

EnDev Bénin

PROJET DE DENSIFICATION PHOTOVOLTAIQUE (DEN PV)

Results and lessons learned 06/2015 – 12/2015

SOMMAIRE

1.	ENDEV BENIN : ACTIVITES PRINCIPALES ET RESULTATS DU PROJET DEN PV.....	3
2.	METHODES ET ACTIVITES RELATIVES AU SUIVI ET EVALUATION.....	4
2.1	Plan d'opération.....	5
2.2	Procédure Opérationnelle Normalisée	5
2.3	Organisation des rencontres communément appelées «Jour Fixe» avec les entreprises	5
2.4	Inventaires et vérification des stocks.....	5
3.	PERFORMANCE DES ENTREPRISES PARTENAIRES	6
3.1	Présentation des entreprises partenaires.....	6
3.2	Performance des Entreprises Partenaires	6
3.3	Importation effectuée par nos entreprises partenaires de septembre à octobre 2015	8
3.4	Marketing et vente des Systèmes Solaires Domestiques	9
3.5	L'évolution du système de distribution de nos sociétés partenaires	10
3.6	Aperçu de l'état réel de réseau de distribution des sociétés partenaires de DEN PV	11
4.	LES DOMAINES D'INTERVENTION POUR SURMONTER LES CONTRAINTES.....	13
4.1	Implication de l'équipe ENDEV/GIZ au niveau des banques	13
4.2	Implication de GIZ dans le secteur fiscal.....	13
4.3	L'équipe du projet DEN PV s'est engagée dans le processus de communication	13
4.4	Revoir à la baisse le nombre de SSD dans le cadre du paiement de la contribution financière	13
5.	PROPOSITIONS ET SUGGESTIONS DES PARTIES PRENANTES AU PROJET.....	14
5.1	Sommaire et propositions d'amélioration	14
5.2	Propositions de solution pour pallier aux menaces :.....	15
5.3	Propositions faites par les entreprises partenaires et qui n'ont pas été prises en compte	16
5.4	Aperçu des approches utilisées dans la mise en œuvre de SSD	16
6.	ETUDE DE BASE DENPV	18

1. ENDEV BENIN : ACTIVITES PRINCIPALES ET RESULTATS DU PROJET DEN PV

Le projet Densification Photovoltaïque (DEN PV) mis en œuvre par la GIZ à travers le Programme EnDev Bénin a débuté en juillet 2014 et est supposé prendre fin en avril 2015. Compte tenu des retard qu'il a connu au cours de sa mise en œuvre, il est prévu que ce projet continue jusqu' en Août 2016. Ce projet consiste à allouer aux ménages, aux unités productives et institutions sociales, un support financier pour l'installation d'un système solaire domestique (SSD) standard de bonne qualité capable d'alimenter une consommation énergétique de 300 wh au moins par jour. Dans le contexte de l'approche mise en œuvre, le projet DEN PV répartit des contributions financières pour établir un partenariat avec les entreprises selon les installations des SSD dans les localités rurales non électrifiées et dans les localités électrifiées pour les petits consommateurs. La table suivante donne un aperçu des activités principales menées au niveau du projet.

Tableau n° 1 : Aperçu des activités principales de DEN PV

ACTIVITES	PERIODE	RESULTATS	OBSERVATIONS
Définition de l'approche	Juillet -Aout 2014	L'approche est connue	L'approche est connue et adaptée
Planification du projet	Septembre, 2014	Plan d'opération	Le plan d'opération est actualisé chaque deux semaines
Choix des départements et des localités	Octobre, 2014	81 localités ont été choisies	La liste des différentes localités est connue
Présentation du projet	Octobre-Novembre 2014	Les autorités locales et les bénéficiaires ont connaissance du projet	Les autorités locales et les bénéficiaires ont connaissance du projet
Etude du potentiel	Janvier 2015	Elaboration d'un Rapport d'analyse	Elaboration d'un Rapport d'analyse
Identification du potentiel de synergies	Juin-Nov /2015	Collaboration avec plusieurs partenaires	Ce potentiel est mis à jour régulièrement
Dimensionnement d'un module basique	Octobre-Novembre 2014	Choix déterminé d'un Kit d'une capacité de production de 300 Wh/j	Dimensionnement adopté et intégré
Elaboration du SOP	Mai 2015	La procédure standard de Den PV définie et maîtrisée	La procédure standard de DenPV définie est rigoureusement respectée
Elaboration du manuel de procédure DEN PV	Mai 2015	Document élaboré et disponible	
Tdrs pour recrutement des entreprises	Mars 2015		Tdrs pour recrutement des entreprises
Elaboration d'un contrat type (entreprises-ANADER)	Mars/2015		Elaboration d'un contrat type (entreprises-ANADER)
Recrutement et formation d'un assistant administratif pour le compte de l' ANADER	03/2015	Un assistant est recruté, formé et coordonne les activités de DenPV au sein de l'ANADER	Recrutement et formation d'un assistant administratif pour le compte d'ANADER

