



Cuisson respectueuse du climat :  
développer les marchés  
**Guide de mise en œuvre  
pour la professionnalisation  
des chaînes nationales  
d'approvisionnement  
en foyers améliorés**

Caleb Ochere, producteur foyer amélioré (FA) chez Lakenet Energy Solutions à Kisumu, au Kenya, présente un FA portable qu'il a produit lors d'une formation à la fabrication de FA.

# Table des matières

<b>1</b>	<b>Introduction</b>	<b>6</b>
1.1	Combler le déficit d'accès universel à la cuisson propre grâce aux foyers améliorés	7
1.2	L'approche de la professionnalisation	9
1.3	Objectif et grandes lignes du guide de mise en œuvre	13
<b>2</b>	<b>Votre marché cible des foyers améliorés est-il prêt à passer à plus grande échelle ?</b>	<b>15</b>
2.1	Évaluer le potentiel, le stade et les obstacles du marché des foyers améliorés	16
2.2	Tenir compte de la demande et de l'environnement favorable	24
2.3	Choisissez votre objectif et votre approche	27
<b>3</b>	<b>Principaux éléments de conception pour développer les chaînes d'approvisionnement en foyers améliorés</b>	<b>28</b>
3.1	Catégorisation des producteurs et distributeurs de foyers améliorés	29
3.2	Normalisation des paquets de soutien	33
3.3	Soutien basé sur les performances	38
<b>4</b>	<b>Comment mettre en œuvre l'approche de la professionnalisation</b>	<b>44</b>
4.1	Préparation des paquets de soutien	45
4.2	Sélection des bénéficiaires	50
4.3	Mise en œuvre du soutien basé sur les performances	54
	<b>Références</b>	<b>57</b>

# Préface

**Le dernier suivi de l'ODD 7 a confirmé la persistance du fossé qui nous sépare de l'accès universel à la cuisson propre.** Si aucune mesure rapide et décisive n'est prise, 1,9 milliard de personnes n'auront pas accès à des combustibles et technologies de cuisson propres d'ici à 2030. Les récents appels à l'action soulignent également la forte contribution de la cuisson propre à la réalisation d'autres objectifs de développement durable tels que l'amélioration de la santé grâce à la réduction de la pollution due aux fumées (ODD 3), la lutte contre le changement climatique grâce à l'atténuation des émissions de carbone (ODD 13), la réduction des dommages causés à l'environnement grâce à la diminution de la consommation de combustibles (ODD 15) et la promotion de l'autonomisation et du développement économique (ODD 5 et 8). Pour accélérer la transition vers la cuisson propre, le partenariat Energising Development (EnDev) vise à développer rapidement les marchés de la cuisson propre.

Le projet de promotion d'une cuisson respectueuse du climat: Kenya et Sénégal (**Promotion of Climate-Friendly Cooking: Kenya and Senegal**) contribue à réduire les émissions de gaz à effet de serre (GES) et à améliorer les conditions de vie des populations – et en particulier des femmes – en transformant les marchés des foyers améliorés (ICS) dans les deux pays, et à atteindre une croissance accélérée et durable des marchés à long terme. Au cœur du projet, **l'approche de la professionnalisation** est mise en œuvre sous la forme d'un **programme de soutien basé sur les performances** visant à créer une chaîne d'approvisionnement professionnelle, entièrement commerciale et orientée vers la croissance, pour les dispositifs de cuisson domestiques. Au cours des quatre dernières années, cette approche a été mise en œuvre avec succès au Kenya et au Sénégal, ce qui a permis de presque quadrupler les ventes annuelles, malgré le Covid-19 et les récentes crises économiques et énergétiques. Ces deux marchés devraient continuer à se développer avec un taux de croissance annuel de 15 % d'ici 2025 et au-delà.

Ce guide présente **l'approche de la professionnalisation** en examinant les conditions préalables, en présentant les éléments clés de la conception, en fournissant des conseils de mise en œuvre et en partageant les premiers enseignements tirés. Il s'agit du premier des trois produits de connaissance prévus; s'ensuivront, en 2024, un guide sur le suivi, la notification et la vérification (MRV) et un rapport sur les enseignements tirés.

Encadré : Le projet **de promotion d'une cuisson respectueuse du climat : Kenya et Sénégal** est commandité par le ministère fédéral allemand de la Coopération économique et du Développement (BMZ) et cofinancé par le Fonds vert pour le climat (FVC), le ministère kenyan de l'Énergie et du Pétrole, et deux ministères sénégalais, celui du Pétrole et des Énergies et celui de l'Environnement et du Développement durable. Le projet est mis en œuvre par la GIZ en tant que projet associé sous l'égide du partenariat EnDev. Il est conforme à la stratégie EnDev 2019-2025 et donc à l'approche globale d'EnDev en matière d'accès à l'énergie pour tous. L'objectif est de tripler les ventes annuelles de foyers améliorés d'ici la fin du projet (après cinq ans) et de les multiplier par 6 d'ici 2030 ainsi que d'augmenter de manière significative le nombre d'utilisateurs dans les populations rurales et les plus vulnérables des deux pays, bénéficiant directement à 11,23 millions de personnes – 1,91 million de ménages principalement ruraux, dont 0,61 million de ménages dirigés par des femmes et 5,57 millions d'enfants. En conséquence, le projet réduira considérablement la consommation de biomasse non renouvelable dans le secteur de la cuisson par rapport à la situation de référence, ce qui entraînera une réduction de 6,47 Mt CO<sub>2</sub>eq des émissions de GES pendant la période du projet et de 24,77 Mt CO<sub>2</sub>eq supplémentaires jusqu'en 2030. L'ampleur de l'impact permettra au Sénégal et au Kenya d'atteindre leurs objectifs CDN en matière d'émissions de gaz à effet de serre dans leurs secteurs de l'énergie de cuisson.

# Abréviations

<b>APD</b>	<b>Aide publique au développement</b>
<b>BDS</b>	<i>Business Development Services</i> Services de développement des entreprises
<b>CBO</b>	<i>Community based organisation</i> Organisation à base communautaire
<b>TDCCT</b>	<i>Controlled cooking test</i> Test de cuisson contrôlé
<b>NDCCDN</b>	Contribution déterminée au niveau national
<b>EnDev</b>	Partenariat Energising Development
<b>GCFVC</b>	Fonds vert pour le climat
<b>GES</b>	Gaz à effet de serre
<b>GNL</b>	Gaz naturel liquéfié
<b>GPL</b>	Gaz de pétrole liquéfié
<b>ICS</b>	<i>Improved cooking stoves</i> Foyers améliorés
<b>ISO</b>	Organisation internationale de normalisation
<b>LME</b>	<i>Last mile entrepreneur</i> Entrepreneur du dernier kilomètre
<b>LNOB</b>	<i>Leave no one behind</i> Ne laisser personne de côté
<b>MECS</b>	<i>Modern energy cooking services</i> Services de cuisson énergétique modernes
<b>MTF</b>	<i>Multi-Tier Framework</i> Cadre multi-niveaux
<b>ONU</b>	Nations unies
<b>WBT</b>	<i>Water boiling test</i> Test d'ébullition de l'eau





# 1 Introduction

Iba Thiam vérifie le revêtement métallique d'un FA dans un atelier de production de FA à Ross Bethio à Saint Louis, Sénégal.



## 1.1 Combler le déficit d'accès universel à la cuisson propre grâce aux foyers améliorés

La biomasse traditionnelle représente environ 12 % de l'utilisation finale de l'énergie dans le monde et 54 % de l'utilisation de la bioénergie (IRENA 2022) et elle contribue à répondre aux besoins de cuisson d'environ 2,3 milliards de personnes (AIE et al. 2023). Sur la base des tendances mondiales en matière de croissance démographique, d'urbanisation, d'utilisation historique de combustibles et d'accumulation de combustibles, l'OMS estime que 1,9 milliard de personnes n'auront toujours pas accès à une cuisine propre d'ici 2030, au mépris de tous les engagements pris concernant l'accès universel à des services énergétiques abordables, fiables et modernes (ODD 7). Malgré des interventions massives au cours des dernières décennies, la consommation de bois de chauffage et de charbon de bois continue d'augmenter en Afrique subsaharienne, ce qui contrebalance le déclin de l'utilisation des combustibles solides en Asie et en Amérique latine. À l'échelle mondiale, la part des ménages utilisant la biomasse et le charbon de bois comme combustibles primaires devrait diminuer pour atteindre 25 % d'ici à 2030, mais les estimations **du déficit de cuisson propre pour l'Afrique subsaharienne d'ici à 2030 s'élèvent à 60 %** et pourraient même être plus élevées en raison de l'accumulation d'options énergétiques (fuel stacking) (AIE et al. 2023).

L'utilisation de combustibles solides pour cuire les aliments à l'air libre et dans des foyers traditionnels a de graves répercussions négatives sur la santé, l'environnement et le climat. Elle contribue aux décès prématurés (2,3 millions, soit environ 4 % de l'ensemble des décès dans le monde en 2019, HEI 2020) et à la dégradation des forêts. Elle produit en outre des émissions de dioxyde de carbone et des forçeurs climatiques à courte durée de vie tels

que les aérosols de carbone noir et organique et le méthane. Les émissions totales du secteur de la cuisson, qui représentent environ 3 % des émissions mondiales de gaz à effet de serre (GES), sont estimées à 1,69 gigatonne (Gt) d'équivalent dioxyde de carbone, dont 1,30 Gt (77 %) provenant de la biomasse non renouvelable, 0,33 Gt du gaz de pétrole liquéfié (GPL) et du gaz naturel liquéfié (GNL), et 0,06 Gt de l'électricité. (UN-Energy 2023, basé sur les statistiques de la FAO pour 2020).

Dans son scénario d'émissions nettes nulles, l'AIE estime que la réduction globale des émissions de gaz à effet de serre en 2030 sera de 870 Mt d'équivalent CO<sub>2</sub>, avec un mix énergétique composé à 40 % de GPL, à 35 % de foyers améliorés et à 15 % d'électricité (AIE 2022). La réduction de l'utilisation de la biomasse non renouvelable pour la cuisson a donc un potentiel important d'atténuation du changement climatique, tout en offrant un large éventail d'avantages en matière de développement durable, tels que la réduction de la pression sur les forêts et la biodiversité, la réduction de l'exposition aux risques sanitaires liés à la fumée, la réduction de la charge de travail des femmes et des enfants pour la collecte du bois de chauffage, et la réduction des dépenses pour le bois combustible.

En raison de la part importante des émissions provenant de l'utilisation de la biomasse pour la cuisson, la transformation du secteur de la cuisson est devenue une priorité dans de nombreuses contributions déterminées au niveau national (CDN) des gouvernements subsahariens. En mars 2023, **98 pays ont inclus la cuisson propre et d'autres objectifs liés à l'énergie domestique dans leurs CDN** (CCA 2023) et de nombreux gouvernements ont signé des pactes énergétiques<sup>1</sup> ou ont élaboré

<sup>1</sup> Des rapports récents ont de nouveau mis en évidence l'écart de financement important entre la cuisson propre et l'accès à l'électricité, même dans le contexte des pactes mondiaux. (ONU 2023).

des stratégies nationales de cuisson non polluante pour accélérer les actions en faveur de la cuisson propre et d'autres objectifs énergétiques. Bien que ces avancées augmentent le financement disponible pour la cuisson propre, des approches évolutives sont nécessaires pour que l'amélioration de l'accès ait des retombées rapides et durables.

L'objectif à long terme des stratégies de transformation du secteur de la cuisson est l'accès universel à des **services de cuisson énergétique modernes** (MECS) recourant à des technologies de cuisson propre conformes, au minimum, au niveau 4 du cadre multi-niveaux (multi-tier framework – MTF) pour la cuisson (ESMAP 2015; 2023a).

### Encadré : Clarification des termes clés (basé sur ESMAP 2023b)

**Cadre multi-niveaux (Multi-Tier Framework – MTF)** pour la cuisson – Approche multidimensionnelle à plusieurs niveaux pour mesurer l'accès des ménages aux solutions de cuisson selon six critères techniques et contextuels : commodité, disponibilité (du combustible) (un indicateur de la fiabilité), sécurité, accessibilité financière, efficacité et exposition (un indicateur de la santé lié à l'exposition aux polluants provenant des activités de cuisson). Il utilise des indicateurs détaillés et six seuils d'accès, allant du niveau 0 (pas d'accès) au niveau 5 (accès total). Le niveau des six attributs le plus bas est représenté comme le niveau agrégé du MTF.

**Services de cuisson énergétique modernes (Modern Energy Cooking Services – MECS)** – Se réfère à un contexte de ménage répondant, au minimum, aux normes du niveau 4 dans les six attributs de mesure du cadre multi-niveaux.

**Amélioration des services de cuisson (Improved Cooking Services)** – Se réfère à un contexte de ménage en transition, ce qui signifie qu'il a satisfait aux normes du niveau 2 ou du niveau 3 pour les six attributs de mesure du cadre multi-niveaux, mais pas à toutes celles du niveau 4 ou des niveaux supérieurs.

**Cuisson propre (Clean Cooking)** – Se réfère à un contexte de ménage qui est sorti de la pauvreté en matière de cuisson (niveau 0 ou 1 du MTF) pour passer à la décence en matière de cuisson, avec un accès aux services de cuisson énergétique modernes (niveau 4 ou 5 du MTF), ou qui est en transition, avec un accès à des services de cuisson améliorés (niveau 2 ou 3 du MTF).

**Cuisson respectueuse du climat (Climate Friendly Cooking)** – met en évidence l'impact de la cuisson propre sur la réduction des gaz à effet de serre dans le contexte de la CDN et est principalement définie par le type de combustible (part de biomasse renouvelable) et l'efficacité des foyers.

Les MECS peuvent être fournies sur la base de combustibles fossiles intermédiaires tels que le GPL/GNL ou sur la base de combustibles avancés et de technologies de cuisson connexes telles que la cuisson électrique, le biogaz, les fours à gazéification à tirage forcé et le gel à l'éthanol. Au cours

des dernières décennies, une grande partie de l'accès à la cuisson propre a été réalisée grâce à la mise en place d'une infrastructure GPL. Les prix du GPL étant appelés à augmenter, le GPL représente une technologie de transition fossile de plus en plus coûteuse si l'on veut poursuivre l'expansion



sion ou même simplement maintenir les niveaux de consommation<sup>2</sup>. En outre, l'adoption à grande échelle de la cuisson électrique, du biogaz, de l'éthanol et des fours à gazéification à tirage forcé est ralentie par les efforts considérables nécessaires pour mettre en place des chaînes d'approvisionnement en combustibles fiables et abordables (y compris des réseaux électriques). En conséquence, l'AIE prévoit la persistance d'un déficit de cuisson propre de 60 % et plus pour l'Afrique subsaharienne, même d'ici à 2030 (AIE et al. 2023).

En revanche, les foyers améliorés (ICS), en tant que technologie de cuisson propre transitoire, peuvent fournir des services de cuisson améliorés et une cuisson respectueuse du climat en générant des économies de combustible de 30 % par rapport à la consommation de combustible du foyer de base qu'ils remplacent<sup>3</sup>. Les foyers améliorés peuvent être produits au niveau national avec des matériaux

disponibles à faible coût et peuvent fonctionner sur la base des chaînes d'approvisionnement en bois de chauffage et en charbon de bois existantes. Ils sont déjà disponibles sur de nombreux marchés, sont bien adaptés aux habitudes et préférences locales en matière de cuisson, et sont abordables pour la grande majorité des ménages. En raison de ces caractéristiques favorables du côté de l'offre et de la demande, les marchés nationaux de foyers améliorés peuvent se développer beaucoup plus rapidement et à moindre coût que les technologies MECS (qui progressent parallèlement). Toutefois, les approches de diffusion antérieures étaient souvent axées sur un modèle de production très décentralisé et semi-professionnel. Si, dans certains cas, ces approches ont réussi à atteindre une échelle nationale, nombre de ces structures de production semi-commerciales se sont effondrées une fois que le soutien extérieur a cessé ou que les marchés locaux ont été saturés.

## 1.2 L'approche de la professionnalisation

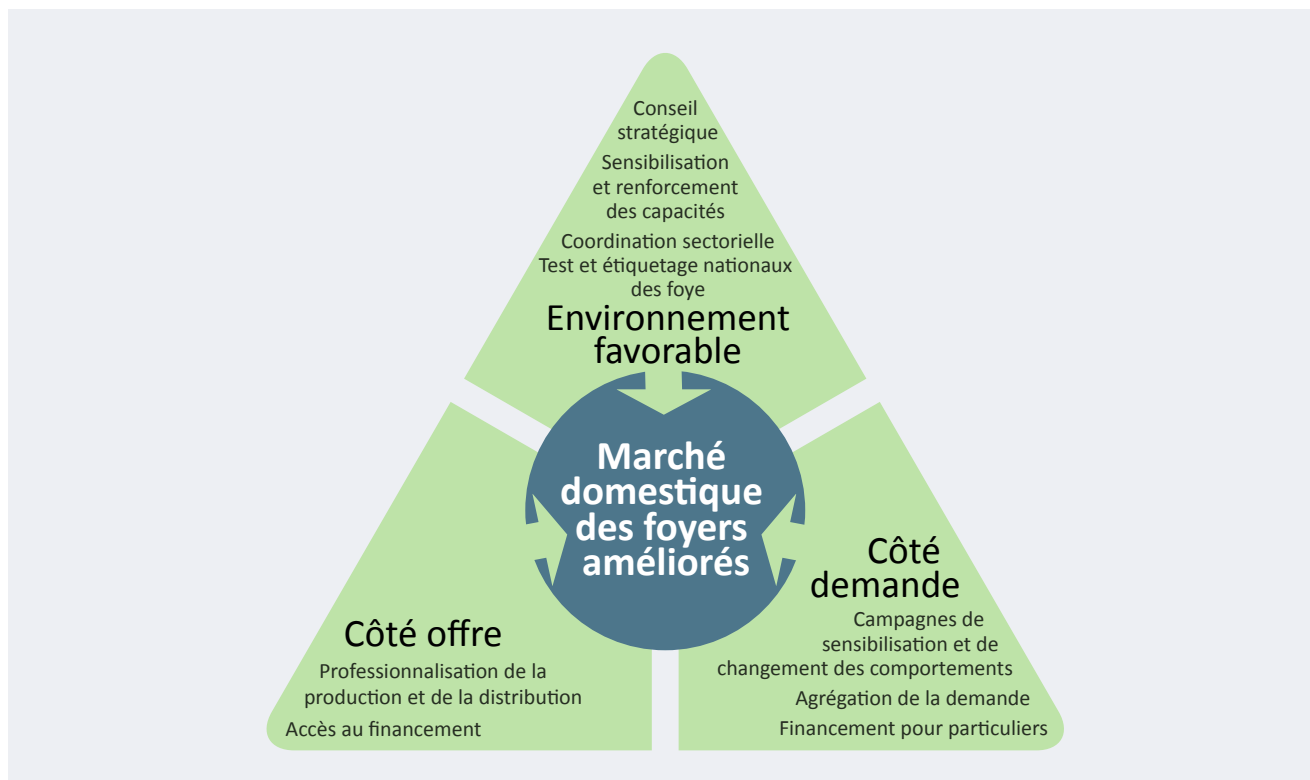
Au cours des dernières décennies, une approche holistique de la création de marchés de la cuisson propre s'est développée pour combler les lacunes et les besoins dans les trois dimensions de l'offre, de la demande et de l'environnement favorable (voir la figure 1 ci-dessous). Dans de nombreux pays, le cadre politique et la coordination sectorielle s'améliorent et les produits ICS appropriés sont désormais fermement établis en tant que segment de marché, sur la base d'essais de produits approfondis en laboratoire et sur le terrain, intégrant également des commentaires de clients sur la sécurité et la

commodité des foyers améliorés. Les campagnes de communication visant à modifier les comportements ont contribué à mieux faire accepter les foyers améliorés et à en accroître la demande. Mais trop souvent, la croissance du marché reste décevante et la demande ne peut être satisfaite car de nombreux producteurs artisanaux et semi-commerciaux ne commercialisent pas activement leurs produits et ne sont pas en mesure de développer leur activité de manière indépendante en raison de leur manque de compétences commerciales et d'accès au financement.

