



foundation **RURAL ENERGY SERVICES**

**Energie solaire pour l'amélioration des conditions de vie au Burkina Faso:
Durabilité d'un projet**

Caroline Nijland
Director business development FRES

Afin d'atteindre la durabilité d'un projet (1/2)

Croissance de la clientèle

Mettre l'accent sur la croissance des compagnies existantes tout en assurant le contrôle des nouvelles compagnies. L'objectif de chaque compagnie FRES est d'atteindre au moins 10000 clients au cours du temps.



- Mettre l'accent sur le caractère d'abordabilité des services, maintenir les frais de service bas et intervenir dans les zones concentrées en pop.
- Limiter les résiliations des clients existants.
- Construire et maintenir des relations avec les gouvernements et bailleurs de fonds afin de résoudre les questions institutionnelles et celles de la concession (20 ans).

Afin d'atteindre la durabilité d'un projet (2/2)

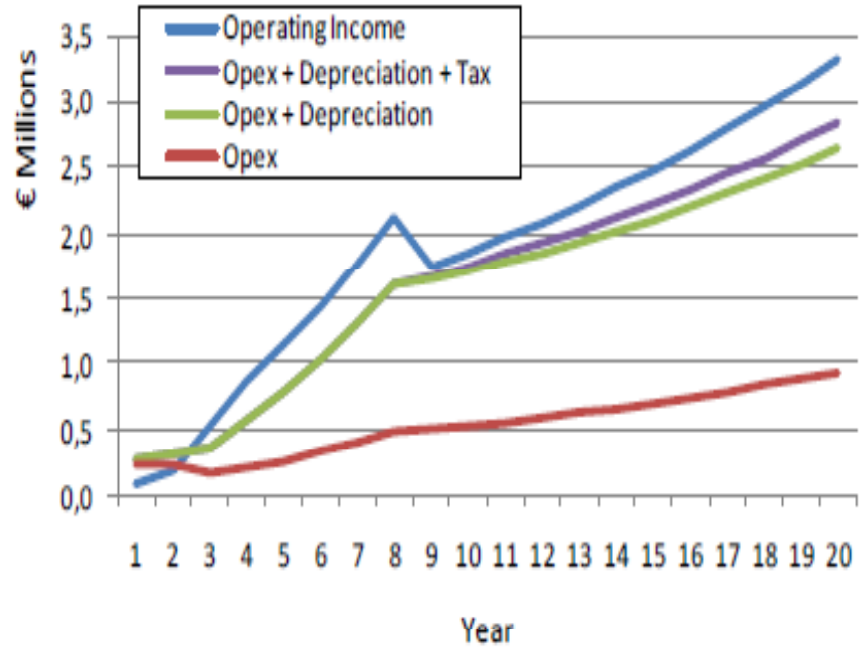
- La viabilité financière
- Emploi
 - Continuer à fournir la formation et le développement pour le personnel technique local.
 - Continuer à développer des programmes de fidélisation du personnel.

La viabilité financière (1/2)

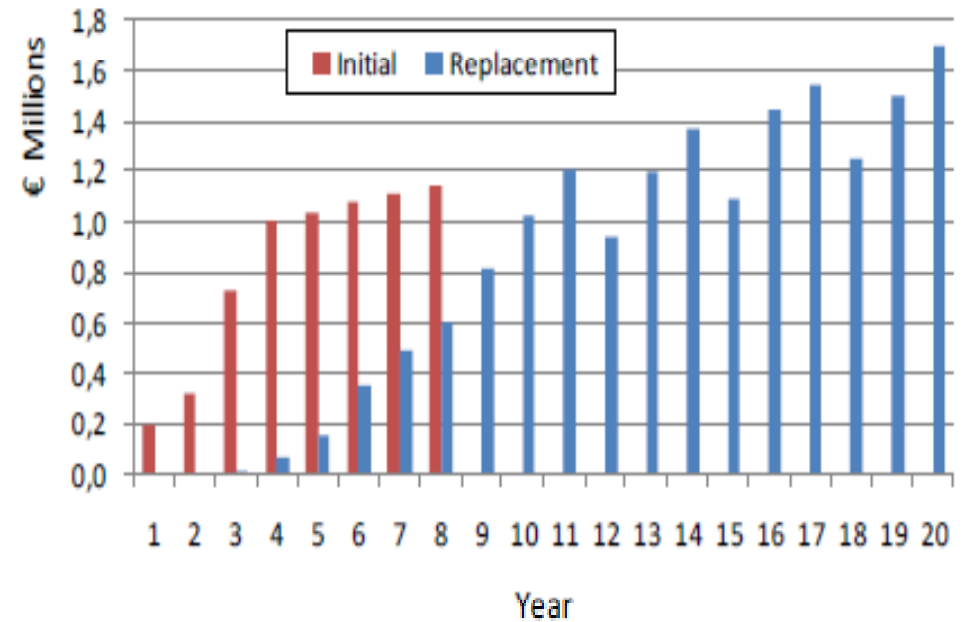
- Avec les plans de croissance ambitieux de FRES, il devient impératif que les compagnies locales se développent de telle sorte qu'elles deviennent financièrement viables dans le délai le plus court possible.
- Cela signifie que les compagnies devraient être en mesure de couvrir les coûts opérationnels et les taxes ainsi que de faire des provisions pour les remplacements de batteries, panneaux, etc...
- Le coût des batteries sont de loin la dépense la plus importante dans le cycle de vie global d'un kit. C'est pourquoi il est important de minimiser les coûts d'achat et l'entretien des batteries tout en maximisant leur vie.