ACTIVITES	PERIODE	RESULTATS	OBSERVATION
Elaboration d'un protocole d'accord entre ANADER et GIZ	Février 2015	Signature d'accord	Cet accord est toujours en cours
Elaboration d'un contrat de subvention locale de six mois à ANADER	Mai 2015	Contrat signé	Avenant au contrat 10/2015
Dossier d'avis d'appel à manifestation d'intérêt	Mars/2015		
Publication de l'AMI	03/2015	Soumission des entreprises	
Sélection des entreprises	05/2015-05/2015	04 entreprises sélectionnées	Définition des critères de sélection et élaboration de la grille d'évaluation
Réception technique du matériel des kits solaires	10/2015	Validation de la qualité d'environ 75 SSD	
Elaboration des TDRs pour le recrutement d'une ONG chargée d'informer et d'enregistrer les adhérents	Novembre 2014	Consultation restreinte de deux ONGs	Annulation du processus par le chargé de programme à cause du coût élevé de la prestation.
Elaboration d'un DAO pour le recrutement d'ONG.	Décembre 2014	Publication du DAO	Environ 30 dossiers reçus
Définition des critères de sélection et élaboration de la grille d'évaluation	Décembre 2014	Critères et grilles disponibles	

2. METHODES ET ACTIVITES RELATIVES AU SUIVI ET EVALUATION

La méthode de contrôle suivie à ce jour parait efficace car elle permet de nous renseigner sur l'état d'avancement des activités pour le compte du projet Den PV et les éventuelles difficultés que rencontre chaque entreprise. Les principales activités menées à ce niveau se résument comme suit :

- Mise à jour périodique et régulière du Plan d'opération : Toutes les deux semaines
- Echanges sur les Procédures Opérationnelle Normalisée entre collègues ;
- Organisation des rencontres communément appelées « Jour Fixe » avec les entreprises ;
- Echange avec les entreprises sur les prévisions, les expéditions et les ventes ;
- Inventaires et vérification des stocks : Des lors que l'expédition est effective et que les produits se trouvent en stock au magasin ;
- Contrôle des ventes et installation.

2.1 Plan d'opération

Le plan d'opération est révisé et mis à jour toutes les 2 deux semaines. Ce plan est mis en place pour assurer un suivi périodique des activités afin de contrecarrer et de détecter les événements susceptibles de porter entrave au bon déroulement des activités du projet et est toujours diffusé sur DMS.

2.2 Procédure Opérationnelle Normalisée (PON), en anglais standard operating procedure (SOP), est une procédure de sécurité qui décrit comment affronter une menace et comment agir pour en diminuer et minimiser les risques auxquels est confronté le projet. A travers ces procédures, le rôle que doit jouer chaque collaborateur est connu et discuté d'avance. Cette méthode s'avère très utile et s'est révélée efficace à ce jour.

2.3 Organisation des rencontres communément appelées «Jour Fixe» avec les entreprises

Compte tenu de la lenteur remarquée dans le démarrage effectif du projet au niveau de nos entreprises partenaires, il s'avère nécessaire pour le projet ENDEV/DENPV de procéder au principe de proximité ou de rapprochement des entreprises à travers la mise en place et l'organisation régulière des «Jours fixes».

C'est une politique qui permet :

- de recueillir auprès des entreprises partenaires toutes les difficultés qu'elles rencontrent et qui sont liées à l'atteinte des objectifs ;
- de faire le point de prévisions de stocks, les refus des banques d'accompagner les entreprises ;
- d'analyser la stratégie de marketing adoptée par les entreprises ;
- de réviser et mettre à jour les différents paramètres d'analyse ;
- d'inventorier les démarches menées au niveau des banques en vue d'obtenir des prêts etc.

2.4 Inventaires et vérification des stocks

Ce procédé est un control par comparaison des quantités effectivement observées sur le lieu de stockage par rapport à celles préalablement déclarées dans les fichiers et documents relatifs à leur importation.

Grâce à ces inventaires, les dysfonctionnements ci-après ont été décelés :

- Confusion entre deux références techniques ;
- Ecart entre l'élément prévu par l'offre technique et élément importé.

3. PERFORMANCE DES ENTREPRISES PARTENAIRES

La performance des entreprises partenaires est liée aux résultats atteints par ces dernières. Cette performance se décline ainsi :

3.1 Présentation des entreprises partenaires

Au cours de sa phase opérationnelle, il faut noter que EnDev DEN-PV a procédé à la signature de contrats avec quatre (4) différentes entreprises (contrats signés entre entreprises et ANADER).

Le tableau ci-dessous fait le point des entreprises qui sont en situation contractuelle avec le projet.