2 L'AIE estime que l'évolution récente des prix du GPL a déjà augmenté les coûts énergétiques pour 100 millions d'utilisateurs de GPL au-delà de la fourchette d'accessibilité de 5 à 10 % du revenu des ménages (AIE 2022), ce qui signifie que des subventions supplémentaires seraient nécessaires pour se conformer à l'attribut d'accessibilité du FMT pour l'accès de niveau 4 (< 5 % du revenu des ménages).

3 C'est sur le terrain que l'on peut le mieux mesurer ces économies de combustible, grâce à un test de cuisson contrôlé (CCT, Bailis 2004).

Figure 1: Approche holistique du développement du marché



L’**approche de la professionnalisation** a évolué en tant que stratégie d’intervention pour les marchés de la cuisson dominés par les foyers améliorés produits dans le pays et se concentre donc, dans une large mesure, sur leur fabrication. Sur les marchés où il n’y a pas de production locale de foyers améliorés et où les importations en provenance de l’étranger sont importantes, l’**approche de la professionnalisation** devrait plutôt être axée sur l’importation et la distribution (voir le [chapitre 2.3](#)).

Tout en suivant une perspective holistique de construction de marché, l’**approche de la professionnalisation** se concentre sur le goulet d’étranglement de l’offre pour transformer la chaîne d’approvisionnement domestique semi-commerciale des foyers améliorés ménagers en une activité commerciale à part entière et orientée vers la croissance. Au lieu de soutenir un grand nombre de petits producteurs artisanaux ne disposant pas d’un potentiel réaliste pour créer une entreprise autonome, l’**approche de la professionnalisation** applique un mécanisme de soutien compétitif avec un fort esprit d’entreprise et une perspective de croissance du marché. Cette approche offre un

niveau d’assistance croissant aux producteurs et distributeurs les plus performants afin qu’ils s’établissent pleinement en tant qu’entreprises professionnelles. La **théorie du changement** est que seuls les grands producteurs peuvent se développer et professionnaliser leur activité car ils génèrent des revenus suffisants et disposent de fonds propres et de garanties ainsi que, souvent, de compétences financières et commerciales leur permettant d’accéder au financement bancaire. Bien que l’intervention commence par soutenir des centaines de producteurs artisanaux ainsi que des producteurs intermédiaires déjà établis, l’objectif est de constituer un groupe de producteurs de foyers de classe commerciale qui peuvent légaliser leur entreprise, mécaniser leur production, améliorer leurs locaux et leurs processus de production, augmenter le nombre et la qualification du personnel, élaborer une stratégie de marketing, établir un réseau de distribution, et accéder à un financement commercial. Ces producteurs de classe commerciale stimuleront alors indépendamment la croissance du marché (durabilité) avec des effets positifs sur l’emploi et les revenus. À leur tour, les marchés professionnels de foyers améliorés atteignent plus



Jocelyne Gakii assemble un FA, en tenant le foyer de fusée gainé pour le transporter vers la section d'assemblage du centre de production de Steloxo à Tharaka Nithi, au Kenya.

rapidement l'échelle requise pour contribuer efficacement à la réalisation de l'ODD 7 et des objectifs climatiques (pertinence des CDN). Les producteurs professionnels ayant des approches commerciales axées sur la croissance et s'appuyant sur des réseaux de distribution professionnels et sur un accès établi au financement peuvent, dans une étape ultérieure, être orientés plus efficacement vers des programmes de développement spécifiques tels que l'inclusivité du marché (ne laisser personne de côté, LNOB), par exemple en utilisant des mécanismes de soutien pour les marchés avancés tels que le financement axé sur les résultats (RBF).

Les interventions passées sur les chaînes d'approvisionnement des foyers améliorés ont montré que l'accès au financement devient le principal obstacle une fois que les producteurs ont atteint un niveau avancé de professionnalisation. Mais pour les producteurs artisanaux, le simple versement de petites subventions d'investissement ne suffit pas. Comme ils n'ont pas non plus les compétences techniques et commerciales nécessaires pour planifier et mettre en œuvre les investissements requis, il est préférable que les subventions soient fournies en nature et qu'elles soient accompagnées d'une formation technique et commerciale. De même, la mise en place d'une chaîne de distribution rurale nécessite un soutien initial. Le passage à des niveaux supérieurs de professionnalisation et de productivité est un processus très individuel qui peut nécessiter beaucoup de temps et d'efforts. Pour raccourcir ce processus et permettre un passage rapide à l'échelle supérieure de la chaîne d'approvisionnement des foyers améliorés, l'approche de la professionnalisation s'appuie sur trois éléments clés de la conception :

- **Catégorisation et sélection concurrentielle** des producteurs et distributeurs de foyers bénéficiant d'une aide : les catégories de producteurs artisanaux, intermédiaires et commerciaux, ainsi que de distributeurs de base, intermédiaires et avancés sont créées pour faciliter une aide standardisée adaptée aux besoins spécifiques des catégories respectives de producteurs et de distributeurs. Les producteurs et les distributeurs doivent pouvoir bénéficier d'un niveau de soutien et peuvent accéder à des niveaux de soutien plus élevés et à des paquets de soutien respectifs.
- **Normalisation des paquets de soutien** adaptés aux catégories de producteurs et de distributeurs et comprenant des modules de formation technique et commerciale, la fourniture d'outils et de machines ou de matériaux et, dans le cas des producteurs intermédiaires de foyers améliorés, un soutien éventuel à la construction ou à la modification d'un atelier, ainsi que des services de développement commercial individualisés, y compris l'élaboration d'un plan d'entreprise susceptible d'être accepté par les banques.

- **Soutien basé sur les performances** : pour encourager les performances et éviter le versement de sommes élevées à des producteurs non performants, il est essentiel de sélectionner les producteurs et les distributeurs en fonction de leurs performances. En outre, le décaissement des aides est subordonné à la réalisation d'étapes prédéfinies par les producteurs et les distributeurs, notamment le paiement d'une contribution propre ou l'augmentation des ventes de foyers.

L'approche de la professionnalisation vise à l'émergence d'un modèle de production plus centralisé avec des avantages évidents en termes de qualité et de coût grâce à la mécanisation de la production, à l'achat judicieux de matériaux et d'intrants et aux économies d'échelle générales, même si l'on tient compte de l'allongement de la chaîne de distribution vers les clients ruraux. L'approche de la professionnalisation couvre donc l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement, en aidant les producteurs de foyers améliorés à combler le fossé qui les sépare de leurs clients ruraux par la mise en place d'un réseau de distribution allant des grossistes et des négociants jusqu'aux agents de vente et installateurs du dernier kilomètre (entrepreneurs du dernier kilomètre, LME) au niveau du village. Bien qu'en fin de compte les producteurs soient censés entretenir et développer leurs réseaux de distribution de manière indépendante, il peut être nécessaire de faciliter la mise en place initiale des chaînes de distribution par des programmes d'aide à la distribution destinés aux entrepreneurs du dernier kilomètre, qui suivent une logique similaire à celle de l'aide aux producteurs basée sur les performances. Cette aide au démarrage est particulièrement importante pour les zones (rurales) où la pénétration du marché des foyers améliorés est encore faible.



Duncan Kamau moule l'insert ceramic avec le mélange d'argile à l'aide d'un moule préfabriqué au centre de production SOS, Muranga, Kenya.

### Encadré : Soutenir les champions locaux au Kenya

Le centre de production Greenland, situé dans le comté de Bungoma, au Kenya, a eu droit à une aide à la professionnalisation en 2021. À l'époque, il produisait des foyers Kenyan Ceramic Jico (KCJ) à petite échelle, soit moins de 100 foyers par mois. En l'espace de deux ans, il s'est considérablement développé et vend aujourd'hui plus de 1000 foyers par mois. La propriétaire du centre de production est très active dans la commercialisation des foyers et a mis en place un réseau de plus de 20 distributeurs qui stockent les foyers dans différentes régions. Ses foyers sont également vendus dans le pays voisin, l'Ouganda. L'augmentation des ventes a permis de faire des investissements supplémentaires tels que l'achat d'un tracteur d'occasion pour le transport des matières premières nécessaires à la production des foyers améliorés.



### 1.3 Objectif et grandes lignes du guide de mise en œuvre

Ce guide de mise en œuvre de l'approche de la professionnalisation s'adresse aux bailleurs de fonds et aux responsables de la mise en œuvre intéressés par l'expansion rapide des marchés domestiques des foyers améliorés. Le concept et les recommandations sont basés sur la conception d'un projet innovant visant à étendre les marchés des foyers améliorés : le projet de promotion de la cuisson respectueuse du climat, mis en œuvre entre 2020 et 2025 au Sénégal et au Kenya, et s'appuie sur l'expérience du projet jusqu'à présent, ses documents de conception et de mise en œuvre, les résultats de son évaluation à mi-parcours, ainsi que sur des enseignements supplémentaires et le retour d'informations des experts chargés de la mise en œuvre.

Le présent guide de mise en œuvre de l'approche de la professionnalisation est structuré en trois parties : il commence par une discussion sur les **condi-**

**tions préalables** nécessaires (chapitre 2), explique les **éléments clés de sa conception** (chapitre 3) et fournit des **conseils de mise en œuvre** détaillés aux responsables de la mise en œuvre des projets (chapitre 4).

Le chapitre 2 présente une analyse des **conditions préalables** à l'utilisation de l'approche de la professionnalisation. Cette évaluation est guidée par la question suivante : « Votre marché cible des foyers améliorés est-il prêt à passer à plus grande échelle ? ». Sur la base d'une cartographie du marché et d'un exercice d'évaluation des besoins, les responsables de la mise en œuvre peuvent décider si l'approche de la professionnalisation s'attaque aux principaux obstacles de la chaîne d'approvisionnement de leur marché cible. Pour les dimensions de la perspective de la demande et de l'environnement favorable, quelques exemples de bonnes pratiques sont brièvement présentés.



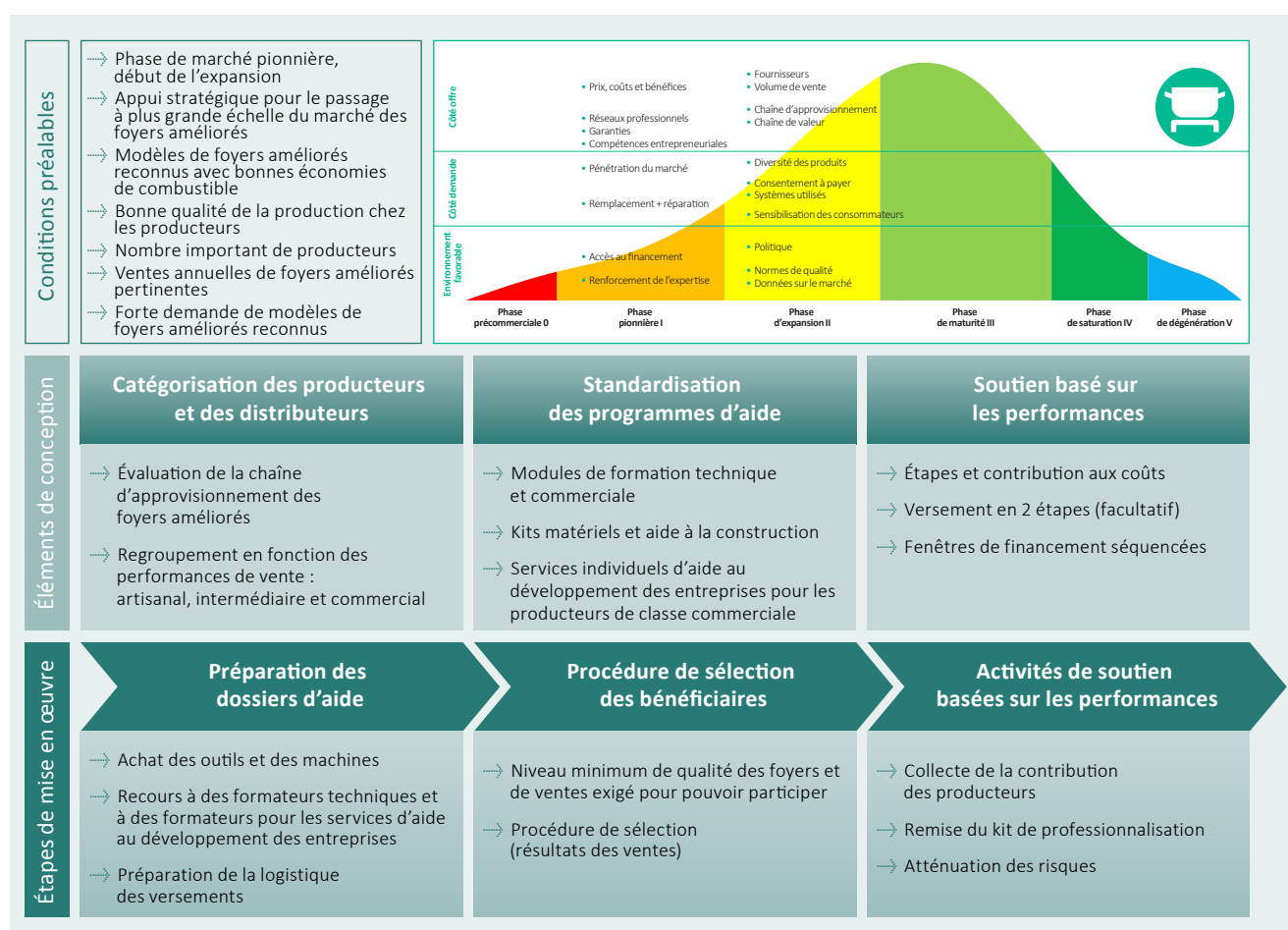
Assemblage de le FA et peinture du revêtement métallique au centre de production de Steloxly à Tharaka Nithi County, Kenya.




**Le chapitre 3** présente les **éléments** clés de la **conception** du passage à plus grande échelle du marché des foyers améliorés avec l’approche de la professionnalisation: la catégorisation du groupe cible/des producteurs, la compilation de paquets de soutien standardisés et un soutien basé sur la performance pour atteindre le degré d’efficacité de mise en œuvre requis pour passer à plus grande échelle et transformer le marché cible des foyers améliorés et ses impacts sur le climat.

**Le chapitre 4** présente les **étapes** nécessaires à la **mise en œuvre de l’**approche de la professionnalisation. Il comprend les éléments d’un manuel opérationnel générique qui peut être utilisé pour détailler les processus de mise en œuvre des projets, tels que la sélection des bénéficiaires, la mise en œuvre d’un soutien basé sur la performance, et le suivi et la vérification des activités.

Figure 2: Vue d’ensemble de l’approche de la professionnalisation

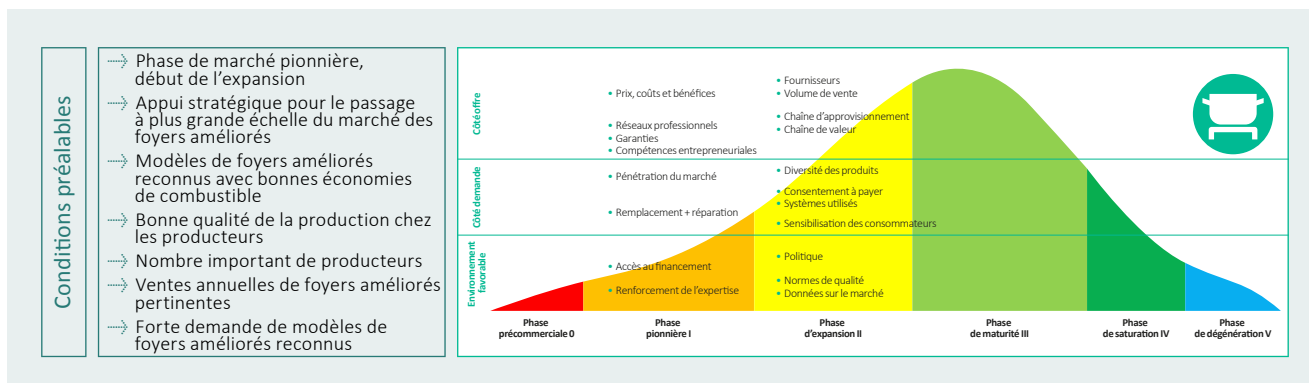


A woman wearing a blue t-shirt and a tan apron is working with a large, cylindrical clay pot. She is using a wooden tool to shape the pot, which is placed on a wooden stand. The background shows a rural setting with a corrugated metal roof and a brick wall. The text '2 Votre marché cible des foyers améliorés est-il prêt à passer à plus grande échelle ?' is overlaid on the image.

