités économiques rurales productives en lien avec l'électricité**, basé sur une approche plaçant les populations et les acteurs locaux du développement en son centre. C'est la **méthodologie PAMELA**, fruit d'un travail de recherche-action mené en collaboration avec le laboratoire de recherche Pacte (Université de Grenoble), les agences d'électrification rurale malgache et sénégalaise (ADER et ASER) ainsi que les associations FIMIFA à Madagascar et GRDR au Sénégal. La méthodologie PAMELA repose sur plusieurs phases d'intervention successives



Étude du contexte : à travers des recherches, des analyses du cadre socio-économiques, des pratiques, des filières et du système électrique, les informations de terrain nécessaires à une action adaptée sont récoltées.

Sélection des localités et sensibilisation des populations : les habitants des localités sélectionnées en fonction des critères définis sont informés du projet et sensibilisés aux usages productifs de l'électricité afin d'assurer une sélection efficace et équitable.

Sélection des porteurs de projets : après plusieurs étapes visant à vérifier la solidité du projet et la motivation de son porteur, les entrepreneurs les plus prometteurs sont sélectionnés et les parts de cofinancement de leurs équipements sont établies.

Installation des équipements et récupération des cofinancements : une fois les apports des porteurs de projet récupérés, les équipements sont installés et la contractualisation de la copropriété du matériel ainsi que de l'engagement des bénéficiaires est établie.

³ « Analyse de l'impact des activités génératrices de revenus (AGR) sur la pauvreté : étude statistique », AIT-BELLA H. & LAKHYAR Z., *Revue Internationale des Sciences de Gestion*, 2021

Accompagnement / Suivi de mise en œuvre : les porteurs de projet sont formés et accompagnés dans leur activité / Les études d'impacts et les retours d'expérience sont réalisés.

NB. Les exploitants et les partenaires institutionnels sont appuyés de façon continue dès la Phase 2

En vue d'une diffusion large, ce livrable demeure en libre accès sur le site de la Fondem, afin que les parties prenantes du secteur de l'électrification rurale décentralisée ou tout autre acteur du développement puisse se l'approprier.

A travers cet appui à l'entrepreneuriat rural productif, la dynamisation de l'économie et la pérennisation du service électrique ont bénéficié à l'ensemble de la population des villages d'intervention : 20 activités génératrices de revenus ont été soutenues à Madagascar et au Sénégal, dont 50% réalisées par des femmes. Début 2021, quelques mois après la réalisation du projet, l'évaluation permettait déjà de percevoir des signes d'une dynamisation de l'économie locale. A Madagascar, le projet a ainsi participé à la création de nouveaux 10 emplois et la formalisation de 4 micro-entreprises au niveau de l'Administration fiscale malgache.

Les zones d'activité électrifiée (ZAE) et l'appui à l'entrepreneuriat (GERES)



Le développement d'AGR en milieu rural souffre de plusieurs facteurs limitants :

L'accès à l'électricité des petites entreprises : des solutions d'accès à l'énergie (notamment à l'électricité) sont inadéquates pour les productifs en zones rurales. Toutes les nouvelles activités productives sont permises par l'utilisation **croissante** des énergies, ainsi le développement économique est-il limité par ce manque d'accès à l'énergie. Le développement de mini-réseaux est une solution pertinente, **nécessaire mais non suffisante**. Il faut en effet des horaires de fonctionnement ininterrompues, un service de qualité quelle que soit la localisation du client dans le village, une tarification adaptée, ainsi qu'un renforcement de capacités.

Les ressources nécessaires : pour avoir un projet d'entreprise, il faut avoir un certain niveau de connaissance, être en mesure d'accéder à des équipements et des matières premières (investissement), savoir gérer une entreprise (savoir-faire), et de disposer d'un marché (territoire).

Le GERES déploie donc ses interventions dans un modèle intégré, réunissant les conditions pour l'installation d'AGR, sous le modèle des zones d'activités électrifiées (ZAE). Une ZAE est à la fois une zone de services énergétiques et un accélérateur d'entreprises rurales (TPE). L'objectif est de **rapprocher des entreprises sur un même site** pour dépasser les contraintes techniques rencontrées avec un mini réseau (montées en charge, chutes de tension) et pour couvrir de manière optimale leurs besoins en électricité, 24h sur 24, dans les quantités et avec la qualité requise pour leurs activités, à un tarif abordable.

Dans ces ZAE, le GERES accompagne également les entrepreneurs, en se fondant sur quatre piliers :

Diagnostic initial et construction de plan d'affaires : l'objectif est d'identifier les besoins en accompagnement des entrepreneur(e)s, de formaliser le développement ou l'enrichissement de leur projet, de leur permettre de se projeter à moyen et long terme et de proposer une gamme d'appui modulable.

Accompagnement à l'entrepreneuriat : le GERES réalise des séances de formations collectives au travers d'une pédagogie pour adulte, participative, focalisée sur la pratique et l'expérience. Des séances de suivi individuel de formation pour l'application progressive, concrète et adéquate des outils sont prévues, ainsi qu'une séance de coaching trimestrielle post-formation avec chaque entrepreneur(e) durant une année.

Appui technique spécifique : ici on cherchera à renforcer les compétences par des formations techniques/métiers, renforcer la connexion avec le marché par des stratégies de prospection et de mise en réseau, et transmettre des outils techniques et de gestion adaptés à chaque secteur d'activité.