Tableau n° 2 : Entreprises en situation contractuelle avec DEN PV

ENTREPRISES	DATE DE SIGNATURE DE CONTRAT	DATE DE FIN DE CONTRAT	NUMERO DE CONTRAT
AGETUR SA 01 BP 2780 Cotonou Bénin	30/06/2015	30/12/2015	003/ANADER/DGA/DME
ENERGYSarl senergysarl@gmail.com +229 97871989	23/06/2015	23/12/2015	004/ANADER/DGA/DME
SOLARISS-ING/CESA Solariss_ing@hotmail.com / +229 97086059	23/06/2015	23/12/2015	001/ANADER/DGA/DME
ARESS Sarl contact@ress-group.com /+229 21322031	23/06/2015	23/12/2015	002/ANADER/DGA/DME

Le tableau ci-dessus indique que la relation contractuelle entre les entreprises partenaires au volet ENDEV DEN PV a été effective en Juin 2015. Cet état de chose est dû aux formalités administratives, qui ont constitué une étape vraiment difficile à l'avancement du projet. Assez de mal compréhension entre le bureau GIZ qui veille aux procédures et le programme EnDev qui est chargé de faire la mise en œuvre du projet. Ceci a entraîné une perte de temps au projet et a fait rater sa phase active qui a commencé au cours des activités champêtres.

3.2 Performance des Entreprises Partenaires

Cette section récapitule des informations qui permettent d'apprécier le degré d'accomplissement des objectifs poursuivis par le volet DEN PV à travers ses entreprises partenaires. Au nombre de ces informations, nous pouvons citer :

- Présentation du coût indicatif des SSD proposé par le projet ;
- Présentation des couts des SSD proposés par les entreprises ;
- Les importations effectuées par nos entreprises partenaires de SEPT-OCT 2015 ;
- Les prévisions des entreprises avant la fin de l'année 2015 ;
- Les importations globales à réaliser pour 2015 ;
- Les réalisations par rapport aux prévisions du volet.

Qu'en est-il donc des coûts proposés aux ménages ?

Sur la base des estimations faites au niveau des ménages, les différentes propositions de coût de systèmes se présentent comme suit :

Tableau n° 3 : PRESENTATION DU COUT INDICATIF DES SSD PROPOSE PAR LE PROJET

VOLET	COUT INDICATIF	SUBVENTION DU PROJET	COUT MOYEN D'ACQUISITION PAR LES BENEFICIAIRES
DEN PV	400000	142000	258000

Le présent tableau nous fait part du coût indicatif d'un Système Solaire Domestique dans le cadre du projet et également de la subvention qui n'est que la part du coût d'un système à prendre en charge par GIZ dans le cadre du projet.

Cette part du coût final des systèmes solaires domestiques supportée par la GIZ pour le compte du client est versée mensuellement à l'entreprise après l'installation effective des systèmes solaires domestiques aux ménages retenus, et après évaluation de la quantité et de la qualité des installations effectuées par l'ANADER et la GIZ.

Il faut noter qu'il y a une variété de prix de module de base de SSD proposés par les entreprises partenaires. Ces prix se résument dans le tableau n° 4.

Tableau n° 4 : Présentation des couts des SSD proposés par les entreprises

ENTREPRISES PARTENAIRES	AGETUR SA	ENERGY SARL	SOLARISS	ARESS SARL (centre)	ARESS SARL (NORD)
PRIX REELS DES SSD	350.000	355.000	500.000	492.000	522.000
SUBVENTION ACCORDEE PAR DEN PV	142.000	142.000	142000	142000	142.000
PART SUPPORTEE PAR LES MENAGES	208.000	213.000	358.000	350.000	380000

Le tableau ci-dessus récapitule les différents prix proposés par les entreprises aux ménages et bénéficiaires des SSD. Ces prix varient d'une entreprise à une autre selon les garanties techniques et commerciales énoncées dans l'offre technique proposée par chaque entreprise.

Suite aux diverses propositions de prix des entreprises d'une part et des estimations élaborées au niveau des ménages désireux de s'acquitter d'un module de SSD d'autre part, les entreprises concernées ont procédé à l'importation de quelques SSD.

3.3 Importation effectuée par nos entreprises partenaires de septembre à octobre 2015

Cette section retrace les quantités de SSD importées par chaque entreprise partenaire au cours de la première phase du projet de DEN PV.

Graphe n°1 : Importation des produits

Sur ce graphe, nous pouvons remarquer que trois mois après la signature des contrats avec le projet de DEN PV, trois entreprises sur les quatre enregistrées ont effectivement importé des produits mais en quantités très réduites par rapport à la prévision. Ce décalage est lié aux différentes difficultés que connaissent les entreprises et qui ont pour noms :

- La capacité financière très réduite et limitée des entreprises ;
- Le refus catégorique des banques dans l'accompagnement du projet ;
- Le taux d'intérêt prélevé par les banques est élevé ce qui empêche même les entreprises de contracter des prêts pour financer le projet.

Ces différents maux dont souffrent nos entreprises partenaires sont considérés comme des facteurs externes au projet et influencent négativement la réalisation des objectifs parce qu'ils n'avaient pas été préalablement pris en compte lors de l'analyse du projet.

En dehors des 80 Systèmes Solaires Domestiques importés et qui ont été confirmés au cours des visites et séance de vérification de stocks, trois entreprises partenaires de DEN PV à savoir : (AGETUR SA, ENERGY Sarl, ARESS Sarl) ont établi une prévision de (565 SSD) pour le mois de décembre 2015 compte tenu des divers engagements qu'elles ont obtenus des ménages, des unités productives et Institutions sociales.