## 2 Votre marché cible des foyers améliorés est-il prêt à passer à plus grande échelle ?

Un membre de la coopérative de femmes Gassama forme l'incert cermique de le FA à partir d'argile dans une installation de production de le FA à Kaolack, au Sénégal.

Ce chapitre fournit des conseils sur l'évaluation des conditions préalables à l'approche de la professionnalisation en répondant aux questions suivantes : Comment savoir si le marché des foyers améliorés que je vise est prêt à passer à plus grande échelle (2.1) ? Quels sont les aspects à prendre en compte pour un renforcement holistique du marché (2.2) ? Et comment puis-je utiliser au mieux ce guide de mise en œuvre pour la situation spécifique de mon marché et l'approche de développement de marché qui en découle (2.3) ?



## 2.1 Évaluer le potentiel, le stade et les obstacles du marché des foyers améliorés

L'approche de la professionnalisation vise à étendre et à transformer le marché des foyers améliorés en vue d'une croissance indépendante des APD. Il faut que certaines conditions préalables soient remplies pour qu'elle soit pleinement efficace : un potentiel de marché suffisamment important, un stade de marché minimal, l'absence de distorsion du marché par d'autres parties prenantes et des obstacles au marché pouvant être surmontés. Les sections suivantes fournissent des recommandations sur la manière de mettre en œuvre une évaluation du marché des foyers améliorés.

### Vérifier l'existence d'un potentiel de marché suffisamment important pour les foyers améliorés produits dans le pays

L'importance de la transformation de l'utilisation traditionnelle de la biomasse pour atténuer les émissions de GES est de plus en plus reconnue et un certain nombre de pays d'Afrique subsaharienne ont inclus le secteur de la cuisson dans leur CDN, même si tous n'ont pas fixé d'objectifs clairs. Les secteurs nationaux de la cuisson diffèrent selon la part et la pertinence des différentes technologies de cuisson et des combustibles, mais en général, la cuisson traditionnelle à la biomasse et les foyers améliorés à bois et à charbon de bois représentent toujours l'approche dominante de la cuisson dans les ménages. Dans certains pays, les systèmes de cuisson de niveau supérieur tels que le GPL, les cuisinières électriques, le biogaz, l'éthanol ou les cuisinières à gazéification forcée gagnent en importance grâce aux objectifs politiques, aux programmes de promotion et à l'adoption par le marché.



### Encadré : Impacts environnementaux de la cuisson traditionnelle à la biomasse – le cas du Sénégal

Au Sénégal, l'utilisation de combustibles à base de bois (bois de chauffage et charbon de bois) est le principal facteur d'émission de GES dans le secteur de l'énergie (66 %). 86 % de la population rurale dépendent d'un approvisionnement en bois de chauffage en constante diminution, alors que la consommation de combustible de cuisson augmente avec la croissance de la population à raison de 3,1 % par an. En conséquence, chaque année, environ 40 000 ha de forêts disparaissent en raison de la surexploitation des ressources forestières, la part de la biomasse non renouvelable dans la consommation totale de biomasse au Sénégal étant de 85 % (CCNUCC 2017). Sur la base des preuves de la fonctionnalité, du potentiel du marché et de la durabilité élevée de l'utilisation dans les ménages, le gouvernement du Sénégal a inclus dans sa CDN l'objectif explicite d'une croissance annuelle du marché de 800 000 foyers améliorés d'ici 2030.

Dans ce contexte, il convient d'évaluer le potentiel actuel et à moyen terme du marché des foyers améliorés à bois et à charbon de bois afin de mesurer la taille potentielle du marché qui peut être atteinte en mettant en œuvre l'approche de la professionnalisation. Le potentiel du marché doit être suffisamment important pour justifier cet investissement massif dans la création d'un marché. Si les pays cibles accordent la priorité et sont prêts à subventionner l'abandon à grande échelle de la cuisson au GPL en tant que combustible de cuisson intermédiaire, qui sera remplacé à long terme par la cuisson électrique, le potentiel du marché pourrait être réduit et le soutien politique en faveur des foyers améliorés à bois et à charbon de bois pourrait constituer un goulet d'étranglement. Et

dans les pays où la majeure partie de la demande de foyers améliorés est importée de l'étranger, la faisabilité et la viabilité de la fabrication nationale doivent être soigneusement évaluées. Si le développement du marché national semble irréaliste, une mise en œuvre limitée de l'approche de la professionnalisation ciblant la distribution des foyers améliorés peut être envisagée (voir [section 2.3](#) ci-dessous).

### Encadré : Demande effective de foyers améliorés – l'évaluation de référence du Kenya en 2020

Avec les tendances démographiques de 2019 (2,7 % d'augmentation annuelle), la population du Kenya devrait atteindre 67 millions de personnes en 2030, soit environ 15 millions de ménages. En supposant un taux de croissance annuel de référence de 5 % pour le secteur des foyers améliorés, seuls 50 % environ des consommateurs potentiels pourraient en profiter d'ici 2030, si bien qu'environ 7 millions de ménages dépendraient encore de l'utilisation de foyers traditionnels inefficaces. Dans le même temps, l'offre d'électricité ou de GPL n'était pas suffisante et l'infrastructure disponible ne permettait pas d'envisager une transformation du marché qui inclurait les zones rurales. La capacité à payer n'était pas un problème majeur pour les foyers améliorés de base, sauf pour les très pauvres. La grande majorité des consommateurs (80-90 %), y compris un grand nombre de ceux qui se situent en dessous du seuil de pauvreté (moins de 1,25 USD par jour), ont été jugés capables de payer de 3 à 7 USD pour les foyers améliorés de base. L'analyse financière des coûts d'économie de carburant pour une gamme de produits ICS ciblés a indiqué, pour les consommateurs, un retour sur investissement dans une fourchette de deux à trois mois.

L'approche de la professionnalisation vise à créer un marché commercial des foyers améliorés. Il convient donc d'analyser quels types d'acteurs de ce secteur sont déjà actifs sur le marché et dans quelle mesure les approches compatibles avec le marché sont poursuivies. Dans de nombreux pays, le secteur est caractérisé par de vastes programmes de subvention soutenant la production et surtout la distribution des foyers améliorés en regroupant la demande et en fournissant une logistique de transport gratuite. Ces programmes sont financés par des sources publiques, philanthropiques et, de plus en plus, par la finance carbone. Dans de nombreux cas, ces interventions ont un effet de distorsion du marché car elles réduisent les attentes de l'utilisateur final en matière de prix à des niveaux inaccessibles pour le marché commercial. Les subventions actuelles et prévues sur le marché des foyers améliorés doivent donc faire l'objet d'un examen attentif quant aux conflits possibles avec l'objectif de développement du marché commercial de l'approche de la professionnalisation.

### Encadré : Évaluer l'ampleur et l'impact potentiels futurs du financement du carbone

L'impact potentiel futur du marché volontaire du carbone est difficile à prévoir. Les solutions de cuisson représentent aujourd'hui près de 20 % de tous les projets carbone enregistrés sur le marché volontaire et plus de 80 % d'entre eux concernent des foyers améliorés. Entre 2010 et 2022, 63 millions de crédits carbone ont été émis par des projets ICS, tandis que pour les années restantes jusqu'en 2030, 463 millions de crédits carbone supplémentaires ont été prévus. Cette évaluation considère qu'avec la pertinence croissante des approches MRV basées sur les compteurs, principalement appliquées pour les MECS, la part des foyers améliorés pourrait diminuer. L'incertitude des prévisions est accrue par le fait que les nouveaux mécanismes de l'article 6 risquent d'introduire un chevauchement entre les marchés du carbone réglementés et volontaires, étant donné que 98 pays ont déjà atteint l'état de la cuisson propre dans le cadre de leur CDN. Le Gold Standard a annoncé qu'à l'avenir, il envisagerait d'autoriser les demandes de compensation faites pour l'utilisation de crédits postérieurs à 2025 uniquement si ces derniers sont ajustés en conséquence (Galt et al. 2023).







**Évaluer si le marché des foyers améliorés ciblé a au moins atteint le stade de marché pionnier.**

Si la transformation du secteur de la cuisson traditionnelle avec recours à des foyers améliorés à bois et à charbon de bois peut être confirmée comme un objectif politique pertinent et offre un grand potentiel de marché avec une réduction

significative des émissions de GES, des informations supplémentaires sur le marché sont nécessaires pour comprendre si l’approche de la professionnalisation est adéquate ou peut être adaptée au stade de développement actuel du marché des foyers améliorés. Pour répondre à cette question, il convient d’analyser le stade de développement de ce marché, en commençant par retracer la chaîne de valeur existante.

**Encadré : Différents types de foyers améliorés et leurs chaînes d’approvisionnement respectives**

Les types de foyers pris en charge dans le cadre du projet pilote kenyan comprenaient des types de foyers améliorés nécessitant une installation locale.

Jiko Kisasa portable	Jiko Kisasa intégré/fixe	Foyer Rocket avec insert	Foyer Rocket avec briques et ciment
			
Bois de chauffage	Bois de chauffage	Bois de chauffage	Bois de chauffage

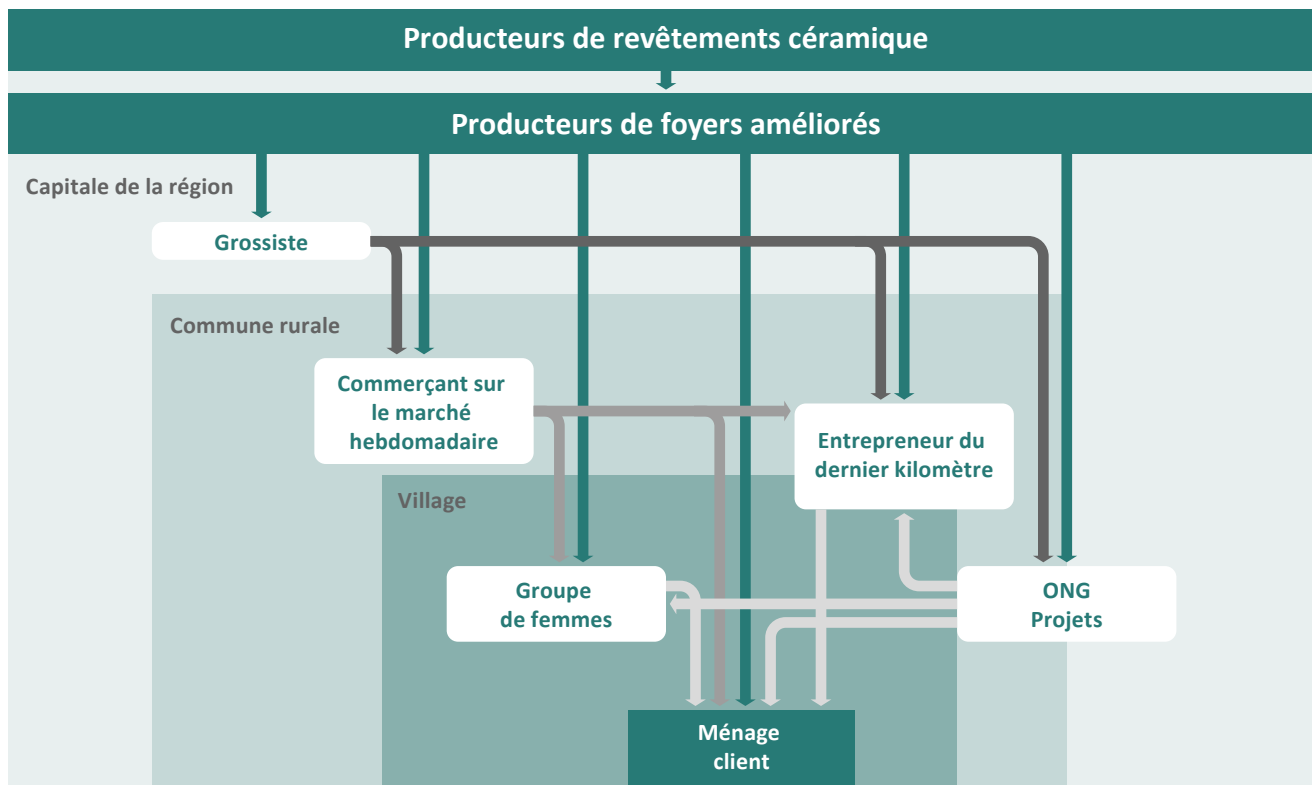
Les foyers soutenus dans le cadre du projet pilote au Sénégal étaient principalement des foyers améliorés en métal ou recouverts de métal.

Foyer Jambar à charbon	Foyer Jambar à bois	Taaru	Sakkanal multimarmite	Sakkanal monomarmite
				
Charbon de bois	Bois de chauffage	Charbon de bois	Charbon de bois et bois de chauffage	Charbon de bois et bois de chauffage

Les foyers améliorés sont produits sous forme de foyers en céramique, de foyers en métal ou d’une combinaison de revêtements en céramique et en métal. Si les deux derniers sont des structures autoportantes, de nombreux foyers entièrement en céramique doivent être montés directement dans la cuisine, ce qui nécessite des compétences en matière de maçonnerie ou de travail de l’argile. Par conséquent, la chaîne de valeur des foyers améliorés

se compose généralement de fournisseurs de matières premières (notamment l’argile et/ou le métal), de producteurs de foyers (potiers et métallurgistes) et de diverses formes de distributeurs dans la chaîne d’approvisionnement (voir la figure 3 ci-dessous), ainsi que du secteur public et de partenaires de la société civile qui jouent souvent un rôle de soutien en générant la demande ou même en soutenant la distribution des foyers améliorés.

Figure 3 : La chaîne d’approvisionnement des foyers améliorés



Les acteurs de la construction des foyers améliorés peuvent comprendre des fournisseurs d'intrants, des artisans individuels (revêtements céramiques, revêtements métalliques et/ou foyers améliorés complets), des groupes de type coopératif (principalement des femmes), des « ateliers » plus importants et, rarement, des fabricants industriels. Les acteurs de la distribution peuvent être des importateurs de foyers améliorés produits industriellement, des grossistes dans les capitales régionales, de petits projets d'ONG sur la sécurité alimentaire, la gestion des forêts, etc. (qui travaillent en tant qu'agrégateurs de la demande pour leurs communautés cibles), et des entrepreneurs du dernier kilomètre tels que des commerçants locaux sur les marchés hebdomadaires (qui vendent généralement des foyers améliorés à côté des vendeurs de charbon de bois ou de bois de chauffage) et des agents de vente locaux qui peuvent être des entrepreneurs individuels, des groupes de femmes ou des organisations communautaires (OC). Dans le cas des foyers entièrement en céramique, l'agent de vente fait également office d'installateur de foyers, en montant le poêle en céramique avec de l'argile fraîche ou des briques directement dans la cuisine.

Le secteur public ou les organisations à but non lucratif soutiennent ce secteur dans d'autres fonctions de la chaîne de valeur que les producteurs individuels ne sont pas en mesure de remplir, à savoir les essais, l'innovation et la recherche et le développement (R&D), le contrôle de la qualité et la sensibilisation du public pour créer une demande. Il s'agit notamment des autorités nationales, régionales et locales (cadre politique, normes et investissements dans les campagnes pour la santé publique, la sécurité et l'environnement), des ONG qui investissent dans des campagnes d'information d'intérêt public, des universités ou des instituts qui interviennent pour les tests, l'innovation et le contrôle de la qualité.

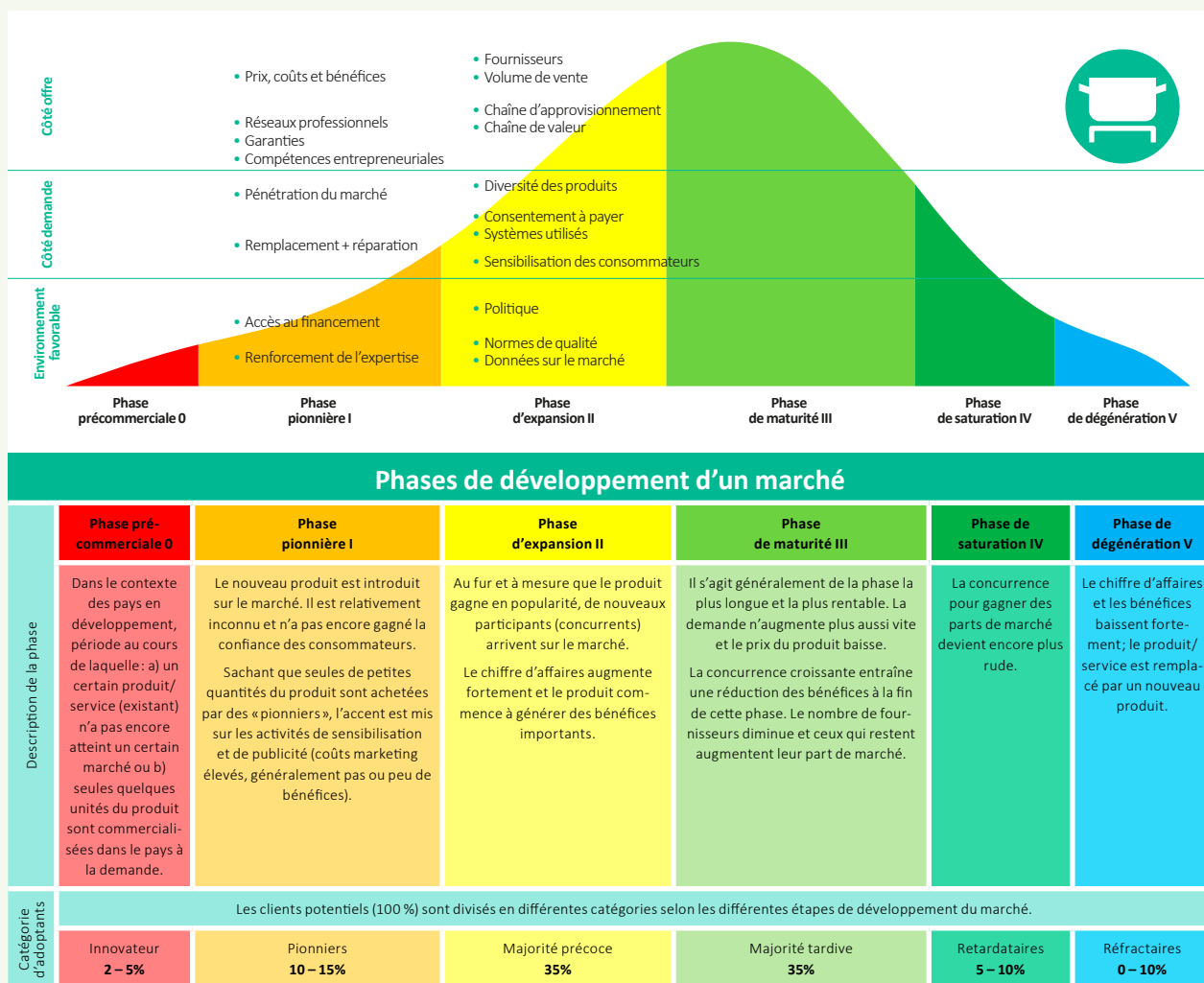
Il est recommandé d'effectuer une évaluation systématique du marché des foyers améliorés en tenant compte de l'environnement favorable, ainsi que de la demande et de l'offre. L'évaluation peut être facilitée par des outils existants tels que le tableau de bord du développement du marché d'EnDev (EnDev's Market Development Scorecard, voir encadré). L'approche de la professionnalisation étant axée sur la chaîne d'approvisionnement, il convient de bien comprendre les

capacités et les contraintes actuelles des producteurs et des distributeurs de foyers améliorés. Il est important de tenir compte des différences régionales, car les foyers améliorés, en tant que produits, et les

producteurs peuvent être bien établis dans certaines régions, souvent périurbaines, alors que les marchés n’atteignent pas encore d’autres parties du pays ou des zones rurales éloignées.