La viabilité financière (2/2)

Operating Income and Cost Development



Initial and Replacement Investments



Paramètres de tarification

Afin d'offrir de l'énergie aux clients "sociaux" et aux clients solvables, tout en assurant la viabilité financière du projet, les tarifs forfaitaires mensuels sont fixés en tenant compte des éléments suivants:

- Les dépenses énergétiques (fossiles, batteries pour charge radio et TV et chargement du portable) des clients potentiels pour l'éclairage et utilisation de petites applications ménagères
- les coûts d'exploitation d'une société
- les couts de remplacement de composants du kit photovoltaïque
- Les taxes
- les subventions d'un bailleur de fond, du gouvernement ou des autorités locales

Les tarifs appliqués devront être concurrentiels avec les dépenses actuelles des foyers en ce qui concerne les frais d'éclairage et petites applications.

Tarifs pratiqués par Yeelen Ba après exonération de la TVA sur les factures des clients

En vigueur à partir du 01/11/2010 jusqu'à aujourd'hui

SERVICES	RACCORDEMENT (A)	GARANTIE (B)	ABONNEMENT MENSUEL (C)	FRAIS D'INSTALLATION (A+B+C)	TARIF/jour	ABONNEMENT ANNUEL (paiement en avance)
S1 : 2 Lampes + 1 Prise ou 3 Lampes S1 Bis : 4 Lampes (54 Wc)	29500 F CFA	6050 F CFA	6 050 F CFA	41600 F CFA	200 F CFA	66 550 F CFA
S2: 3 Lampes 1 Prise ou 4 Lampes (75 Wc)	35400 F CFA	8050 F CFA	8 050 F CFA	51500 F CFA	270 F CFA	88 550 F CFA
S3: 3 Lampes + 1 Prise Tv couleur (130 Wc)	42480 F CFA	13 875 F CFA	13 875 F CFA	70230 F CFA	465 F CFA	152 625 F CFA

Méthodes de paiement (redevance mensuelle fixe et tarif aux kWhs consommés)

- Les frais d'installations constitués des frais de raccordement, de la garantie et d'un mois de service doivent être payés en avance une fois contrat signé.
- Energy stores: lieu pour payer les redevances mensuelles (cash)
- Proposition de payer les frais d'installations en plusieurs fois selon le pouvoir d'achat des clients
- Proposition de payer 11 mois de service en avance (12^e mois gratuit) ou 3 mois en avance selon le pouvoir d'achat et la catégorie des clients.
- 3 avertissements au client pour un mois non payé avant de retirer le système
- Systèmes de prépaiement / mobile payment

Avantages des méthodes de paiement

- Paiement en avance de 12 mois par exemple permet à la compagnie d'avoir un flux continu de revenus
- Gagner du temps en limitant le déplacement pour payer chaque mois aux centres
- Jouir des avantages de l'électricité sans se soucier de la fin des mois (tarif fixe)

Inconvénients des méthodes de paiement

- Nécessite une administration parfois individualisée
- Pouvoir juger la capacité de paiement
- Risque de taux de recouvrement bas
- Risque de fraude (mode de paiement archaïque)

Problèmes rencontrés des impayés

- La répartition des dépenses chez la population rurale est déséquilibrée : grandes dépenses pendant de la période des récoltes et très faible dépenses durant la période hivernale.
- Cette situation cause des impayés périodiquement chez les clients.
- La plupart des clients dans les zones rurales sont des paysans et n'ont qu'une récolte par an (incertitude de revenus)
- L'électricité est gratuite
- Zone cotonnière