Cette quantité de stocks se répartit suivant les différentes entreprises dans le tableau ci-après :

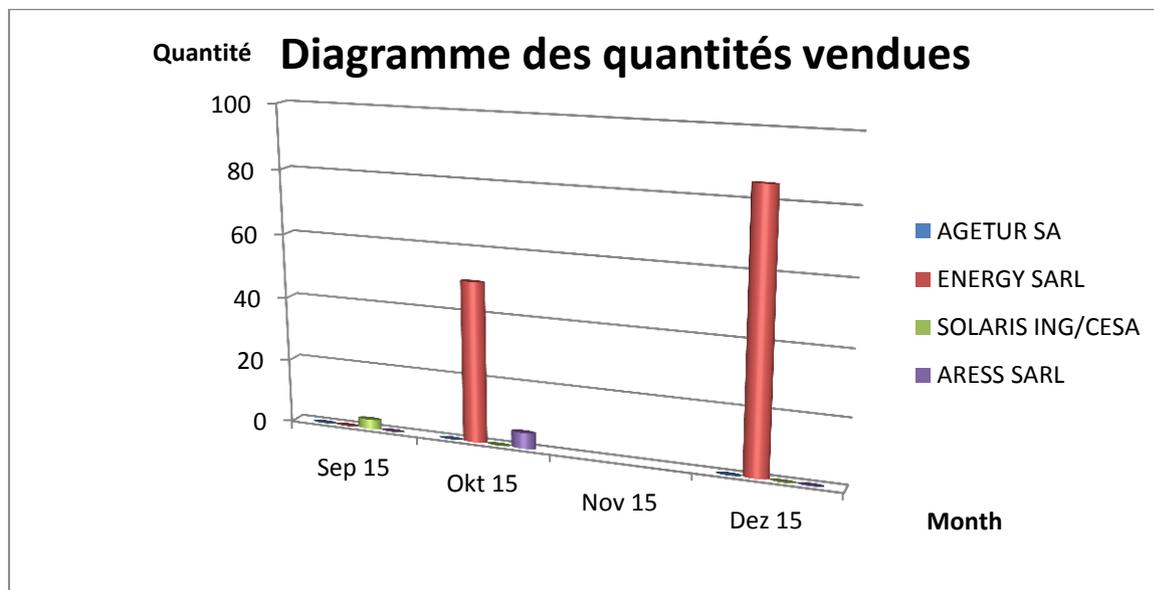
Tableau n° 6 : Prévision des entreprises pour décembre 2015

ENTREPRISES	QUANTITE ACTUELLE IMPORTEE	PREVISION EN COURS
AGETUR SA	0	50 SSD
ENERGY Sarl	135	400 SSD
SOLARISS-ING/CESA	10	-
ARESS Sarl	20	15 SSD
TOTAL	165 SSD	465 SSD

Prévision des entreprises partenaires de DEN PV pour décembre 2015

Des prévisions et importations de modules de Systèmes Solaires Domestiques faites par les entreprises partenaires, nous avons noté quelques ventes à l'endroit des ménages qui, se sont manifestés. Ces ventes sont matérialisées dans le graphe n°2.

Graphe n°2 : DIAGRAMME DES QUANTITES VENDUES EN 2015



Ce diagramme retrace les différentes quantités de SSD vendus par les EP de DEN-PV depuis le mois de Septembre à Décembre 2015.

Ce graphique montre l'entreprise ENERGY SARL qui a fait le meilleur score (135 SSD) des ventes aux ménages après la signature de leur contrat, vient ensuite ARESS SARL qui a vendu 05 SSD et SOLARIS ING/CESA qui a vendu 03 SSD.

3.4 Marketing et vente des Systèmes Solaires Domestiques

A ce niveau, nous remarquons que les objectifs des entreprises partenaires n'ont pas été atteints malgré les dispositions qui ont été prises et les différentes actions menées à tous les niveaux afin de réussir les ventes des SSD.

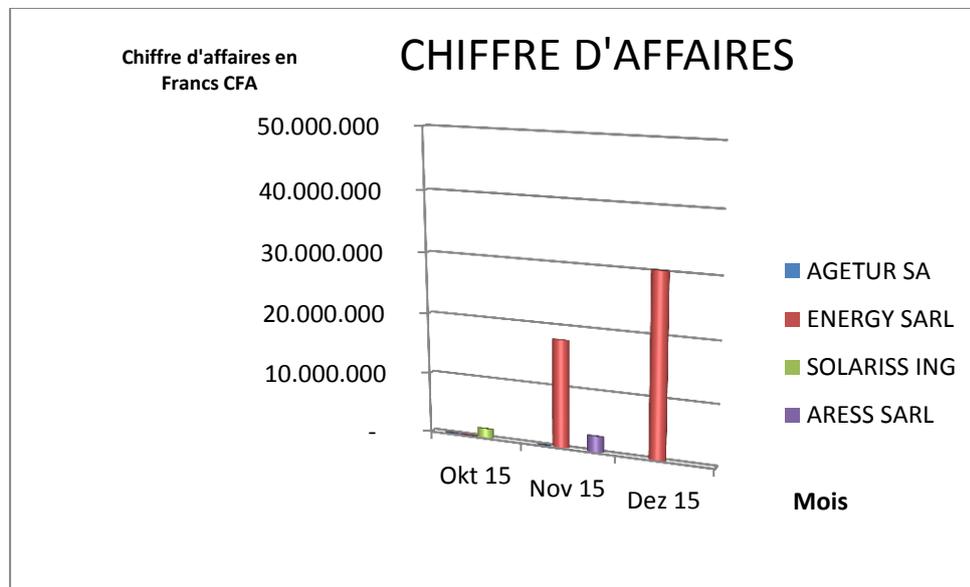
Les différentes causes liées à cet état de choses ont pour noms :