**Encadré :** Les deux projets pilotes au Kenya et au Sénégal ont utilisé le **tableau de bord du développement du marché** (EnDev 2019) pour planifier et suivre systématiquement les interventions de développement du marché dans le secteur de l’accès à l’énergie. Le tableau de bord distingue 6 phases de marché, de 0-Pré-commercial à 5-Dégénération (voir figure ci-dessous), qui sont décrites par 19 indicateurs agrégés (couvrant l’offre et la demande ainsi que l’environnement favorable), eux-mêmes détaillés par 49 variables. Le tableau de bord guide l’évaluation initiale du marché et permet de visualiser l’évolution dans le temps de l’un des 19 indicateurs de marché. Il fournit ainsi une image différenciée du stade de développement du marché.

Figure 4: Phases de développement du marché



Une description détaillée du tableau de bord du développement du marché et des modèles est disponible sur [Energypedia](#).

Au début des deux projets pilotes au Kenya et au Sénégal, la chaîne d’approvisionnement des foyers améliorés était caractérisée par 130-250 producteurs établis avec des ventes annuelles de 200000-300000 foyers. Les petits artisans locaux (80-90 %) et les petites entreprises dominaient le marché des foyers améliorés. On pouvait dire que les marchés étaient dans la phase pionnière 1, avec des sous-marchés régionaux et des producteurs entrant déjà dans la phase d’expansion 2.



Daniel Kitheka empile les parties ceramiques de le FA dans le four pour les brûler au centre de production Mully Childrens Family, à Yatta, au Kenya.

### Identifier les principaux obstacles à l’extension des chaînes d’approvisionnement en foyers améliorés

Une analyse des obstacles de la chaîne d’approvisionnement des foyers améliorés devrait confirmer si les trois principaux obstacles identifiés pour l’élaboration de l’approche de la professionnalisation sont valables pour le marché ciblé des foyers améliorés ou si d’autres obstacles ou des obstacles supplémentaires doivent être pris en compte.

L’approche de la professionnalisation s’attaque aux trois principaux obstacles aux chaînes d’approvisionnement des foyers améliorés :

**1. Faiblesse de la base technologique et des capacités des producteurs de foyers** entraînant des difficultés à améliorer les processus de production et la conception des produits pour répondre aux besoins des consommateurs. Il existe un énorme potentiel de gains d’efficacité et d’amélioration de la productivité dans les

processus de fabrication des foyers améliorés existants, mais les entreprises manquent d'actifs de base, d'expertise technologique et d'accès à la connaissance pour y parvenir. Au lieu de cela, les producteurs de foyers améliorés sont confrontés à de faibles marges, à l'augmentation du coût des matériaux (en particulier pour les composants métalliques) et à une faible capacité de gestion et de planification des activités. Il existe également des problèmes de contrôle de la qualité, notamment le coût élevé et les défis logistiques liés à l'accès aux services de test des foyers améliorés, ainsi que la capacité technique limitée des producteurs à garantir la qualité de leurs produits.

## 2. Chaîne d'approvisionnement sous-développée.

Même lorsque les consommateurs sont conscients de l'existence d'une solution de cuisson appropriée, celle-ci est souvent indisponible ou difficile d'accès en raison d'une chaîne d'approvisionnement sous-développée. Bien que l'accès aux foyers améliorés de base ne soit généralement pas un problème dans la plupart des environnements urbains, même les solutions de foyers de base n'atteignent pas les zones rurales éloignées. Les chaînes de distribution s'arrêtent souvent aux commerçants des marchés hebdomadaires qui n'atteignent pas activement les clients dans les villages. La grande majorité des producteurs de foyers améliorés sont des entreprises artisanales à petite échelle, souvent familiales et non officiellement enregistrées. Ces « entreprises » manquent d'expérience commerciale de base en termes de marketing ou de planification d'entreprise, sans parler de l'expérience en matière de développement de la chaîne d'approvisionnement. Leur niveau de ventes et de revenus est tout juste suffisant pour couvrir les coûts de fonctionnement de base, mais clairement insuffisant pour accumuler un fonds de roulement suffisant pour le développement d'une chaîne d'approvisionnement plus solide et la livraison de foyers améliorés aux utilisateurs finaux. La plupart de ces petits producteurs vendent leurs foyers améliorés uniquement dans leur atelier ou ont une zone de distribution très limitée (accès avec une charrette à bras).

**3. Accès limité au financement.** Les producteurs de foyers améliorés financent généralement le développement de leurs activités par l'autofinancement ou, pour les commandes plus importantes, par des paiements anticipés des clients, le solde étant reçu à la livraison. Les raisons fondamentales qui empêchent les petits producteurs de foyers améliorés d'accéder aux financements du marché sont les suivantes :

- **Nature informelle de l'entreprise.** La majorité des producteurs ne sont pas enregistrés et ne possèdent pas les documents exigés par les banques commerciales.
- **Absence de garantie contre les risques, de financement propre ou de propriété.** Les micro-entreprises locales du secteur du fourneau ne disposent pas de fonds propres suffisants, ni de garanties ou d'actifs enregistrés qui pourraient servir de garantie à une banque.
- **Taux d'intérêt élevés.** Les producteurs de foyers améliorés qui se sont adressés à des institutions de micro-financement indiquent que les taux d'intérêt élevés (20 % et plus) constituent le principal facteur de dissuasion.
- **Méconnaissance des demandes de prêt et des plans d'affaires.** Les plans d'affaires formels à moyen ou long terme ne sont pas courants pour les petits producteurs informels de foyers améliorés. Les banques et les IMF n'ont pas non plus d'expérience en matière de vérification des plans d'affaires des producteurs de foyers améliorés .



## Encadré : Principaux obstacles identifiés dans la chaîne d’approvisionnement des foyers améliorés au Sénégal au début du projet

Au Sénégal, plus de 90 % des foyers améliorés vendus dans tout le pays en 2016 étaient des foyers à charbon de bois qui servaient principalement aux ménages urbains, alors que les consommateurs ruraux n’avaient pas accès au charbon de bois et avaient besoin de foyers fonctionnant au bois. La conception des foyers améliorés les plus populaires au Sénégal avait déjà 30 ans. Ils étaient très bien adaptés aux besoins de cuisson et à la taille des ménages sénégalais. Toutefois, le concepteur de l’époque avait avant tout cherché une solution adaptée à une production artisanale de faible technicité, ce qui limitait l’application de concepts de production efficaces.

L’accès au financement est resté difficile pour la plupart des producteurs de foyers améliorés et a été cité comme principal obstacle au développement du secteur privé. Les banques commerciales traditionnelles ont tendance à ne pas desservir les secteurs informels de l’économie, mais travaillent avec des sociétés enregistrées et des entités établies qui demandent généralement une garantie de 100 % sur les prêts. Même le secteur de la microfinance a refusé environ 80 % des demandes de prêt émanant de petites et moyennes entreprises (PME), les conditions de garantie étant moins strictes mais les taux d’intérêt trop élevés pour faciliter l’investissement à long terme dans la production de foyers améliorés.

## 2.2 Tenir compte de la demande et de l’environnement favorable

Ce guide est axé sur l’élargissement des chaînes d’approvisionnement; cependant, les obstacles liés à la demande et à l’existence d’un environnement favorable sont également des facteurs pertinents pour une intervention réussie et doivent être pris en compte lorsque le marqueur ciblé n’est pas encore suffisamment mûr dans ces dimensions. Une vue d’ensemble utile et complète des étapes de préparation, des approches et des éléments constitutifs est fournie par un récent guide des praticiens de l’ESMAP sur la cuisson propre (ESMAP 2023b).

### Obstacles liés à la demande

Les obstacles typiques à l’expansion du marché des foyers améliorés, du côté de la demande, peuvent être résumés comme suit :

1. **Une faible sensibilisation aux risques** associés aux pratiques culinaires traditionnelles et aux multiples avantages des foyers améliorés, ainsi qu’à leur importance pour les dépenses familiales, la santé et l’environnement. Le manque de sensibilisation aux foyers améliorés est particulièrement prononcé dans les zones rurales, où les niveaux d’éducation et l’accès aux informations sur le marché tendent à être plus faibles, tandis que les pratiques traditionnelles jouent un rôle plus dominant dans l’orientation du comportement et de la prise de décision des familles. Les raisons les plus importantes pour lesquelles les consommateurs pauvres investissent dans les foyers améliorés ne sont souvent pas les raisons évidentes telles que les dépenses en combustible et les économies potentielles, mais des raisons de commodité, de sécurité, de gain de temps, ainsi que de réduction de l’exposition à la fumée. Il faut présenter aux consommateurs tous les

avantages des foyers avant qu'ils n'investissent dans un premier foyer amélioré et ne réinvestissent dans un foyer amélioré de remplacement.

**2. Faible volonté des consommateurs d'adopter un nouveau foyer amélioré :** même si les consommateurs sont de plus en plus conscients des nombreux avantages des foyers améliorés, le niveau de sensibilisation et de confiance dans les nouveaux produits tend à être plus faible dans les zones rurales où les consommateurs ont moins accès aux campagnes nationales de marketing et de sensibilisation. Dans ces zones, il convient d'envisager des activités de sensibilisation spécifiques impliquant des partenaires locaux et des campagnes de marketing locales afin de gagner la confiance des consommateurs et de générer une demande pour les meilleurs services de cuisson offerts par les foyers améliorés.

**3. Manque de confiance dans les nouveaux produits/fournisseurs :** Les consommateurs pauvres sont par nature peu enclins à prendre des risques lorsqu'il s'agit d'adopter de nouvelles technologies. Cette aversion au risque se traduit par un scepticisme quant aux avantages annoncés des foyers améliorés (par exemple, les promesses des vendeurs de rentabiliser rapidement l'investissement grâce aux économies de combustible) et par un manque de confiance quant à la durabilité des foyers améliorés et au service après-vente. Compte tenu des problèmes de qualité qui affectent les biens de consommation durables sur de nombreux marchés africains, l'appétit des consommateurs pour le moindre risque n'est pas totalement injustifié. L'exposition des consommateurs est donc essentielle pour renforcer la confiance dans les nouvelles technologies de cuisson, les foyers améliorés et les vendeurs.

### Encadré : Campagne nationale de sensibilisation à grande échelle au Sénégal

Dans le cadre de l'intervention « **Promotion de la cuisine respectueuse du climat** » au Sénégal, plus de la moitié des 15 000 villages du pays ont été directement ciblés par des activités au niveau des villages, notamment la sensibilisation des chefs de village et des groupes de femmes, des tournées de présentation et des démonstrations de cuisson accompagnées de programmes culturels, la participation à des foires commerciales (agricoles), ainsi que des reportages et des spots radiophoniques locaux. En outre, la sensibilisation à l'échelle nationale, y compris les reportages télévisés, a été soutenue par des spots télévisés de 45 secondes qui ont été diffusés avant et pendant un feuilleton populaire dans les zones rurales du Sénégal. Des placements de produits ICS ont été inclus dans le feuilleton lui-même, créant le sentiment que les foyers améliorés sont devenus courants et sont appréciés dans la vie rurale des villages sénégalais. L'activité a été accompagnée d'une campagne de médias sociaux utilisant des panneaux d'affichage et des pop-ups sur des plateformes telles que YouTube et Instagram.

Les interventions passées concernant les foyers améliorés ont permis de recueillir une multitude d'informations sur la mise en œuvre des campagnes de changement de comportement (CCC). Pour un aperçu récent de ces informations, voir le produit d'apprentissage EnDev: Promotion du changement de comportement vers des solutions de cuisson plus propres (EnDev 2021).



Naomi Ngotho, propriétaire du centre de production Naomi, empile les pièces en céramique de le FA pour les faire sécher. L'atelier est situé à Muranga, au Kenya.

### Un environnement de marché favorable

De nombreux défis au niveau politique, institutionnel et de la coordination doivent être relevés pour créer un environnement de marché favorable à la croissance du secteur des foyers améliorés. Les questions relatives à la cuisson propre ne sont souvent pas intégrées dans la planification sectorielle plus large, car l'accent est souvent mis sur l'électrification et non sur la fourniture d'un accès durable à l'énergie pour la cuisson moderne. Pour créer un environnement de marché favorable, il est important d'instaurer un nouvel esprit de transformation parmi les parties prenantes existantes et nouvelles du secteur et de renforcer les conditions propices à la croissance. Il peut s'agir, par exemple, d'un soutien accru aux tests et à l'étiquetage, de l'implication des autorités locales dans les campagnes de sensibilisation et de politiques publiques favorables aux petites entreprises. Il est également nécessaire de renforcer les capacités du secteur public à réviser les politiques pertinentes visant à promouvoir l'utilisation des foyers améliorés, à surveiller le développement du secteur et, en particulier, à rendre compte des objectifs de la CDN en matière de cuisson propre.

### Encadré : Améliorer l'environnement favorable à la cuisson propre au Kenya

Au Kenya, le projet a soutenu plusieurs activités dans le secteur de la cuisson propre, telles que

- Préparation de la stratégie nationale de cuisson propre
- Développement de la stratégie de gestion des connaissances et d'un hub/portail pour soutenir le secteur dans la gestion des données
- Stratégie BCC de soutien du secteur en matière de sensibilisation
- Soutenir l'Institut kenyan de recherche et de développement industriels (KIRDI) dans le cadre des tests de surveillance de la qualité des foyers améliorés pour le test de performance en cuisine (KPT), le test de cuisson contrôlé (CCT) et le test d'ébullition de l'eau (WBT) afin de déterminer si les foyers disponibles sur le marché sont conformes aux normes nationales et internationale. Soutenir les plans énergétiques des comtés dans 9 comtés afin d'intégrer les aspects liés à la cuisson propre conformément au cadre de rapport national (INEP)



## 2.3 Choisissez votre objectif et votre approche

Les évaluations du potentiel du marché ciblé, de la phase du marché et des obstacles au marché (décrites ci-dessus) fournissent les informations contextuelles nécessaires pour décider si et comment utiliser l'approche de la professionnalisation, mais le budget disponible doit également être pris en considération.

### 1. Les marchés dominés par les importations ne se prêtent guère à l'approche de la professionnalisation.

Si le marché cible repose principalement sur des foyers améliorés importés et si le développement des capacités de production nationales n'est pas considéré comme une option viable, une grande partie de ce guide de mise en œuvre ne s'applique pas. Toutefois, certains aspects des activités de soutien aux distributeurs de foyers améliorés pourraient être intéressants. Étant donné que les producteurs locaux ne jouent pas un rôle important dans un marché dominé par les importations, il convient de vérifier qui (par exemple, les importateurs, les grossistes ou les distributeurs intégrés) se trouve au point de départ de la chaîne d'approvisionnement nationale. Toutes les activités de soutien devraient être adaptées aux caractéristiques et aux besoins de ces différents acteurs.

### 2. Les marchés en phase « pré-commerciale » ont besoin d'un soutien supplémentaire, et pour une période plus longue que dans le cas de l'approche de la professionnalisation standard.

Si le marché cible national se trouve encore en grande partie dans une phase de marché « pré-commerciale », vous pouvez envisager une phase pilote pour préparer les producteurs existants à l'approche de la professionnalisation (identifier les producteurs ayant une approche orientée vers le marché, les conseiller sur le développement commercial, établir un historique

des performances). Ou bien vous devez envisager une durée de projet plus longue pour atteindre les objectifs fixés pour l'aide basée sur les performances. Vous pourriez également envisager la nécessité de renforcer le soutien côté demande et création d'un environnement favorable, ainsi que les parts de budget correspondantes.

### 3. Les marchés en « phase pionnière » sont les mieux adaptés à l'approche de professionnalisation.

Si le marché cible national a atteint une phase de marché « pionnière », s'il entre dans la phase d'expansion du marché (voir [section 1.1](#)) et si les activités d'appui précédentes ont permis de documenter les activités commerciales et les performances au niveau du producteur, vous pouvez utiliser au mieux ce guide, à condition de disposer du budget nécessaire pour une intervention aussi massive et, bien entendu, vous devez également aborder les questions relatives à la demande et bénéficier d'un environnement favorable dans la mesure où votre évaluation l'exige.

4. Si vous ne disposez pas du **budget nécessaire pour une intervention aussi massive**, vous pouvez toujours utiliser ce guide, mais en concentrant vos activités sur le problème central identifié pour votre marché cible et en limitant éventuellement vos activités à une zone pilote. En démontrant l'efficacité de solutions qui peuvent être reproduites et utilisées à plus grande échelle, vous pouvez créer des exemples phares qui vous permettront d'obtenir un financement supplémentaire pour passer à l'échelle supérieure lors d'une phase ultérieure du projet. Mais même avec des fonds limités, vous devez toujours prendre en compte les questions liées à la demande et à l'environnement favorable.





### 3 Principaux éléments de conception pour développer les chaînes d'approvisionnement en foyers améliorés

Mbaye Faye soude le métal pour le revêtement métallique de le FA lors d'un atelier de le FA à Fatick, au Sénégal.