Inclusion financière et accès au crédit : enfin le GERES appuie les entrepreneur(e)s pour financer leur projet par la mise en relation avec des institutions financières locales, et cherche à faciliter l'accès au crédit par la mise en place de mécanismes financiers innovants.

La création d'une filière et des chaînes de productions (LAAFI)



L'association Wend Puiré travaille depuis plus de 20 ans pour faire de l'apiculture un outil économique au service du monde paysan au Burkina Faso, permettant à de nouveaux agriculteurs de démarrer cette activité ou à des agriculteurs de compléter leurs revenus grâce à cette activité. Cependant, l'apiculture pratiquée de manière traditionnelle n'est pas considérée au Burkina Faso comme une activité permettant de générer des revenus significatifs, et la technique traditionnelle est relativement dangereuse (pas d'équipement de protection etc.). Plusieurs axes d'intervention ont donc été nécessaires afin de faire passer les apiculteurs du réseau Wend Puiré d'une dizaine d'apiculteurs en 2000 à près de 6000 aujourd'hui.

Modernisation des techniques et démonstration : afin de la rendre attractive auprès des jeunes et des femmes notamment, Wend Puiré a tout d'abord proposé des démonstrateurs (quelques ruches dans les villages) afin d'informer sur les techniques modernes (tenues de protection, utilisation de barrettes etc.). Après avoir suscité la volonté de potentiels futurs apiculteurs, les personnes intéressées s'inscrivent auprès de l'association et reçoivent une formation. Les jeunes et les femmes sont particulièrement encouragés à participer, l'apiculture étant traditionnellement une activité masculine. Les futurs apiculteurs s'impliquent financièrement pour l'acquisition du matériel (entre 10 et 20% au départ, le reste étant payé après les premières productions).

Organiser la filière de production de matériel moderne : l'adoption de matériel moderne étant fondamentale pour la réussite de l'adoption de l'apiculture comme AGR, un travail a été entrepris par Wend Puiré pour faire baisser le coût du matériel apicole. Ainsi une unité de production de la tenue et du matériel apicole a été créée, ce qui a non seulement permis de maîtriser les coûts du matériel mais aussi de vendre à crédit aux producteurs. Le rapide accroissement du nombre d'apiculteurs a permis la création de 3 unités de production supplémentaires, créant ainsi 98 emplois à Koudougou et à Ouagadougou.

Travailler l'accès aux marchés : la transformation du miel se fait dans les zones urbaines là où le pouvoir d'achat existe. Wend Puiré s'est associée avec l'association LAAFI pour travailler sur l'écoulement des stocks, notamment à l'étranger. L'accès au marché européen a nécessité 10 ans de travail pour obtenir l'autorisation d'export de miel depuis le Burkina Faso. Wend Puiré exploite également les synergies avec d'autres coopératives de producteurs (par exemple les producteurs de mangues) qui exportent déjà à l'étranger et pour qui l'apiculture peut être une source de revenus complémentaire.

L'enjeu de l'accès à l'énergie : la récolte de miel est une activité nocturne, il est donc nécessaire de disposer d'une source d'éclairage. Traditionnellement la récolte se fait de nuit, puis la production est ramenée chez l'apiculteur qui doit alors attendre le jour pour nettoyer le miel. Cependant de jour les abeilles sont attirées par le miel et les apiculteurs doivent recourir à des techniques d'enfumage pour

les tenir à l'écart, ce qui affecte le goût du miel. L'accès à une source d'éclairage permettrait à davantage d'apiculteurs de travailler de nuit pour une meilleure production de miel.

Les postulats de départ pour le lancement d'AGR pérennes

Plusieurs conditions semblent émerger pour permettre des AGR rentables et pérennes :

La zone d'action envisagée réunit les conditions nécessaires : climat, ressources naturelles, accès aux biens de production.

Le sujet de l'accès à l'énergie est unanimement reconnu pour le développement d'AGR pérenne. Le WWF indique que dans leur projet à Madagascar avec le *Barefoot College*, un comité solaire, villageois, est constitué et est chargé du matériel et du modèle économique d'exploitation. Le mode de tarification de l'électricité ainsi que la nature des AGR qui seront développées ne sont pas prédéterminés mais sont décidés par le comité. Une grande variété de modèles innovants de gestion est donc actuellement expérimentée.

L'accès à de la formation (technique, comptabilité, gestion) existe ou peut être créé.

Les promoteurs doivent avoir un savoir-faire dans le domaine d'activité envisagé. Une éducation financière est également nécessaire. Selon M. Ntab (eclosio), il est essentiel de développer une « approche marché » chez les producteurs, afin de les amener à comprendre leurs coûts de production et ainsi de fixer un tarif de vente leur permettant d'accéder au marché et d'être rentables.

Il est essentiel de démontrer et d'informer sur les possibilités d'AGR pour leur adoption. M. Desbordes de Max Havelaar indique que bien que leurs projets permettent à des agriculteurs d'être labellisés "fair trade". et ainsi augmenter leurs revenus, beaucoup d'agriculteurs ne vivent pas de leur activité agricole et doivent développer une autre AGR. L'association développe donc des projets périphériques à ceux de labellisation "fair trade".

Les opportunités commerciales existent et ont été vérifiées.

Les entrepreneurs tirent leurs revenus du marché et sont par conséquent soumis à la loi du marché ; l'offre et la demande. Comme le démontre l'exemple de Wend Puiré, l'accès aux marchés doit être anticipé. La filière d'approvisionnement des équipements de production peut également être un facteur limitant, ou au contraire une opportunité supplémentaire de développement économique.