- La circulation de fausses informations car certains ménages pensent que les SSD sont à distribuer gratuitement ;
- La plupart des ménages souhaite attendre d'autres entreprises qui pourraient leur proposer de prix intéressants ;
- Les difficultés à convaincre les ménages à cause du coût élevé ;
- Les villages sont difficilement accessibles à cause du mauvais état des routes;
- Toutes les localités n'ont pas été sillonnées par les entreprises ;
- Liste des ménages adhérents du zou et des collines peu fiable ;
- Incapacité des entreprises à importer des produits ;
- Le risque lié au recouvrement de la contrepartie des bénéficiaires.

Qu'en est-il du chiffre d'affaires des entreprises partenaires ?

De l'observation du diagramme ci-dessous présenté, l'évolution du chiffre d'affaires des entreprises partenaires au projet peut être observée.

Graphe n° 3 : Chiffres d'affaires des sociétés actives de septembre à décembre 2015



De l'observation de ce diagramme, on peut noter que la société Energy Sarl a fait le plus grand chiffre d'affaires qui s'élève à un montant total 47.925.000F CFA réparti comme suit :

- 17.750.000FCFA en Novembre 2015 et 30.175.000 FCFA en décembre 2015 ;

ensuite la société ARESS SARL pour un chiffre d'affaires de 2.610.000FCFA et enfin la société SOLARISS ING qui fait un chiffre d'affaires de 1.500.000 FCFA.

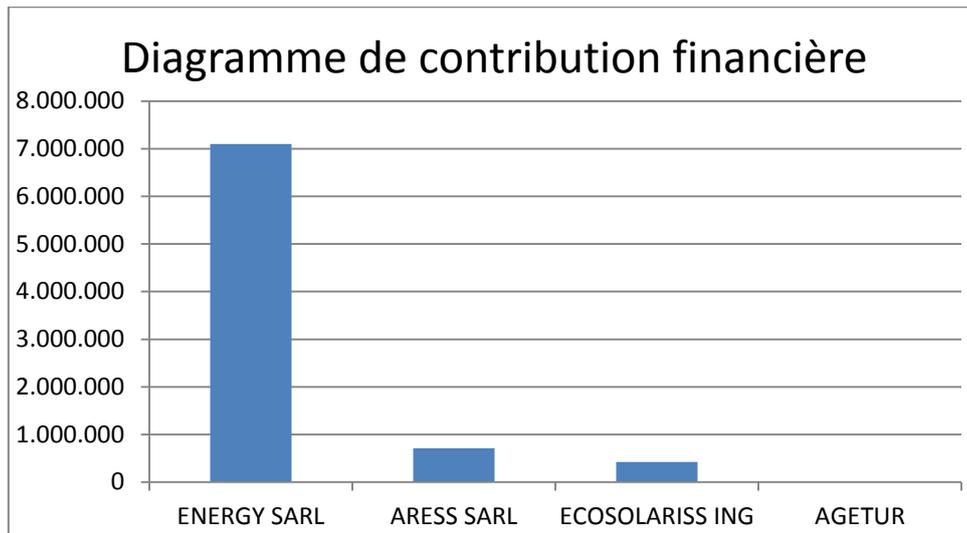
Il faut préciser que le chiffre d'affaires énoncé ici est celui que les entreprises auraient fait sans l'existence du projet de DEN PV.

Aucune déclaration de produits de SSD vendus n'a encore été déclarée par la société AGETUR SA.

3.5 L'évolution du système de distribution de nos sociétés partenaires

La quantité de ménages allouée à chaque entreprise varie selon ses propres performances dans l'installation des Systèmes Solaires Domestiques. Chaque entreprise sélectionnée a reçu la liste des ménages retenus dans le cadre de ce projet qu'elle a démarché elle-même. Chaque ménage reste libre de choisir l'entreprise qui lui convient parmi la liste des entreprises sélectionnées par la GIZ.