Ce chapitre traite des **éléments de conception** nécessaires à la planification (ainsi qu'à l'élaboration d'une proposition de financement), tandis que les étapes détaillées de la mise en œuvre sont examinées dans le chapitre suivant. Ci-dessous, la catégorisation des producteurs et des distributeurs de foyers améliorés (ICS) (3.1), la normalisation des mesures de soutien (3.2) et les étapes basées sur les performances (3.3) sont présentées comme des concepts clés de l'approche de la professionnalisation du secteur des foyers améliorés.

Éléments de conception	Catégorisation des producteurs et des distributeurs	Standardisation des programmes d'aide	Soutien basé sur les performances
	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Évaluation de la chaîne d'approvisionnement des foyers améliorés</li> <li>→ Regroupement en fonction des performances de vente : artisanal, intermédiaire et commercial</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Modules de formation technique et commerciale</li> <li>→ Kits matériels et aide à la construction</li> <li>→ Services individuels d'aide au développement des entreprises pour les producteurs de classe commerciale</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Étapes et contribution aux coûts</li> <li>→ Versement en 2 étapes (facultatif)</li> <li>→ Fenêtres de financement séquencées</li> </ul>

### 3.1 Catégorisation des producteurs et distributeurs de foyers améliorés

#### Producteurs de foyers améliorés

En fonction de la conception spécifique du foyer amélioré, le processus de production consiste à fabriquer uniquement le foyer en céramique ou également celui avec un revêtement métallique qui recouvre l'insert en céramique. La poterie et le travail des métaux sont deux activités très distinctes et tous les types d'organisation du travail peuvent être observés sur le marché. Dans certains cas, les producteurs intégrés assurent à la fois l'activité de poterie et le travail du métal. Dans d'autres cas, le producteur de foyers en métal achète des inserts en céramique en tant que pré-produits ou, au contraire, le producteur de céramique passe un contrat avec un métallurgiste pour le revêtement métallique. Au cours de la cartographie du marché et de la consultation, les trois cas de figure peuvent être considérés comme des producteurs de foyers. Par ailleurs, l'accent stratégique pourrait être mis sur un modèle de producteur dominant. Comme la poterie est un métier où les femmes sont fortement représentées, alors que la métallurgie est

principalement dominée par les hommes, ce choix stratégique pourrait également impliquer une dimension de genre. L'approche de la professionnalisation représente une intervention avancée au niveau des foyers améliorés et certaines données relatives à des programmes antérieurs concernant les foyers améliorés devraient être disponibles dans la plupart des contextes nationaux. Il est recommandé d'examiner attentivement les modalités des programmes de soutien antérieurs afin d'anticiper les attentes des groupes cibles et d'y répondre de manière stratégique. Par exemple, les producteurs de foyers peuvent être habitués à bénéficier d'un soutien gratuit et à ce que des ONG se chargent de la distribution. Des informations supplémentaires peuvent être fournies par des études sectorielles telles que celles mises en œuvre dans de nombreux pays par SEforAll, ESMAP ou Clean Cooking Alliance. En outre, une cartographie du secteur des foyers améliorés pourrait être mise en œuvre en guise de préparation à la consultation des parties prenantes des foyers améliorés ou être directement associée à celle-ci.

## Encadré : Kenya et Sénégal – s'appuyer sur les évaluations sectorielles existantes et les informations sur le marché

Pour l'évaluation du marché des foyers améliorés, les projets pilotes au Kenya et au Sénégal pourraient s'appuyer sur plus d'une décennie d'activités de soutien d'EnDev et de suivi du secteur des foyers améliorés.

Au **Kenya**, le marché des foyers améliorés a atteint en 2019 un volume d'environ 240 000 à 300 000 unités vendues annuellement par environ 130 producteurs et 4 000 entrepreneurs du dernier kilomètre. Ces ventes ont permis de satisfaire la majeure partie de la demande des 37 % de ménages kenyans qui utilisent les foyers améliorés, selon les estimations. Les petits artisans et les petites entreprises locales ont dominé le marché des ICS pour les foyers produits localement avec 80 % des ventes et il n'y avait que deux producteurs de classe commerciale fabriquant mensuellement plus de 1 000 foyers.

**Le Sénégal** comptait en 2019 environ 250 producteurs de foyers améliorés avec des ventes annuelles de 200 000 unités. Comme au Kenya, avec 35 % des ventes, le marché était dominé par des producteurs artisanaux. Un groupe de 31 « producteurs intermédiaires » avait investi dans des machines mécaniques et employé du personnel supplémentaire pour atteindre des ventes mensuelles de 100 à 1 000 foyers. Seuls deux producteurs de classe commerciale ont vendu plus de 3 000 foyers améliorés par mois.

Des consultations avec les producteurs de foyers améliorés et, le cas échéant, avec leurs associations sont nécessaires pour identifier leurs niveaux de production actuels et les situations et défis spécifiques au marché ciblé. Ces informations sont nécessaires pour élaborer la normalisation des mesures de soutien et des étapes basées sur les performances, comme présenté ci-dessous. Les consultations doivent couvrir les producteurs de foyers améliorés à différents niveaux de production et dans différentes régions afin de s'assurer que les mesures de soutien répondent également à leurs besoins.

Les consultations devraient également porter sur la distribution des foyers améliorés. Les chaînes de distribution existantes peuvent être suivies à partir des producteurs de foyers améliorés afin d'analyser l'étendue de la chaîne d'approvisionnement. Les petits producteurs, en particulier, font également de la vente directe, mais les producteurs doivent mettre en place des réseaux de distribution s'ils souhaitent réellement augmenter leur production et leurs ventes. Pour obtenir des informations supplémentaires, les ONG locales peuvent être consul-

tées pour comprendre les obstacles à la distribution locale des foyers améliorés.

L'approche de la professionnalisation de la chaîne d'approvisionnement des foyers améliorés propose une catégorisation des producteurs de foyers améliorés dans les groupes (a) **artisanal**, (b) **intermédiaire**, et (c) **classe commerciale**, qui peuvent être grossièrement associés aux phases de marché correspondantes. Pour chaque catégorie, il convient de définir des seuils minimaux de ventes mensuelles et éventuellement des exigences supplémentaires, qui peuvent varier en fonction du contexte national – les chiffres ci-dessous sont des suggestions basées sur l'expérience du Kenya et du Sénégal :

**A** Les petits producteurs **artisanaux** dominent dans la **phase pré-commerciale du marché**. Ce sont essentiellement des entreprises familiales informelles employant 1 à 3 travailleurs (non officiellement) et vendant jusqu'à 100 foyers par mois, par exemple. Pour atteindre un niveau intermédiaire, les producteurs artisanaux ont généralement besoin d'une formation technique

pour améliorer le processus de production ainsi que de compétences commerciales de base. Il convient de prêter attention aux besoins spécifiques des productrices.

**B** Les producteurs **intermédiaires** et de taille moyenne correspondent à la **phase pionnière du marché**, tandis que les producteurs artisanaux représentent toujours une part importante de la production. Les producteurs intermédiaires emploient une main-d’œuvre plus importante, appliquent un certain degré de division du travail (par exemple, de 3 à 7 travailleurs) et ont des taux de vente plus élevés, pouvant aller jusqu’à 1 000 foyers par mois. Au-delà de la formation technique et commerciale de base, les producteurs intermédiaires doivent professionnaliser et formaliser davantage leurs activités commerciales et investir considérablement dans l’amé-

lioration de leurs processus de production et de leurs installations pour atteindre un niveau de classe commerciale.

**C** La **classe commerciale** émergente des producteurs à grande échelle correspond à la **phase d’expansion du marché**. Ces producteurs se caractérisent par une structure commerciale formelle, un niveau d’emploi conséquent et un chiffre d’affaires important (par exemple, ventes mensuelles supérieures à 1 000 foyers). Ils remplissent donc les conditions nécessaires pour demander un financement commercial (prêts) et sont censés développer leur production de manière indépendante ou avec un soutien externe limité (tel que le RBF ou des facilités de prêt à des conditions favorables), ainsi que prendre en charge la commercialisation et le développement de la chaîne de distribution.

### Encadré : Regroupement des producteurs de foyers au Kenya et au Sénégal

Sur la base de consultations, les producteurs de foyers améliorés ont été regroupés, en fonction des chiffres de vente mensuels, dans les trois catégories suivantes : producteurs artisanaux, intermédiaires et commerciaux.

Le seuil minimal de ventes pour participer à l’aide à la professionnalisation pourrait donc être fixé à 30 ventes de foyers améliorés par mois pour les producteurs artisanaux, à 100 ventes par mois pour les producteurs intermédiaires et à 1 000 ventes par mois pour les producteurs de classe commerciale.

Catégorie des producteurs	Niveau de production	Ventes mensuelles de foyers	Nombre de producteurs (Kenya 2017)	Nombre de producteurs (Sénégal 2017)
<b>Artisanat</b> (30-100 ventes mensuelles)	Occasionnelle ou individuelle	Moins de 10	56	77
		10 à < 30		69
	Famille ou groupe	30 à < 100	46	82
<b>Intermédiaire</b> (100-1 000 ventes mensuelles)	Faible	100 à < 300	23	23
	Important	300 à < 1 000	3	4
<b>Classe commerciale</b> (Plus de 1 000 ventes mensuelles)	1	1 000 à < 1 500	1	0
	2	1 500 à < 3 000	1	0
	3	3 000 et plus	0	1
<b>Total</b>			<b>130</b>	<b>256</b>

L'objectif de l'approche de la professionnalisation est de créer des marchés nationaux de foyers améliorés capables de répondre à la demande importante et croissante des ménages. Tous les concurrents ne survivront pas dans un marché qui se professionnalise et se consolide. Néanmoins, ceux qui réussiront développeront leur activité, augmenteront leur personnel et offriront ainsi des emplois. Pour maximiser l'impact sur l'emploi, la formation technique et commerciale dispensée devrait inclure des unités sur l'égalité des chances et l'égalité entre les hommes et les femmes, ainsi que sur la santé et la sécurité. La professionnalisation de la production crée également de nouveaux profils professionnels dans les domaines de l'administration, de la comptabilité et du marketing, qui sont souvent plus ouverts à l'égalité entre les hommes et les femmes que les entreprises de travail des métaux.

### Distributeurs de foyers améliorés

Pour le soutien des groupes de distributeurs de foyers améliorés, une simple catégorisation des distributeurs existants en fonction de leurs ventes mensuelles (voir l'encadré ci-dessous) peut être utilisée pour offrir des paquets de soutien standardisés et basés sur les performances. Si l'expansion de la chaîne d'approvisionnement des foyers améliorés dans de nouvelles zones (rurales) est visée, il est recommandé d'apporter un soutien initial à la distribution au dernier kilomètre effectuée par des entrepreneurs/agents de vente indépendants et des groupes de femmes. Pour les fonctions de marché plus agrégées des grossistes régionaux et des négociants, le soutien est plutôt fourni indirectement en aidant les producteurs de foyers améliorés à constituer leurs réseaux régionaux et nationaux de vente au détail.

#### Encadré : Catégorisation des distributeurs de foyers

Sur la base d'une évaluation de la chaîne de distribution et du chiffre d'affaires mensuel type des principaux acteurs, tels que les grands grossistes ou détaillants et les petits entrepreneurs du dernier kilomètre, il est possible de procéder à une simple catégorisation en fonction des ventes mensuelles.

Catégorie de distributeur	Grossistes/détaillants de foyers améliorés (ventes mensuelles d'unités)	Foyers améliorés - Entrepreneurs du dernier kilomètre (ventes mensuelles d'unités)
De base	50 - 200	15 - 30
Intermédiaire	200 - 500	30 - 50
Avancé	> 500	> 50

Il faudrait évaluer plus en détail les besoins d'aide des LME afin de mettre au point des programmes d'aide adaptés. Alors que les foyers en métal (ou les foyers en céramique avec revêtement métallique) peuvent être montés librement et ne nécessitent pas de service d'installation, les foyers en céra-

mique doivent être installés directement dans la cuisine de l'utilisateur. Les foyers en céramique nécessitent donc des compétences supplémentaires en matière de poterie ou de maçonnerie de la part de l'agent de vente qui, dans ce cas, agit également en tant qu'installateur.



Baye Fall, un forgeron, découpe les tôles en forme de revêtement métallique à Kaolack, au Sénégal.

### 3.2 Normalisation des paquets de soutien

Proposer à un grand nombre de producteurs et de distributeurs de foyers améliorés des paquets de soutien comprenant des modules de formation technique et commerciale ainsi que des kits de matériel et de machines nécessite une approche standardisée. Des paquets de soutien standardisés sont élaborés pour tous les secteurs d'activité afin de stimuler la production et la distribution des foyers améliorés.

#### Professionnalisation de la production de foyers améliorés

La professionnalisation des productions de foyers améliorés est mise en œuvre sur la base de quatre paquets de soutien s'adressant à des catégories de producteurs spécifiques, comme le montre le tableau 2 ci-dessous. Avec l'augmentation du niveau de professionnalisation, le nombre de producteurs (intermédiaires) diminue, ce qui permet de mettre en place certains éléments de soutien sur mesure, tels que la construction ou la modification d'ateliers, tandis que des BDS sur mesure sont fournis aux quelques producteurs qui atteignent le niveau de la classe commerciale afin d'améliorer leur accès au financement.



Tableau 2 : Paquets de soutien pour la professionnalisation de la production de foyers améliorés

Paquet de soutien	Producteurs de foyers améliorés		
	Niveau artisanal 30-100 unités/mois	Niveau intermédiaire <1 000 unités/mois	Niveau classe commerciale >1 000 unités/mois
<b>1. Kit de professionnalisation</b>	Kit de base standardisé proposé en différentes tailles (y compris outils à main, machines, alimentation électrique et machines électriques, tricycle Tuck-tuck, équipement de sécurité).	Kit de base standardisé en différentes tailles.  Compléments optionnels: <ul style="list-style-type: none"> <li>• machines perfectionnées</li> <li>• construction ou extension d'un atelier</li> <li>• camionnette</li> </ul>	n.d.
<b>2. Formation technique et commerciale</b>	Utilisation d'équipements, amélioration des technologies, matériaux, processus de production et flux de travail, santé et sécurité sur le lieu de travail, contrôle de la qualité et certification.	Identique à celle des producteurs artisanaux, plus: <ul style="list-style-type: none"> <li>• suivi des stocks,</li> <li>• éducation et gestion financières,</li> <li>• développement de la marque de foyers améliorés et marketing.</li> </ul>	Suivi des stocks, éducation et gestion financières, développement de la marque de foyers améliorés et marketing.
<b>3. Facilitation de la chaîne de distribution</b>	n.d.	Faciliter les relations commerciales entre les producteurs et les distributeurs de ICS (grossistes, détaillants et LME, y compris les groupes de femmes), ainsi que la collaboration avec les infrastructures de distribution existantes dans d'autres secteurs. Soutenir les initiatives de marketing (activation du marché, stratégie de marque et événements promotionnels) pour les producteurs et les distributeurs.	
<b>4. Accès au financement</b>	n.d.	n.d.	Élaboration d'un plan d'affaires et de financement pour les (M) Fis et les investisseurs en capital (évaluation du marché, stratégie de marketing, calcul du taux de rentabilité interne).

### 1. Kits de professionnalisation

Des kits de professionnalisation sont proposés aux producteurs de foyers améliorés pour faciliter leur passage à un niveau de productivité plus élevé (du niveau artisanal au niveau intermédiaire; du niveau intermédiaire au niveau classe commerciale). Les **kits de professionnalisation de base** proposés aux producteurs artisanaux et intermédiaires comprennent un ensemble d'outils à main (par exemple, pinces, marteau), de machines manuelles (par exemple, rouleau, jenny, machine à découper), de machines électriques (par exemple, machine à souder, compresseur pour peinture au pistolet),

d'équipements de sécurité, de meubles d'atelier, de conteneurs (pour le stockage) avec hangar (pour l'ombre), de moyens de transport (par exemple, tricycle/moto-transporteur), etc. Ce kit de base standardisé devrait être proposé en différentes tailles pour répondre aux besoins spécifiques des différents producteurs. Les kits de professionnalisation sont distribués lorsque les objectifs de performance sont atteints (voir [chapitre 3.3](#)). Les producteurs doivent payer 20 % du coût du kit à l'avance pour chaque décaissement. Des indications sur le contenu possible du kit de professionnalisation sont données au [chapitre 4.1](#).

Les producteurs intermédiaires ont accès au même kit de base<sup>4</sup> mais bénéficient également d'une offre de soutien élargie. L'objectif est d'aider les producteurs intermédiaires non seulement à augmenter leurs ventes, mais aussi à légaliser et à formaliser leur activité et à se constituer un patrimoine qui les rendra plus acceptables en tant que clients du secteur financier. Les producteurs intermédiaires qui ont déjà payé 20 % du kit de base peuvent donc choisir entre trois compléments supplémentaires :

- Obtenir des machines perfectionnées non incluses dans le kit de base, à condition qu'ils soient prêts à payer leur part de 20 % des coûts.
- La mise en place d'un véritable bâtiment d'atelier, soit sur mesure, soit à l'aide d'éléments préfabriqués ou de conteneurs. Le coût total de ces constructions peut atteindre 35000 euros et même une participation aux coûts de 20 % dépasse de loin les capacités d'investissement des producteurs intermédiaires. Au lieu de cela, les producteurs qualifiés doivent disposer d'un terrain (achat, bail à long terme ou autre arrangement juridique) servant de contribution propre.
- l'achat d'une camionnette pour faciliter le transport des matériaux de construction et des foyers finis. En raison des coûts élevés, de l'ordre de 10000 euros, la contribution des producteurs aux coûts a été fixée à 10 %, une contribution de 20 % s'étant avérée irréalisable, même pour les producteurs de niveau intermédiaire.

Ces actifs très recherchés et coûteux doivent faire l'objet d'un soutien basé sur les performances et cibler les producteurs intermédiaires ayant un fort potentiel pour atteindre le niveau de la classe commerciale (voir [section 3.3](#)).

## 2. Formation technique et commerciale et facilitation de la chaîne d'approvisionnement

La professionnalisation des producteurs de foyers améliorés va au-delà des kits proposés pour l'accès

aux machines, aux outils et aux matériaux. Pour tirer réellement profit du kit de professionnalisation, les producteurs doivent à la fois améliorer leurs compétences techniques et changer leur mentalité commerciale, ce qui est facilité par l'offre d'une formation technique et commerciale.

- **Formations techniques** : les producteurs et leurs équipes doivent apprendre à utiliser les nouveaux appareils de manière correcte, sûre et efficace. Les nouveaux équipements nécessitent souvent une réorganisation des tâches au sein de l'équipe de travailleurs, ainsi que l'organisation spatiale des ateliers. Les producteurs doivent également comprendre l'importance du contrôle et de la certification de la qualité, des normes sociales, des précautions en matière de santé et de sécurité et des besoins en matière de gestion de l'environnement dans le cadre de leur processus de croissance.
- **Formations commerciales** : Le succès n'est pas seulement lié à la production, mais aussi à une bonne gestion commerciale et financière. Pour les producteurs artisanaux, cette formation se limite aux compétences commerciales de base. Pour les producteurs intermédiaires et commerciaux, elle comprend également des modules sur le suivi des stocks et des approvisionnements, la comptabilité financière, la gestion du personnel, le marketing et la création de marques de foyers améliorés.

La composition exacte de la formation technique et commerciale doit être basée sur l'évaluation des besoins. Le contenu et la procédure de formation doivent suivre une approche sensible au genre et il est recommandé de préparer une évaluation de la dimension de genre et un plan d'action pour le genre dans le cadre de toute intervention dans le domaine des foyers; pour plus d'informations, voir le plan d'action pour le genre du programme (GIZ 2019) et les lignes directrices opérationnelles d'EnDev pour l'intégration de la dimension de genre (EnDev 2023a ; 2023b).

<sup>4</sup> Une exception serait le cas où les artisans deviennent des producteurs intermédiaires et participent à des appels ultérieurs, pour lesquels ils ne peuvent pas recevoir à nouveau le même kit de base.

### Encadré : Formations techniques et commerciales proposées au Kenya et au Sénégal

Pour les projets pilotes au Kenya et au Sénégal, les types de formation suivants ont été proposés aux producteurs de foyers artisanaux :

- Formations techniques sur le fonctionnement et l'entretien d'outils et de machines perfectionnées.
- Améliorer l'organisation des ateliers, les processus de production, le contrôle de la qualité, la santé et la sécurité, et la protection de l'environnement sur le lieu de travail (y compris des formations spécifiques pour les femmes).
- Formations de base à l'entrepreneuriat et à la gestion d'entreprise (en tenant compte des besoins de formation spécifiques des femmes).
- Aider les producteurs à obtenir la certification de la qualité de leurs produits conformément aux normes nationales ou internationales.

Les producteurs intermédiaires ont reçu les mêmes modules de formation de base, mais ont également bénéficié d'un accompagnement individuel et de modules de formation supplémentaires :

- Formation avancée à l'entrepreneuriat et à la gestion d'entreprise (connaissances financières, suivi des stocks et des finances, compétences commerciales).
- Formation en marketing pour créer ses propres marques de foyers avec le nom du produit, les logos et l'affichage de la certification de qualité.
- Exigences du secteur financier en matière de qualité et d'exhaustivité des documents de demande de prêt.

### 3. Facilitation de la chaîne de distribution

Pour augmenter non seulement la production mais aussi les ventes, les producteurs doivent développer des stratégies de vente, identifier les canaux de distribution et mettre en place leur propre réseau de distribution. À cette fin, les producteurs sont aidés à établir des relations commerciales avec les distributeurs de foyers améliorés, ainsi qu'à collaborer avec les infrastructures de distribution d'autres secteurs. Cela peut également inclure le soutien d'initiatives de marketing telles que des événements promotionnels, par exemple dans le cadre de foires commerciales rurales. Dans le cas d'un programme de soutien spécifique à l'expansion des chaînes de distribution et de vente au détail (voir le chapitre suivant), les liens entre ces nouveaux réseaux de distribution et les producteurs existants sont également facilités.

### 4. L'accès au financement

Pour lever les obstacles à l'accès au financement, l'approche ne consiste pas à modifier d'abord les conditions offertes par les banques commerciales pour atteindre le secteur productif de foyers améliorés (essentiellement informel), mais plutôt à changer la nature du secteur par sa formalisation et sa professionnalisation progressives afin qu'il puisse finalement approcher avec succès le secteur financier (ou d'autres fournisseurs de financement). Cela fait partie intégrante de l'objectif de transformation du secteur, à savoir une croissance continue et durable du secteur au-delà du soutien de l'APD, et de la stratégie de sortie. Le soutien est donc axé sur les producteurs de foyers améliorés qui ont atteint le niveau de la classe commerciale et qui ont l'ambition et les moyens d'investir davantage dans l'expansion de leur entreprise de production de foyers.

L'aide à l'accès au financement comprend le renforcement des capacités des producteurs de la classe commerciale à s'engager de manière proactive avec le secteur financier (ou les fournisseurs de services financiers) pour obtenir un financement commercial destiné à soutenir la forte croissance appuyée par l'approche de la professionnalisation.

Le projet travaillera avec les producteurs de la classe commerciale pour :

- améliorer et détailler leurs plans d'affaires sur la base d'une évaluation réaliste du marché et de stratégies de marketing;
- identifier les besoins d'investissement, la rentabilité et les risques sur la base de projections de flux de trésorerie et de calculs du taux interne de rentabilité (TIR);
- élaborer des documents d'analyse de rentabilité pour les demandes de prêt en tenant compte des exigences du secteur financier (qualité et exhaustivité des documents, langage financier, etc.).

L'assistance technique sera conçue en partenariat avec les institutions financières locales. Parallèlement, les (M)Fis seront sensibilisés aux spécificités du secteur des foyers améliorés, notamment à la nature, au type et à la valeur des actifs de production, et seront aidés à concevoir de nouveaux produits financiers, mieux adaptés au secteur des foyers améliorés.

### Expansion des chaînes de distribution et de vente au détail

Le développement d'une chaîne d'approvisionnement en foyers améliorés commercialement viable est primordial pour la durabilité et la stratégie de sortie de l'approche de professionnalisation. La priorité est donc accordée à l'aide apportée aux producteurs pour qu'ils développent leurs propres réseaux de distribution et stratégies de commercialisation (voir ci-dessus). Alors que les producteurs sont censés entretenir de manière indépendante des liens avec les grossistes et les détaillants régionaux, les investissements massifs dans le développement de réseaux d'entrepreneurs du dernier kilomètre (LME), en particulier dans les zones rurales non encore couvertes, ne peuvent être réalisés par les seuls producteurs de foyers améliorés. Il est donc recommandé de fournir un soutien supplémentaire pour professionnaliser la distribution au dernier kilomètre.

Tableau 3 : Paquets de soutien pour l'expansion des chaînes de distribution et de vente au détail des foyers améliorés

Paquet de soutien	Foyers améliorés - Grossistes/détaillants	Foyers améliorés - Entrepreneurs du dernier kilomètre
<b>Formation à la distribution</b>	Formation technique et entrepreneuriale sur la distribution et la vente au détail des foyers améliorés	Formation technique et entrepreneuriale sur mesure pour la vente et l'installation de foyers améliorés Formation commerciale spécifique pour les femmes (groupes)
<b>Kits de distribution</b>	Première tranche avec du matériel de promotion générique, des T-shirts, des casquettes, des sacs. Tranches supplémentaires en fonction des résultats des ventes : parasol, salopette, bannière en vinyle, stand d'exposition, modèles de foyers, marquage du matériel, spots dans les médias locaux, participation à des foires commerciales et un tricycle tuk-tuk.	

Les activités de facilitation de la chaîne d'approvisionnement sont basées sur la cartographie de la chaîne d'approvisionnement actuelle (voir [section 2.1](#)) à partir des producteurs de foyers améliorés. Au fur et à mesure que les producteurs de foyers améliorés s'étendent à de nouveaux marchés/régions, le coût et l'effort pour établir des structures de vente et pour mener des activités de marketing et de formation des agents de vente au dernier kilomètre augmentent fortement.

Alors que les producteurs de foyers améliorés bénéficient déjà d'un soutien matériel comprenant des moyens de communication et de transport (smartphone, tricycles tuck-tuck/camionnette, voir la section précédente), des mesures de soutien supplémentaires sont utilisées pour lancer et encourager la professionnalisation des LME et des groupes de femmes, qui sont également liés aux producteurs de foyers améliorés, aux grossistes ou aux négociants sur le marché (voir également le tableau 3 ci-dessus) :



- Des formations techniques et entrepreneuriales sont proposées aux LME nouveaux et existants (formations de remise à niveau), avec un accent particulier sur la formation commerciale pour les femmes (groupes). Les grossistes et les détaillants peuvent être inclus dans des formations commerciales, voire des formations techniques générales, afin de les familiariser avec le produit.
- Les kits de distribution basés sur les performances permettent d'encourager la professionnalisation des LME. Différents articles sont offerts en fonction des performances de vente mensuelles, en commençant par du petit matériel de promotion comme des dépliants, des T-shirts, des casquettes, des sacs pour le niveau de base ; on passe progressivement à un soutien de plus grande valeur pour les performances de vente plus élevées. Contrairement aux producteurs de foyers, les distributeurs ne sont pas tenus de contribuer à ces récompenses (principalement à faible coût) basées sur les performances, à

l'exception des tricycles tuk-tuk offerts aux plus performants, pour lesquels une contribution aux coûts de 20 % est demandée.

- Les distributeurs les plus performants doivent être récompensés par un soutien sur mesure, tel que le marquage du matériel et des spots dans les médias locaux, ainsi que par l'offre d'un tricycle tuk-tuk.

L'offre de formation technique et entrepreneuriale pour les LME peut être institutionnalisée en organisant des formations de formateurs dans des institutions de formation formelles (écoles polytechniques pour les jeunes et centres de formation professionnelle) qui proposeront ces formations à l'avenir à des tarifs locaux abordables. L'adoption d'un programme de formation par les institutions publiques de formation nécessite l'approbation des organismes de réglementation, ce qui peut prendre plusieurs mois, voire plusieurs années, et le suivi correspondant doit être inclus dans la planification de l'activité.



### 3.3 Soutien basé sur les performances

Pour maximiser l'impact de l'approche de la professionnalisation sur la transformation du marché, l'aide doit être axée sur les producteurs et les distributeurs qui font preuve d'une motivation et d'un potentiel importants pour développer leurs activités commerciales. Les garanties d'un soutien aux producteurs de foyers axé sur les performances sont intégrées dans l'approche de la professionnalisation à plusieurs niveaux.

Au **stade de la demande**, l'historique des performances du producteur est un critère clé pour déterminer la catégorie d'aide respective et le classement individuel de la demande à inclure dans le programme d'aide. Pour ce classement, des données vérifiées portant sur au moins six mois doivent être disponibles. Si ces données ne sont pas disponibles ou ne sont pas fiables et

ne peuvent être produites au cours d'une phase pilote, des étapes facultatives (voir 3.) doivent être utilisées pour diviser l'aide au moins en deux décaissements.

Pour la **mise en œuvre**, une contribution aux coûts de 20 % est demandée aux producteurs à titre d'avance (voir ci-dessus les exceptions concernant la construction d'ateliers et les camionnettes). Comme il s'agit d'un montant important, les producteurs doivent montrer qu'ils s'engagent à investir des fonds propres dans leur entreprise. Si les producteurs ont du mal à assurer leur contribution aux coûts, le décaissement peut s'effectuer en deux étapes.

1. L'équipement de sécurité a été fourni sans contribution aux coûts afin de garantir que les



Trois membres de la coopérative féminine Gassama préparent le mélange d'argile pour les insert ceramiques de le FA à Koalack, au Sénégal.

contraintes financières ne limitent pas l'amélioration des pratiques de sécurité pour lesquelles une formation technique est également prévue. Une fois que les procédures de sécurité ont été établies et que la production est professionnalisée et prend de l'ampleur, on s'attend à ce que les producteurs soient prêts à investir dans l'entretien et le remplacement de ces équipements.

2. Pour les distributeurs, une participation aux coûts de 20 % n'est demandée que pour le tricycle tuk-tuk.

Tous les producteurs et distributeurs doivent également confirmer, en signant un document de remise de kit, qu'ils ne peuvent pas vendre le matériel du kit pendant au moins deux ans. Les producteurs ou les distributeurs qui respectent dès le départ les étapes 2 ou 3 du décaissement peuvent bénéficier directement de plusieurs décaissements simultanés, à condition, dans le cas des producteurs, qu'ils soient en mesure de verser l'avance requise sur leur contribution aux coûts.

### Facultatif – Décaissement en deux étapes des paquets de soutien

Lorsque aucune donnée fiable sur les performances de vente n'est disponible, ou pour renforcer le caractère de l'aide basé sur les performances, un décaissement en deux étapes peut être envisagé, le deuxième étant effectué à la réalisation d'étapes spécifiques à définir pour chaque type de producteur et de distributeur (voir le tableau 5 ci-dessous). L'idée d'un décaissement en deux étapes se justifie par le fait que la valeur de l'aide matérielle fournie, par exemple, à un seul producteur intermédiaire peut atteindre plus de 50000 euros. Pour s'assurer qu'un tel investissement n'est consenti qu'à des producteurs très motivés, compétents et, en fin de compte, prospères, il ne suffit pas de définir des étapes sur l'utilisation et l'application de l'aide, telles que l'élaboration d'un plan d'entreprise, l'emploi et la formation de personnel, ou même le nombre de foyers améliorés produits. Le seul résultat qui rende compte de la réussite commerciale d'un producteur ou d'un distributeur est le nombre de foyers améliorés vendus dans le commerce sur une longue période.

L'avantage de deux étapes de décaissement est double :

1. Pour le projet, cela réduit le risque de perdre des actifs à cause de producteurs ou de distributeurs non performants. Quiconque n'augmente pas sa production comme prévu après avoir reçu une tranche du kit ne peut prétendre passer à l'étape suivante.
2. Pour le producteur, l'approche par étapes facilite la réduction de l'obstacle à l'investissement, car sa contribution aux coûts est également divisée en plusieurs montants plus petits pour chaque décaissement.

Les inconvénients et les risques liés au décaissement en deux étapes sont les suivants :

1. Augmentation du coût de la logistique (stockage et transport des matériaux)
2. Les besoins en matériaux et en machines spécifiques peuvent varier d'un producteur à l'autre,

mais un séquençage individualisé augmenterait encore le coût de la logistique.

3. Mise en œuvre plus lente, susceptible de limiter le nombre de fenêtres d'assistance gérables (voir ci-dessous)
4. Impacts retardés car les producteurs ne peuvent pas tirer pleinement parti de l'aide dès le départ.

Dans ce contexte, la décision de diviser le décaissement en deux étapes doit être fondée sur un examen minutieux des circonstances spécifiques de l'intervention.

Si le décaissement est divisé en deux étapes, les étapes à franchir doivent être adaptées à chaque catégorie de producteurs et de distributeurs de foyers. Le tableau 5 ci-dessous présente les étapes prévues pour les projets pilotes du Kenya et du Sénégal. Le contenu des tranches spécifiques est défini au [chapitre 4.3](#).

Tableau 5 : Étapes exemplaires à franchir pour chaque catégorie de producteurs et de distributeurs sur la base des projets pilotes du Kenya et du Sénégal

Étapes de vente à franchir (Moyenne mensuelle des ventes de foyers améliorés sur une période de 6 mois)	Producteurs artisanaux de foyers améliorés (30-150 foyers/mois)	Producteurs intermédiaires de foyers améliorés (< 1000 foyers/mois)	Grossistes / détaillants de foyers améliorés	Foyers améliorés - Entrepreneurs du dernier kilomètre
<b>1<sup>er</sup> décaissement</b>	30	150	50	15
<b>2<sup>e</sup> décaissement</b>	100 500		300	40

Pour recevoir un décaissement de leurs paquets de soutien, les producteurs et les distributeurs doivent prouver qu'ils ont atteint leur seuil de ventes sur la base de la moyenne des ventes mensuelles au cours

des six derniers mois. Pour ce faire, il faut également tenir compte de la saisonnalité et des festivités religieuses ou autres qui peuvent avoir un effet majeur sur les chiffres de vente.

### Encadré : Mise en œuvre d'une approche progressive face aux défis contextuels

En raison des effets de la pandémie de Covid-19, la phase de démarrage, en particulier les consultations des parties prenantes et les accords subsidiaires, a pris plus de temps que prévu. D'autres retards sont survenus en raison des difficultés rencontrées dans l'approvisionnement international en matériel et en machines, qui n'ont pas été disponibles dans l'ordre requis des tranches de décaissement. Cela a entraîné des retards importants dans le décaissement des kits de professionnalisation. Ces retards ont nécessité une plus grande flexibilité pour le décaissement des tranches suivantes.

Pour accélérer la mise en œuvre et l'impact sur le marché, les kits de soutien ont été livrés indépendamment des étapes mensuelles moyennes à franchir. Chaque fois que les articles étaient prêts à être livrés et que la contribution propre du producteur était assurée, les articles ont été livrés. Cette flexibilité a été possible car la sélection des producteurs dans la première fenêtre de soutien (voir [chapitre 4.2](#)) a été basée sur un historique de 24 mois de ventes et d'activités de promotion antérieures. Par conséquent, le risque de producteurs non performants était gérable. En l'absence d'un tel historique, il est recommandé de diviser l'aide au moins en deux décaissements, même en cas de difficultés et de retards externes.

Le kit de professionnalisation intermédiaire comprend des compléments optionnels. Ces compléments ont une grande valeur et sont fortement souhaités par les producteurs. Il pourrait donc être envisagé de lier leur décaissement non seulement à l'avance préalable pour le kit de base de professionnalisation, mais aussi à la réalisation d'étapes basées sur les performances pour le deuxième dé-

caissement. Une telle condition pourrait accroître la motivation des producteurs à atteindre des résultats de performance. En outre, les machines et les outils perfectionnés sont un élément clé d'augmentation de la production, tandis qu'une camionnette pourrait contribuer à élargir le réseau de distribution, permettant ainsi au producteur d'atteindre le niveau de production envisagé. Les avantages et les inconvénients d'un report de 6 à 9 mois de ces investissements stratégiques doivent donc être soigneusement évalués.

L'établissement d'un lien entre les compléments optionnels et la deuxième étape du décaissement est facile pour les machines perfectionnées et les camionnettes, car l'achat est simple et ne dépend que du paiement de la contribution aux coûts par le producteur intermédiaire.