Graphe n° 4 : Contributions financières payées aux entreprises partenaires actives en novembre 2015



Le présent graphique fait état des contributions financières payées aux différentes entreprises partenaires au DEN PV au cours du mois de novembre 2015. Au cours de ladite période, une contribution financière de 7.100.000F CFA sera accordée à la société Energy Sarl, la société ARESS Sarl bénéficie de 710.000F CFA et enfin ECO SOLARISS de 426.000F. Aucune opération nécessitant le paiement d'une quelconque contribution financière n'a été enregistrée au niveau de la société AGETUR SA au cours de la période de novembre 2015.

Pour la mise en œuvre du projet DenPV, les 81 localités concernées se trouvent dans six (06) départements que sont : Atacora, Donga, Alibori, Borgou, Zou et Collines.

Les villages retenus dans ce cadre sont ceux qui ne bénéficient pas ou qui ne sont pas raccordés du réseau électrique de la SBEE ; mais avec la nouvelle approche, les petits consommateurs des localités électrifiées seront pris en compte.

3.6 Aperçu de l'état réel de réseau de distribution des sociétés partenaires de DEN PV

Afin de mieux organiser son réseau de distribution dans les diverses localités, chaque entreprise a mis en place sa propre méthode et stratégie. Le tableau ci-dessous élaboré, nous renseigne sur la méthode appliquée, les localités desservies et le nombre de SSD installés.

Tableau n° 10 : Aperçu de l'état réel de réseau de distribution des sociétés partenaires de DEN PV

NOMS DE LA STRUCTURE	METHODE ET STRATEGIE DE DISTRIBUTION	LOCALITE DESSERVIE	QUANTITE INSTALLEE
ENERGY Sarl	Contact téléphonique Une équipe sur le terrain pour discuter des modalités de paiement avec l'adhérent et signature d'un engagement du bénéficiaire ; signature de contrat et en fin installation du SSD	Témé	15
		Kassakou	10
		Pehunco	05
		Boukoubé	10
		Matéri	16
		Gaouga (Djoucou)	18
		Banikoara	45
		Sakabansé	15
		Dassa	01
Total			135
SOLARISS-ING/CESA	Contact téléphonique. Une équipe sur le terrain pour discuter des modalités de paiement avec l'adhérent (les adhérents pouvant payé comptant sont servis)	Gbowélé	1
		Atchègui	1
		Simon-Gon	1
Total			3
ARESS Sarl	Contact téléphonique une équipe sur le terrain pour discuter des modalités de paiement avec l'adhérent. signature de contrat et en fin installation du SSD	Setto (Djidja)	3
		Lissèzoun (Bohicon)	1
		Gnassata (Abomey)	1
Total			5
AGETUR SA	STRATEGIE NON CONNUE	EN COURS	-
			-
			-
			-
Total			-

Les ménages sont libres de demander des systèmes solaires domestiques plus grands s'ils en ont les moyens et s'ils s'entendent avec l'entreprise partenaire. Il est impératif de noter qu'à l'occasion de chaque vente et installation de produit, l'entreprise assure l'identification de l'acheteur final (nom, adresse, numéro de téléphone) afin qu'il soit possible de tracer la destination finale du système solaire installé.

4. LES DOMAINES D'INTERVENTION POUR SURMONTER LES CONTRAINTES

Pour surmonter les différentes contraintes que rencontre le projet dans son exécution, nous avons procédé à l'analyse des forces et faiblesses. De ce qui ressort de cette analyse, les éléments suivants ont été distingués :

4.1 Implication de l'équipe ENDEV/GIZ au niveau des banques en vue de faire connaître le secteur de l'énergie solaire à ces dernières d'une part et de les sensibiliser à faciliter aux entreprises du Bénin l'accès au financement

Action : L'équipe de DEN PV organise des rencontres avec les diverses banques de la place

Il faut noter que le programme ENDEV Benin est en contact permanent avec les banques de la place en vue d'établir un partenariat entre elles et les structures partenaires qui évoluent dans le système solaire.

4.2 Implication de GIZ dans le secteur fiscal en vue d'accélérer et d'assainir les procédures au niveau du port et éviter aux entreprises partenaires le paiement de faux frais complémentaires

Action : EnDev Benin est en relation avec l'ANADER

Résultats : Une séance de travail et d'échanges entre ENDEV / ANADER et le service des DOUANES a été organisée en vue d'assainir le processus. A l'issue de cette réunion, il a été retenu que les entreprises partenaires doivent s'adresser directement à la douane régulariser les BFU au bout de 15 jours maximum après l'enlèvement des produits.

4.3 L'équipe du projet DEN PV s'est engagée dans le processus de communication en vue de faire connaître aux populations les avantages liés de l'utilisation de l'énergie solaire en général

Action : Mise en place d'un groupe de travail interne EnDev afin de cerner les approches

Résultats : Le projet offre à ses partenaires commerciaux, la possibilité de participer à des événements de vente organisés et tenus dans les zones rurales par le projet d'amélioration des foyers de cuisson communément appelé FABEN (un autre projet financé par EnDev).

La composante " foyers Améliorés" a proposé à son tour ses services de communication aux entreprises à des prix différents et réduits en fonction de leur capacité financière.