La construction ou l'extension d'un véritable atelier est une activité beaucoup plus complexe et les permis requis, l'approvisionnement et la construction prennent beaucoup de temps. Il est donc recommandé d'entamer le processus de planification dès le premier décaissement et d'exiger des producteurs qu'ils disposent à l'avance d'un terrain (achat, bail à long terme ou autre arrangement juridique) à titre de contribution propre. En ce qui concerne le terrain en question, un certain nombre de conditions doivent être remplies :

- le terrain doit être approprié (par exemple, il ne doit pas être inondé pendant la saison des pluies; l'état du sol permet la construction d'un atelier; l'emplacement permet la production de foyers [par exemple, bruit, émissions]; il doit y avoir un permis de construction de l'atelier pour ce terrain; il doit être accessible par camion);
- le droit d'utilisation du terrain pour la production de foyers améliorés doit être garanti pendant au moins cinq ans (par exemple, par la propriété, un contrat de bail, l'attribution de droits d'utilisation par le gouvernement local, etc.);
- la taille du terrain est suffisante pour la construction prévue de l'atelier.





Ousmane Thiam, un fabricant de le FA au Sénégal, façonne les tôles coupées pour en faire un FA à Dakar, au Sénégal.

### Encadré : Piloter la construction d'un atelier avant la première fenêtre de candidature

Pour les projets pilotes au Kenya et au Sénégal, il a été décidé de piloter la construction d'un atelier sur le site d'un producteur intermédiaire dès la phase de préparation afin d'acquérir de l'expérience face aux problèmes éventuels et de développer les spécificités de la procédure d'appel d'offres. Pour la sélection de ce projet pilote, seuls ont été pris en compte les producteurs intermédiaires éligibles qui possédaient déjà un site de construction approprié (taille, état, possibilité d'utilisation à des fins productives). Si différentes approches de construction sont envisagées (par exemple, sur la base de conteneurs de transport ou d'une construction locale), les deux options pourraient être testées et comparées.

### Fenêtres de financement séquencées

Il est recommandé de proposer au moins deux, voire trois fenêtres de candidature pour le soutien. Le raisonnement sous-jacent est que la première fenêtre de candidature donne généralement un avantage aux producteurs qui ont déjà bénéficié d'un soutien dans le passé ou qui ont un meilleur accès à l'information, tandis que d'autres producteurs peuvent ne pas être en mesure de respecter le premier délai de soumission ou ne pas remplir les conditions de participation en raison de ventes insuffisamment documentées. En d'autres termes, le fait d'offrir deux ou trois fenêtres de candidature augmente l'égalité d'accès pour tous les producteurs et permet d'y accéder aux producteurs plus hésitants au début. Cela permet également aux producteurs artisanaux avancés d'augmenter leurs ventes jusqu'au niveau intermédiaire et de soumettre une proposition pour la deuxième fenêtre, ou aux producteurs intermédiaires avancés de participer à la catégorie « classe commerciale ».

Cependant, la combinaison de deux à trois fenêtres de candidature et des deux décaissements optionnels par fenêtre (basés sur le suivi intermédiaire de 6 mois de ventes) ont des implications sur la période de mise en œuvre requise. Le diagramme de Gantt présenté dans le tableau 6 ci-dessous montre qu’avec une durée de projet de trois ans, un

maximum de deux fenêtres de candidature avec un décaissement chacune est possible, tandis que trois fenêtres de candidature avec deux décaissements chacune requièrent un calendrier de mise en œuvre de cinq ans. Il faut tenir compte du fait que ce scénario dépend également d’autres facteurs tels que les délais de passation des marchés.

Tableau 6 : Exemple de diagramme de Gantt pour l’échelonnement des décaissements

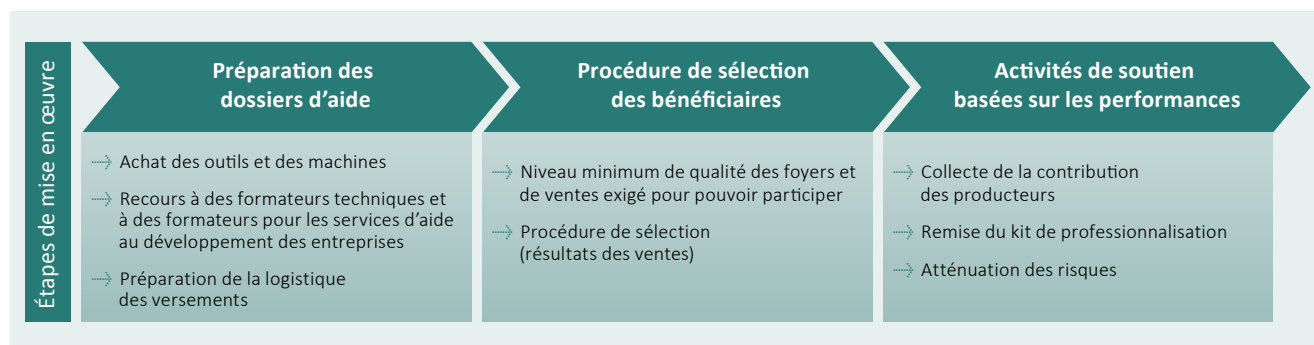
		1re année				2e année				3e année				4e année				5e année			
		Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
Mise en place du projet et préparation du soutien																					
1re fenêtre	Appel, sélection et contrat																				
	Paiement des kits et formations						1. Disb.				2. Disb.										
	Suivi des ventes de l’entreprise																				
2e fenêtre	Appel, sélection et contrat																				
	Paiement des kits et formations										1. Disb.				2. Disb.						
	Suivi des ventes de l’entreprise																				
3e fenêtre	Appel, sélection et contrat																				
	Paiement des kits et formations														1. Disb.				2. Disb.		
	Suivi des ventes de l’entreprise																				

A woman wearing a blue patterned headwrap and a yellow apron over a grey and white checkered shirt is focused on shaping a piece of clay on a pottery wheel. Her hands are covered in wet clay. The background is a blurred outdoor setting with green foliage.

## 4 Comment mettre en œuvre l'approche de la professionnalisation

Charity Njeri, fondatrice du Charity Production Centre basé à Muranga, au Kenya, façonne l'argile pour l'insert céramique du foyer.

Ce chapitre donne des indications sur la mise en œuvre technique de l'approche de la professionnalisation. Il comprend les éléments d'un manuel d'exploitation axé sur le développement de la chaîne d'approvisionnement des foyers améliorés. Les étapes clés de la mise en œuvre sont la préparation des paquets de soutien standardisés (4.1), la sélection concurrentielle des producteurs et des distributeurs (4.2) et la mise en œuvre des activités de soutien sur la base des performances (4.3).



## 4.1 Préparation des paquets de soutien

Sur la base des consultations des parties prenantes lors de la préparation du projet (voir [section 3.1](#)), la mise en œuvre commence par une évaluation détaillée des besoins des producteurs et distributeurs de foyers ciblés, évaluation qui sert de base à l'élaboration des paquets de soutien. L'évaluation des besoins peut s'appuyer sur des études documentaires, mais elle doit essentiellement comporter des entretiens individuels ou des discussions de groupe avec un échantillon représentatif de producteurs et de distributeurs de foyers à différents niveaux de professionnalisme. L'évaluation des besoins doit couvrir à la fois les besoins matériels et la demande de formations techniques et commerciales. Elle sert de base à l'élaboration et à la normalisation des kits d'aide proposés ainsi que des modules de formation technique et commerciale. Dès ce stade, il est important de gérer les attentes des producteurs et des distributeurs en mettant l'accent sur l'approche compétitive et basée sur la performance du programme.

Les paquets de soutien aux producteurs et aux distributeurs consistent en des kits de professionnalisation et en une formation technique et commer-

ciale. Pour les deux éléments, l'approche clé pour l'acquisition de matériaux et de services doit être décidée à un stade précoce :

- Si de nombreux producteurs et de distributeurs de foyers sont soutenus, il ne faut pas sous-estimer l'effort logistique nécessaire au stockage, à la manutention et à la livraison d'un grand nombre de matériaux, et il convient d'envisager très tôt la **sous-traitance de l'achat et de la livraison** à un prestataire de services professionnel.
- La passation précoce de **contrats-cadres** avec des formateurs ou des prestataires de services peut accroître la flexibilité de la mise en œuvre et garantit un démarrage rapide des activités une fois que les besoins de formation et d'accompagnement ont été définis et que la sélection des bénéficiaires ([chapitre 4.2](#)) a été effectuée.

### Paquet de soutien aux producteurs de foyers

Le paquet de soutien aux producteurs de foyers comprend la remise de kits de professionnalisation accompagnés d'une formation technique et



commerciale ainsi qu'un coaching pour l'accès au financement, comme présenté au [chapitre 3.2](#).

### **Kits de professionnalisation**

Pour le kit de professionnalisation, une liste générique d'articles et leurs coûts éventuels doivent être identifiés dès le début de l'évaluation des besoins. Comme les matériaux et les outils nécessaires à la production de foyers améliorés sont, dans une certaine mesure, indépendants du pays cible, la liste développée pour les projets pilotes au Kenya

et au Sénégal peut servir d'indication, mais doit être adaptée aux exigences des modèles de foyers soutenus et mise à jour avec les prix locaux (voir le tableau 7 à la page suivante). La composition réelle des kits de base, les équipements perfectionnés optionnels et les quantités d'articles nécessaires peuvent être sélectionnés à partir de cette liste en consultation avec les bénéficiaires et en tenant compte d'un seuil de coût maximum qui prend également en considération la volonté de payer, pour les producteurs de foyers, 20 % du coût du kit.

### **Encadré : Soutien à la production de foyers améliorés dans le cadre du projet pilote au Sénégal**

Les producteurs artisanaux (entreprises familiales) du Sénégal partent tous d'une base similaire d'actifs. Ils possèdent un ou deux jeux d'outils manuels et aucune machine mécanique ou électrique pour la production. Ils travaillent chez eux, à l'extérieur de leur maison, sur un terrain communal (en bordure de route) ou sous un abri sur une place de marché. Ils ne produisent que sur demande (et paiement à l'avance) et ne vendent leur produit qu'au client final dans leur atelier. Les investissements nécessaires pour les amener à un niveau professionnel sont assez uniformes : une structure d'atelier, de meilleurs outils à main, des machines (mécaniques), du mobilier d'atelier, des équipements de sécurité, du matériel de transport et de communication. Sur la base de plus de cinq ans d'expérience d'EnDev Sénégal, des paquets de soutien standardisés comprenant un « kit de professionnalisation » et une formation technique et commerciale pour les producteurs artisanaux de foyers améliorés ont été conçus en 3 tailles, de 7000 à 9500 EUR. Comme les producteurs devaient contribuer à hauteur de 20 % du coût, la plupart des producteurs artisanaux n'ont choisi que le kit de base. Une fois que le kit de soutien a permis de faire passer à 150 foyers améliorés par mois les ventes mensuelles moyennes (minimum 40), les entrepreneurs peuvent postuler en tant que producteurs intermédiaires dans une fenêtre de soutien ultérieure, mais dans ce cas, ils ne peuvent recevoir que le matériel et les formations supplémentaires qui ne sont pas déjà inclus dans le kit de soutien artisanal.

Les 25 producteurs intermédiaires actifs au Sénégal en 2019, en revanche, disposaient d'actifs de base plus diversifiés. Certains d'entre eux utilisaient plus de machines que d'autres. Certains disposaient d'un atelier tandis que d'autres travaillaient encore en plein air. Au départ, on a supposé que la fourniture d'un « kit de professionnalisation » standard conduirait à des inefficacités. En conséquence, les producteurs ont été aidés par un consultant en gestion d'entreprise pour élaborer un plan d'investissement fiable adapté à leur situation individuelle, plan qui comprenait également les éléments souhaités pour les kits de professionnalisation. Les résultats donnent à penser qu'il est également possible pour les producteurs intermédiaires de proposer des kits standardisés si leur niveau de production actuel et la taille de leur personnel sont pris en compte en proposant des kits de tailles différentes. Le coût des kits variait de 14000 à 16000 euros.

Le coût et l’effort logistique de l’approvisionnement sont fortement influencés par les contextes des pays cibles. Alors qu’au Kenya, les matériaux pouvaient être achetés localement, au Sénégal, de nombreux articles ont dû être achetés à l’étranger, ce qui a augmenté les coûts et surtout le temps né-

cessaire à la passation des marchés. Pour éviter les retards dans la mise en œuvre, le temps nécessaire à la passation des marchés (internationaux) devrait donc être pris en compte dès le début de la planification de la mise en œuvre et la passation des marchés devrait commencer le plus tôt possible.

Tableau 7: Liste générique d’éléments possibles pour les kits de professionnalisation<sup>5</sup>

Catégorie	Estimation du coût (faible/élevé) en EUR	Catégorie	Estimation du coût (faible/élevé) en EUR
<b>Outils à main</b>		<b>Infrastructure de l’atelier</b>	
Marteau, ciseau, poinçon, scie, graveur, jeux de poinçons pour chiffres et lettres, pince, ciseaux à main (pour métal, coupe rectiligne/à droite/à gauche), riveteuse, enclume, rail, étau d’établi, plaques de surface, diviseurs et tracés, équerre, pieds à coulisse, ruban adhésif, niveau à bulle, tubes coniques, maillets, tamis, bêche, houe, bassine métallique, serre-joints, tournevis (jeu), clés (jeu), boîte à outils, pompe à graisse, règle en acier, brosse métallique (soudage), marteau à copeaux (soudage), limes (jeu)	ensemble d’articles 600/1000	petit four d’une capacité de 120 foyers	500/1000
		four moyen – capacité de 300 foyers – soit construit (demi-orange), soit fabriqué	1500/1700
		Grand four d’une capacité de 1000 foyers – soit construit (demi-orange), soit fabriqué	2000/3000
<b>Machines manuelles</b>		<b>Établis (et sièges) de travail</b>	200/300
Rouleau	200/450	Tables de travail en métal	200/300
Coupe-tôle ordinaire	100/500	Échelle métallique	50/100
Cisaille à tôle (par exemple, pour les courbes)	200/400	Rayonnages	250/350
Jenny	160/500	Réservoir d’eau	250/400
Pincés en métal	50/70	Pompe à eau (y compris la tuyauterie de refoulement et les raccords)	150/300
Pistolet pulvérisateur	40/50	Ventilateur	100/150
Mélangeur	100/150	Système d’éclairage de l’atelier (par exemple, lampes portables)	50/150
Machine à pétrir	200/300	Conteneur usagé	2000/3000
Moules	150/200	Modification du conteneur (porte, fenêtre, toit/abri du hangar, etc.)	1000/2000
Perceuse	30/50	<b>Approvisionnement en électricité</b>	
Jeu de tarauds et de filières (pour le filetage)	100/300	Connexion au réseau et câblage interne	250/500
Machine à mouler	200/500	Système solaire PV	2000/5000
Presse à tôle	150/300	<b>Transport</b>	
Palans à chaîne	100/300	Brouette	40/60
<b>Machines électriques/motorisées</b>		<b>Chariot à main</b>	130/150
Mélangeur	1290/2000	Chariot	50/100
Machine à pétrir	1790/2150	Plate-forme/ transpalette	100/400
Pulvérisateur/broyeur	800/1300	Tricycle tuk-tuk	1100/5000
Moulin à potier	100/200	<b>Communication</b>	
Jenny	2000/4500	Smartphone	100/250
Machine à rouler	1700/2500	Ordinateur portable/de bureau	300/600
Machine à couper/cisailler	200/400	<b>Équipements de sécurité</b>	
Perceuse (à percussion avec ou sans fil, jeu de mèches)	200/500	Trousse de premiers secours	20/100
Perceuse verticale fixe (pour les travaux lourds)	500/1500	Extincteur	20/100
Pistolet de pulvérisation 800ml	100/150	Casque	15/30
Compresseur avec équipement de peinture par pulvérisation	300/700	Gants pour la soudure	15/30
Machine à souder	400/600	Gants pour le travail des métaux	15/30
Extrudeuse	1300/2500	Lunettes de protection – pulvérisation	20/40
Jigger-Jolly	250/350	Lunettes de protection – soudure	20/40
Meuleuse angulaire (avec pierre à aiguiser)	250/350	Casque antibruit	20/40
Meuleuse d’établi (avec pierre à aiguiser)	150/350	Masques – poussière	10/20
Moule	300/1000	Masques – pulvérisation	20/40
Ponceuse/polisseuse	100/200	Chaussures robustes (chaussures de sécurité)	40/100
Scie sauteuse (y compris les lames)	100/300	Combinaison – soudure	30/50
Scie à ruban (découpe du métal)	300/500	Combinaison – travaux généraux	30/50

5 La liste est basée sur les évaluations des besoins menées en 2019 pour les pays pilotes que sont le Kenya et le Sénégal. Les estimations de coûts sont basées sur les prix locaux à ce moment-là.

### Modules de formation technique et commerciale

Il est recommandé de passer rapidement des contrats-cadres souples avec des consultants techniques et commerciaux et des accompagnateurs pour les missions suivantes, qui seront détaillées ultérieurement :

- sur la base des résultats de l'évaluation des besoins et des éléments sélectionnés pour la professionnalisation, il convient d'élaborer des programmes de formation technique et commerciale normalisés, y compris des programmes de formation et des calendriers de mise en œuvre ;
- évaluation des demandes des producteurs de classe intermédiaire et de classe commerciale ;
- mise en œuvre de formations techniques et commerciales.

### Facilitation de l'accès au financement

Pour améliorer l'accès au financement, une formation, un accompagnement et une facilitation sont prévus. L'assistance technique doit être conçue en partenariat avec les institutions financières locales, qui seront parallèlement informées des spécificités du secteur des foyers améliorés, notamment de la nature, du type et de la valeur des actifs de production, et seront aidées à concevoir de nouveaux

produits financiers, mieux adaptés à ce secteur. La passation précoce de contrats-cadres avec des formateurs ou des prestataires de services accroît la flexibilité de la mise en œuvre et garantit un démarrage rapide des activités une fois que la sélection des bénéficiaires (chapitre 4.2) est achevée.

### Paquet de soutien pour les distributeurs de foyers améliorés

Outre l'aide apportée aux producteurs de foyers améliorés pour mettre en place leurs propres réseaux de distribution, le programme d'aide aux distributeurs de foyers comprend la remise de kits de distribution accompagnés d'une formation technique et commerciale, comme indiqué au chapitre 3.2.

### Kit de distribution

Pour le kit de distribution également, une liste générique d'articles a été établie lors de l'évaluation des besoins au Kenya et au Sénégal et peut être utilisée et adaptée (voir tableau 8 ci-dessous). La composition réelle des kits de distribution et les quantités d'articles nécessaires peuvent être sélectionnées à partir de cette liste en consultation avec les bénéficiaires.