4.4 Revoir à la baisse le nombre de SSD dans le cadre du paiement de la contribution financière

Action : Discussions au niveau de l'équipe EnDev

Résultats : Les Difficultés d'accès au financement des entreprises d'une part et le faible pouvoir d'achat des populations n'ont pas permis aux entreprises d'atteindre de bons résultats. Pour pallier à ce problème, des discussions se poursuivent avec l'ONG PAMIGA qui travaille avec un réseau d'IMF (Institution de microfinance).

5. PROPOSITIONS ET SUGGESTIONS DES PARTIES PRENANTES AU PROJET

En vue de mieux orienter les stratégies de développement et de mieux cerner les contours du projet à travers la maîtrise des dysfonctionnements, les parties prenantes du projet ont fait quelques suggestions qui se résument comme suit :

- (1) **Mise en place et renforcement d'une relation entre la composante Foyers Améliorés EnDev Bénin (FA) et les entreprises partenaires de DEN PV en termes d'opportunités et de coopération dans le cadre des activités de promotion et de vente.**

Résultats: Cette coopération a été renforcée et des propositions concrètes ont été faites à l'endroit des sociétés partenaires afin d'améliorer leurs performances en termes de ventes et de communication. À ce jour, aucune des entreprises n'a réellement saisi cette belle occasion.

- (2) **Appui dans le développement de réseau : le renforcement des capacités organisationnelles pour AISER (Association Interprofessionnelle des spécialistes en énergies renouvelables du Bénin).**

Résultats : GIZ en collaboration avec SNV appuie la restructuration d'AISER en participant à plusieurs ateliers et réunions de planification pour la reformulation des objectifs et de son plan d'action stratégique.

D'autres mesures sont prises pour améliorer le fonctionnement quotidien de l'association comme le recrutement imminent d'un Assistant Technique au développement en décembre 2015 dans le cadre des activités de l'AISER et du renforcement de son organisation.

- (3) **Possibilité de prolonger le projet compte tenu de son cycle court**

Résultats : Une rallonge de 8 mois a été accordée afin de permettre aux entreprises d'atteindre les objectifs fixés.

5.1 Sommaire et propositions d'amélioration

Le développement du secteur PV au Bénin nécessite de surmonter quelques défis majeurs. Au regard des opportunités et les menaces que génèrent l'environnement, il paraît impétueux voir nécessaire de procéder à son analyse à travers une analyse des forces et des faiblesses du système. C'est ainsi que l'équipe de ENDEV DEN PV a procédé à cette analyse grâce à l'outil communément appelé SWOT. Les résultats issus de ce diagnostic se trouvent dans le tableau présenté ci-dessous.

Tableau n° 11 : Quelques Résultats issus de l'analyse des forces et faiblesses du système

	FORCES LIEES AU DEN PV	FAIBLESSES LIEES AU DEN PV
ANALYSE INTERNE	<ul style="list-style-type: none"> - Approche Innovative - Respecte les normes environnementales - Garantie de la qualité des produits - Très économique pour les ménages à long terme - Disponibilité immédiate de l'énergie dès l'installation - Développement du marché solaire - Etude du potentiel du paiement de la contribution du bénéficiaire - Flexibilité <ul style="list-style-type: none"> - Processus transparent de sélection des entreprises - Existence du marché concurrentiel - Mécanisme de suivi 	<ul style="list-style-type: none"> - Manque de moyens financiers des entreprises - Des offres irréalistes de la part des entreprises - Manque de flexibilité des entreprises à occuper tout le terrain - Faible pouvoir d'achat des ménages - Non disponibilité des produits en quantité importante chez le fournisseur à temps - Difficultés des IMF à financer des ménages - Manque des preuves de solvabilités des ménages - Manque de professionnalisme des ONG recrutés - Les critères de sélection très rigides pour un marché nouveau - Manque de professionnalisme des ONG recrutés - Inexistence des documents administratifs clés de l'ANADER
	OPPORTUNITES LIEES AU DEN PV	MENACES LIEES AU DEN PV
ANALYSES EXTERNES	<p>Développement progressif du marché</p> <p>Possibilité d'assistance des autres structures IMF au secteur</p> <p>Possibilité de relancer d'un nouvel AMI</p> <p>Modification des critères de sélection des entreprises (RECOMMANDATIONS des Facilités d'Entreprise)</p> <p>Prospection pour l'identification d'une autre ONG</p> <p>Rencontre avec AFD et Union Européenne pour voir comment assister ANADER</p>	<ul style="list-style-type: none"> - 1- Vandalisme des installations - 2- Le non-respect des consignes d'usage - 3- Non-respect des garanties - 4- Défaut de fabrication - 5- Manque de dynamisme des entreprises - 6- Non accompagnement des entreprises par les banques - 7- La durée du contrat des Entreprises ne favorise pas l'accompagnement des Banques

5.2 Propositions de solution pour pallier aux menaces :

- 1- Veillez à protéger le panneau (bon endroit et bonne fixation) ;
- 2- Veiller à ce que les Entreprises aient des représentations dans chaque zone (possibilité de Synergie entre Entreprises Den PV et INETS SOGERES) ;
- 3- Veiller à l'éducation des bénéficiaires ;
- 4- (Aucune solution efficace) ;
- 5 et 6 Mieux accompagner les Entreprises (en les orientant vers les sources de financement et à mieux les organiser à couvrir toutes les zones prises en compte par le projet) ;
- 7- Veillez à faire des contrats acceptables par les Banques.

5.3 Propositions faites par les entreprises partenaires et qui n'ont pas été prises en compte

Tel stipulé dans le rapport, les entreprises béninoises partenaires à EnDev ont fait des suggestions qui ont été examinées par EnDev. Toutefois, certaines suggestions n'ont pas encore obtenu une suite compte tenu de leurs caractères qui dépassent les compétences qui nous ont été conférées.

Au nombre de celles-ci, on peut noter :

- (1) Organiser des séances périodiques réunissant les quatre entreprises de Den PV pour échanger des expériences ;
- (2) Former et sensibiliser les acteurs du gouvernement du Bénin à travers :
 - a. offre des bourses d'études et de stages pour les formations dans le secteur solaire aux candidats qui seront identifiés par GIZ ;
- (3) Engagement de GIZ en vue d'éviter le paiement de taxes (TVA de 18%) sur une contribution financière. Ceci demeure à ce jour la préoccupation des entreprises partenaires. Il faut noter également à ce niveau que le bureau de GIZ fait un suivi régulier sur le sujet ;
- (4) Dans le but d'être plus réactifs au cours des importations, les entreprises ont proposé à la GIZ de mettre à leur disposition les contributions financières relatives aux transports/importation dès la commande des produits.

5.4 Aperçu des approches utilisées dans la mise en œuvre de SSD

Le tableau ci-dessous présenté, décrit la procédure utilisée par le projet de DEN PV dans le cadre du paiement de la subvention octroyée aux entreprises après installation de SSD.

Tableau n° 12 : Procédure utilisée dans la mise en œuvre des SSD

SSD		
Contribution financière sur les installations de SSD.	Résultats requis	<ul style="list-style-type: none"> • Lettre d'appel à contribution financière sur les installations • Schéma de décompte pour appel à contribution financière sur installation • Installer des systèmes solaires domestiques répondant au moins au système standard défini par la GIZ, dans les zones et pour le compte des clients indiqués par la GIZ.
	Vérification	<ul style="list-style-type: none"> • Informer l'ANADER et la GIZ pour une réception technique dès que les différents matériels constituant les SSD (panneaux solaires, régulateurs, batteries, lampes, etc) arrivent en magasin ; • Monter un SSD témoin et le soumettre à l'appréciation technique de l'ANADER et de la GIZ ; • Assurer l'identification de l'acheteur final (nom, adresse, numéro de téléphone) afin qu'il soit possible de tracer la destination finale du système solaire installé.
	Calcul de la contribution financière	Montant fixe de 142.000F a l'entreprise après vérification technique et validation du SSD.
	Déboursement	<p>Une fois que le contrat entre l'entreprise partenaire et ANADER est signé, l'entreprise partenaire rédigera si elle le désire, une demande de contribution financière sur installation adressée au Directeur Général de l'ANADER ; ensuite, l'ANADER transmet la demande au chargé de programme EnDev au Bénin qui procède au traitement de la demande qui soumise au Bureau de la GIZ pour paiement. La demande devra indiquer le nombre de Systèmes Solaires Domestiques concernées et le montant de la contribution financière sollicitée.</p> <p>Chaque demande de subvention sera remise en un exemplaire original signé et portera le numéro de projet et le numéro de contrat La part supportée par la GIZ dans le coût total des SSD installés sera payée par la GIZ par virement bancaire à l'entreprise, sous condition que la validation de la demande de paiement du support financier de la GIZ aux ménages ruraux selon l'Article 2 soit positive ;</p> <p>Au cas où les informations contenues dans le schéma de décompte seront conformes à la réalité, le Projet DENPV transmettra au Bureau GIZ l'ensemble des documents nécessaires au virement. Le virement devra être effectif dans un délai maximum de 30 jours à compter de la date de réception de la lettre d'appel à contribution financière sur les importations. Au cas où les informations contenues dans le schéma de décompte ne seront pas conformes à la réalité, il sera demandé à l'entreprise de reprendre le schéma de décompte conformément aux résultats des différentes vérifications. Les paiements suivant le processus décrit dans le paragraphe ci-dessus se feront suivant le nouveau schéma de décompte.</p>

6. ETUDE DE BASE DENPV

Dans le cadre de l'étude de base du projet Densification Photovoltaïque, un TDR était élaboré au départ et soumis à l'Institut National de la Statistique et de l'Analyse Economique afin qu'une proposition d'offre soit faite. Cette option a été laissée compte tenu de son coût élevé.

Un premier draft de questionnaire de l'étude de base a été élaboré par l'équipe DENPV. Ce questionnaire a été amélioré et testé sur le terrain. Il sera saisi dans les tablettes acquises à cet effet.