Moussa Ba est en train de souder le boîtier principal du revêtement métallique du FA à Saint-Louis, au Sénégal.

Tableau 8: Éléments pouvant figurer dans le kit de distribution<sup>6</sup>

Catégorie	Estimation du coût (faible/élevé) en EUR
<b>Matériel de promotion générique</b>	
Dépliants, brochures, affiches, stylos (100-200 pièces chaque)	80-160
Sacs, T-shirts, casquettes, tabliers, parapluies (30-60 pièces chaque)	420-700
<b>Vêtements professionnels</b>	
Combinaisons, vêtements anti-poussière, gilets réfléchissants (5-10 pièces chaque)	100-200
<b>Affichage professionnel</b>	
Modèles de foyers (ensemble)	140
Parasol, bannières en vinyle, présentoirs, enseignes (1-2 pièces chaque)	660-1300
<b>Sensibilisation accrue</b>	
Tricycle tuk-tuk	1100-5000

En général, le matériel de distribution est moins sophistiqué (comparé aux outils et aux machines utilisés pour la production de foyers améliorés) et l’approvisionnement national devrait être possible dans la plupart des cas (cependant, le grand nombre d’articles nécessitera un réapprovisionnement même de la part des grands vendeurs). Bien que le nombre et le volume de matériel par distributeur soient inférieurs à ceux du kit de professionnalisation, le nombre total de LME soutenus pourrait être considérablement plus élevé, ce qui entraînerait un défi logistique similaire pour le stockage, la manutention et la livraison. Par conséquent, dans ce cas également, la sous-traitance de ces tâches logistiques pourrait être envisagée à un stade précoce.

**Modules de formation technique et commerciale**

Sur la base des résultats de l’évaluation des besoins et compte tenu des éléments sélectionnés pour le kit de distribution, des modules standardisés de formation technique et commerciale de base doivent être élaborés concernant le programme ou le contenu de formation et les termes de référence respectifs pour les formateurs contractuels.

Dans les projets pilotes du Kenya et du Sénégal, des formations techniques (sur les caractéristiques des différents types de foyers, l’installation de foyers en céramique) et entrepreneuriales ont été proposées aux LME nouveaux et existants, avec des modules spécifiques ciblant les LME féminins.

6 La liste est purement indicative et basée sur les prix locaux au Kenya en 2022.





Modou Gamou est en train de plier le métal pour le revêtement métallique du corps principal du FA à Sokone Kaolack, au Sénégal.

## 4.2 Sélection des bénéficiaires

L'approche de la professionnalisation est axée sur la chaîne d'approvisionnement des foyers améliorés et les principaux bénéficiaires des activités de soutien sont les producteurs et les distributeurs de foyers améliorés. Étant donné que l'approche implique l'octroi d'importantes subventions en nature (kits de professionnalisation et de distribution), la sélection des bénéficiaires doit être organisée de la manière la plus transparente et la plus inclusive possible, tout en appliquant et en communiquant des critères de sélection compétitifs et basés sur les performances.

### Sélection des producteurs de foyers améliorés

L'approche de la professionnalisation est axée sur la promotion de producteurs de foyers améliorés solides, compétents et motivés, afin qu'ils atteignent des niveaux de productivité et de vente plus élevés. Les kits de soutien et la formation seront donc attribués aux producteurs ayant de bons antécédents et un potentiel commercial élevé. Pour que le processus de sélection reste efficace, un certain nombre de critères d'éligibilité doivent être clairement com-

muniés lors de l'appel public à propositions. Les critères d'éligibilité doivent être pertinents et faciles d'accès. Ils doivent permettre de s'assurer que le nombre limité de kits et de mesures de soutien a un impact maximal sur le marché en réduisant le nombre de producteurs peu performants. Les critères recommandés sont les suivants.

1. Ventes mensuelles moyennes minimales (et maximales) de foyers améliorés sur une période de référence de six mois (par catégorie)
2. Qualité et efficacité thermique des foyers améliorés (sur la base du test de cuisson contrôlé (CCT) ou de la nouvelle norme ISO 19867-1&3 si possible)
3. L'appartenance à une association sectorielle peut être une condition utile en fonction du contexte du pays en termes d'existence et de capacités structurelles de ces associations.)

Des critères d'éligibilité supplémentaires peuvent être sélectionnés en fonction des objectifs et des exigences du programme.

## Encadré : Critères d'éligibilité utilisés dans les projets pilotes du Kenya et du Sénégal

### **Ventes mensuelles moyennes de foyers améliorés au cours de la période de référence :**

Le seuil a été fixé à 30 foyers améliorés pour les producteurs artisanaux et à 100 pour les producteurs intermédiaires. Les producteurs de classe commerciale fabriquant plus de 1000 foyers par mois n'ont pas reçu de kits d'aide matérielle mais ont bénéficié d'une formation commerciale et d'un accompagnement.

### **Qualité des foyers améliorés :**

Un échantillon de foyers produits a été testé au moyen d'un test de cuisson contrôlé (CCT) afin de comparer l'économie de combustible du nouveau foyer avec la technologie de base. Les foyers à bois doivent permettre d'économiser 40 % de combustible et les foyers à charbon 30 % par rapport à la technologie de base. Au cours de la mise en œuvre, la qualité des produits a été un sujet clé de la formation technique dispensée sur l'amélioration des outils, des machines et des processus de production, et la conformité a été vérifiée par des visites d'inspection trimestrielles au cours de la période de mise en œuvre.

### **Adhésion à une association sectorielle :**

L'adhésion à des associations sectorielles ou, par exemple, dans les cas où il n'existe pas d'association sectorielle spécifique, à la chambre des métiers, a été exigée. D'une part, l'adhésion améliore l'organisation et le développement du secteur, d'autre part, les associations sectorielles ou la chambre des métiers ont été des partenaires de mise en œuvre pour la collecte de la contribution de 20 % des producteurs à la valeur du kit de professionnalisation.

### **(Non-)Affiliation à d'autres programmes financés par l'APD ou les marchés du carbone**

Les projets pilotes au Kenya et au Sénégal étant cofinancés par le FVC, il a été exigé que les foyers améliorés produits (et leur effet de réduction des émissions de GES) soient exclusivement déclarés au projet EnDev/FVC. Dans le cas où un producteur de foyers participant au programme vendrait un nombre limité de foyers améliorés à un projet carbone, ces foyers devraient être déclarés au projet EnDev/FVC et ne pas l'être dans les résultats chiffrés et l'impact d'atténuation du projet.

L'appel à propositions pour chaque fenêtre de financement doit être présenté lors de réunions d'information régionales. Les producteurs doivent être informés de ces réunions par les services gouvernementaux, les associations, les médias ou tout autre canal jugé approprié pour garantir un accès adéquat à l'information pour le groupe cible concerné. Au cours de la réunion, les participants doivent être informés sur les points suivants :

- le programme de développement du marché des foyers améliorés et les mesures de soutien proposées ;
- les conditions dans lesquelles l'aide est disponible ;
- quels producteurs sont éligibles et quelles sont les prochaines étapes pour ceux qui le sont ;
- tous les producteurs éligibles ne recevront pas un kit (sélection concurrentielle) ;
- y aura-t-il et, si oui, quand, des fenêtres de demande ultérieures, et que doit faire un producteur de foyers améliorés non qualifié pour la première fenêtre pour être éligible à une fenêtre ultérieure ;
- les avantages du programme pour tous les producteurs (même ceux qui ne recevront pas de kit).

Au cours de ces réunions, les producteurs apprennent comment ils peuvent exprimer leur intérêt pour le soutien et quelles informations ils doivent fournir au projet afin d'être évalués en vue de la sélection. S'il y a plus de candidats que de kits disponibles, le projet doit sélectionner les producteurs les mieux notés.

**Les producteurs de foyers améliorés** doivent fournir les informations suivantes dans leur manifestation d'intérêt :

1. leur intérêt à recevoir un kit de professionnalisation et les formations qui l'accompagnent ;
2. une documentation sur leurs ventes de foyers améliorés sur une période d'au moins six mois ;
3. leur conscience de devoir fournir à l'avance leur propre contribution de 20 % pour chaque étape de décaissement du kit (le montant sera mentionné dans le modèle) et leur capacité à le faire ;
4. dans le cas du soutien facultatif offert aux producteurs intermédiaires : les « compléments facultatifs » demandés ;
5. leur utilisation des actifs fournis par le kit pour augmenter les productions et les ventes mensuelles de foyers améliorés ; leur connaissance du fait que les actifs fournis ne peuvent pas être vendus pendant au moins deux ans ;
6. le type et les modèles de foyers améliorés qu'ils ou elles produiront (y compris la certification de qualité disponible) ;
7. la zone géographique dans laquelle ils ou elles ont l'intention d'augmenter leurs ventes de foyers améliorés ;
8. la fournitures par eux/elles, pendant la durée du projet, de toutes les informations nécessaires au suivi et à l'établissement des rapports.

Pour les **producteurs intermédiaires**, un expert technique et/ou un spécialiste commercial doit visiter les ateliers des producteurs pour évaluer leurs besoins tels qu'ils les ont exprimés dans leur manifestation d'intérêt et pour vérifier le niveau déclaré des ventes mensuelles et si le producteur intermédiaire est sérieusement intéressé à devenir un producteur de classe commerciale. L'expert technique et/ou les spécialistes commerciaux donneront également des conseils sur l'équipement optionnel et sur l'étendue et le coût des mesures de construction nécessaires pour améliorer les locaux de l'atelier. Lorsqu'un candidat atteint déjà le seuil de ventes pour les producteurs de classe commerciale, un spécialiste commercial doit identifier les besoins de soutien individuel pour faciliter l'accès au financement.

L'évaluation de la manifestation d'intérêt se fait en deux étapes :

1. **La validation des critères d'éligibilité** (ventes mensuelles, qualité du produit et appartenance à une association sectorielle) et, dans le cas des producteurs intermédiaires, la contre-vérification par les experts techniques et/ou les spécialistes commerciaux. Les manifestations d'intérêt qui ne respectent pas les critères d'éligibilité sont rejetées.
2. **Le classement séparé des producteurs artisanaux, intermédiaires et commerciaux** sur la base des chiffres de vente et, dans le cas des producteurs intermédiaires et de classe commerciale, sur la base du rapport de l'expert technique et/ou du spécialiste commercial en visite. Des critères de classement supplémentaires peuvent être appliqués pour refléter les objectifs spécifiques du projet, tels que le ciblage régional, le genre ou l'engagement LNOB. Toutefois, toute modification de ce type doit être envisagée avec beaucoup de prudence, car elle nuirait à l'orientation générale de l'approche vers la performance.

### L'approche genrée du volet kenyan

Au cours de la mise en œuvre, l'équipe de projet kenyane a mis l'accent sur les entreprises de production de foyers dirigées par des femmes et les a incitées à participer au programme de soutien basé sur les performances. En commençant par les sessions de sensibilisation régionales, les entreprises de production de foyers améliorés détenues ou gérées par des femmes ont été particulièrement encouragées à y participer. Une fois jugées éligibles, des formations spécifiques ont été dispensées aux entreprises dirigées ou gérées par des femmes sur l'entrepreneuriat et la gestion d'entreprise, les connaissances financières et les exigences du secteur financier pour les demandes d'investissement. En conséquence, près de 50 % des entreprises de production artisanales participant au programme sont dirigées par des femmes.

L'une d'entre elles, par exemple, est l'entreprise de Charity. Charity a pu développer son entreprise de production de foyers améliorés et produire entre 1000 et 3000 revêtements céramiques par mois, ainsi que des foyers. Elle a également inclus dans son nouveau modèle d'entreprise l'installation des foyers dans les ménages.

Les producteurs sélectionnés se voient proposer de participer aux activités de professionnalisation et doivent signer une « déclaration d'intention » dans laquelle ils confirment leur ambition d'utiliser le kit de professionnalisation et les formations qui l'accompagnent dans le but d'accroître leur production et leurs ventes d'ICS. De leur côté, les producteurs intermédiaires confirment leur engagement à mettre en œuvre leur plan d'investissement et à réaliser les objectifs d'expansion de leur réseau de production et de distribution jusqu'au résultat de performance de la dernière étape de décaissement.

### Sélection des distributeurs de foyers améliorés

En fonction de l'évaluation du marché et de la stratégie d'intervention qui en découle, l'aide à la distribution peut se concentrer exclusivement sur les zones où les chaînes d'approvisionnement sont jusqu'à présent faibles ou cibler également les régions dotées de réseaux de distribution bien établis afin de stimuler les ventes. Compte tenu du caractère informel des LME, les critères d'éligibilité sont limités à un seuil minimum de ventes mensuelles pour les LME ainsi que pour les grossistes/détaillants, documentés pour une période de référence de six mois. Les types de foyers vendus doivent être éligibles et achetés auprès de producteurs qualifiés. Les déclarations de ventes et les données de ces producteurs peuvent être utilisées pour vérifier les déclarations de ventes des distributeurs.

Pour les distributeurs, une procédure de candidature moins formelle est recommandée. Elle utilise des réunions d'information régionales pour donner des précisions sur l'offre de soutien et recueillir les manifestations d'intérêt pour la participation. Les distributeurs de foyers améliorés doivent fournir les informations suivantes dans leur manifestation d'intérêt :

- 1.** leur souhait de recevoir un kit de distribution et les formations correspondantes ;
- 2.** une documentation sur les ventes de foyers améliorés sur une période d'au moins six mois, y compris le nom et les coordonnées de leur fournisseur de foyers ;
- 3.** une indication du type et des modèles de foyers améliorés qu'il distribueront ;
- 4.** la zone géographique dans laquelle ils ont l'intention d'augmenter leurs ventes de foyers améliorés ;
- 5.** la fourniture, pendant la durée du projet, de toutes les informations nécessaires au suivi et à l'établissement des rapports.





### 4.3 Mise en œuvre du soutien basé sur les performances

Une fois que les producteurs et les distributeurs de foyers ont été sélectionnés et que les contrats (déclaration d'intention) ont été signés, un processus d'attribution et de fourniture des kits de soutien (kits et formations) aux bénéficiaires est lancé.

Pour la mise en œuvre en deux étapes du soutien basé sur les performances (voir chapitre 3.3), il est important d'assurer une mise en œuvre rapide du premier décaissement des kits et des formations qui les accompagnent. Cela facilite le démarrage rapide du suivi des performances de vente sur six mois, nécessaire pour effectuer le deuxième décaissement.

L'acquisition du kit de professionnalisation et de distribution doit commencer le plus tôt possible, en fonction du nombre total de demandes reçues

et avant même que la première fenêtre de candidature ne soit terminée. Si tous les producteurs ne remplissent pas les conditions requises pour bénéficier d'un soutien, les kits peuvent être utilisés pour les fenêtres suivantes.

#### Collecte de la contribution des producteurs

Comme il est généralement difficile pour les responsables de la mise en œuvre des projets de collecter et de gérer les contributions financières, deux options de paiement anticipé des contributions des producteurs ont été testées dans le cadre de la mise en œuvre pilote (voir le tableau 10 ci-dessous). Ces deux options ont permis d'éviter que l'organisation chargée de la mise en œuvre doive gérer directement les contributions financières des producteurs.

Tableau 10: Options d'approvisionnement et de collecte des contributions des producteurs

Kits de professionnalisation	Option 1	Option 2
Marchés publics	20 % des articles achetés par les producteurs de foyers améliorés, 80 % des articles achetés par le projet	100 % des articles achetés par le projet EnDev/FVC
Contribution propre	Vérification des articles achetés par le producteur avant la remise des articles achetés par le projet EnDev/FVC	Versement en espèces sur le compte de l'association de producteurs, à vérifier avant la remise des articles.
Remise des articles	(a) directement au producteur, (b) indirectement par l'intermédiaire d'une entité gouvernementale	

## Encadré : Gestion des contributions financières des producteurs de foyers dans le cadre du projet pilote

Au **Kenya**, tous les producteurs participants n'étaient pas membres de l'Improved Stoves Association of Kenya (ISAK), qui est une association d'entrepreneurs dans le secteur des foyers améliorés (producteurs, distributeurs, installateurs et vendeurs). C'est donc l'**option 1** qui a été testée. Pour chaque étape du kit de professionnalisation, les producteurs de foyers améliorés devaient se procurer localement une partie des éléments du kit, comme convenu. Ces éléments devaient représenter 20 % de la valeur totale de la tranche concernée et constituer la contribution propre du producteur. Dans certains cas, les matériaux locaux peuvent être pris en compte (par exemple, la construction des fours) et monétisés sur la base de la liste des quantités du plan de construction multipliée par la valeur locale du matériau sur la base d'une évaluation rapide du marché. Après confirmation de la qualité, de la quantité et de la valeur des articles achetés, le projet fournit sa part de 80 % du coût des actifs de l'étape de décaissement correspondante. Les articles sont remis soit directement au producteur de foyers améliorés, soit indirectement par l'intermédiaire d'un partenaire gouvernemental.

L'**option 2** a été testée au **Sénégal**: Le projet a acheté 100 % des actifs du kit. Cependant, avant que le kit (divisé en étapes de décaissement 1, 2 et 3) ne soit mis à la disposition du producteur de foyers améliorés, celui-ci devait verser sa propre contribution (pour chacune des trois étapes) sur le compte de son association de producteurs de foyers améliorés. Après vérification de la disponibilité des fonds, les actifs des étapes 1, 2 ou 3 ont été mis à la disposition du producteur. Les fonds versés par le producteur sur le compte de l'association restent sur ce compte en tant que subvention institutionnelle et sont utilisés pour payer les investissements dans le développement du secteur des foyers améliorés, par exemple les événements de marketing, ou pour couvrir les coûts opérationnels.

### Remise du kit de professionnalisation

Les articles peuvent être remis au producteur ou au distributeur soit (a) directement par le personnel du projet/un partenaire logistique sous contrat, soit (b) indirectement par l'intermédiaire d'un partenaire gouvernemental du projet. Toutefois, dans les deux cas, les aspects suivants doivent être garantis :

- Validation et documentation de la livraison sur la base d'un document standard de remise signé par les producteurs/distributeurs ou par l'institution partenaire ; dans ce dernier cas, le document est suivi d'une remise par l'institution partenaire au destinataire final en tant que bénéficiaire du projet.

- Dans le cas d'un partenaire gouvernemental, un accord mutuel doit être signé ; il comporte un paragraphe concernant la remise des actifs aux producteurs de foyers.
- Un inventaire de tous les équipements remis aux bénéficiaires doit être tenu à jour.

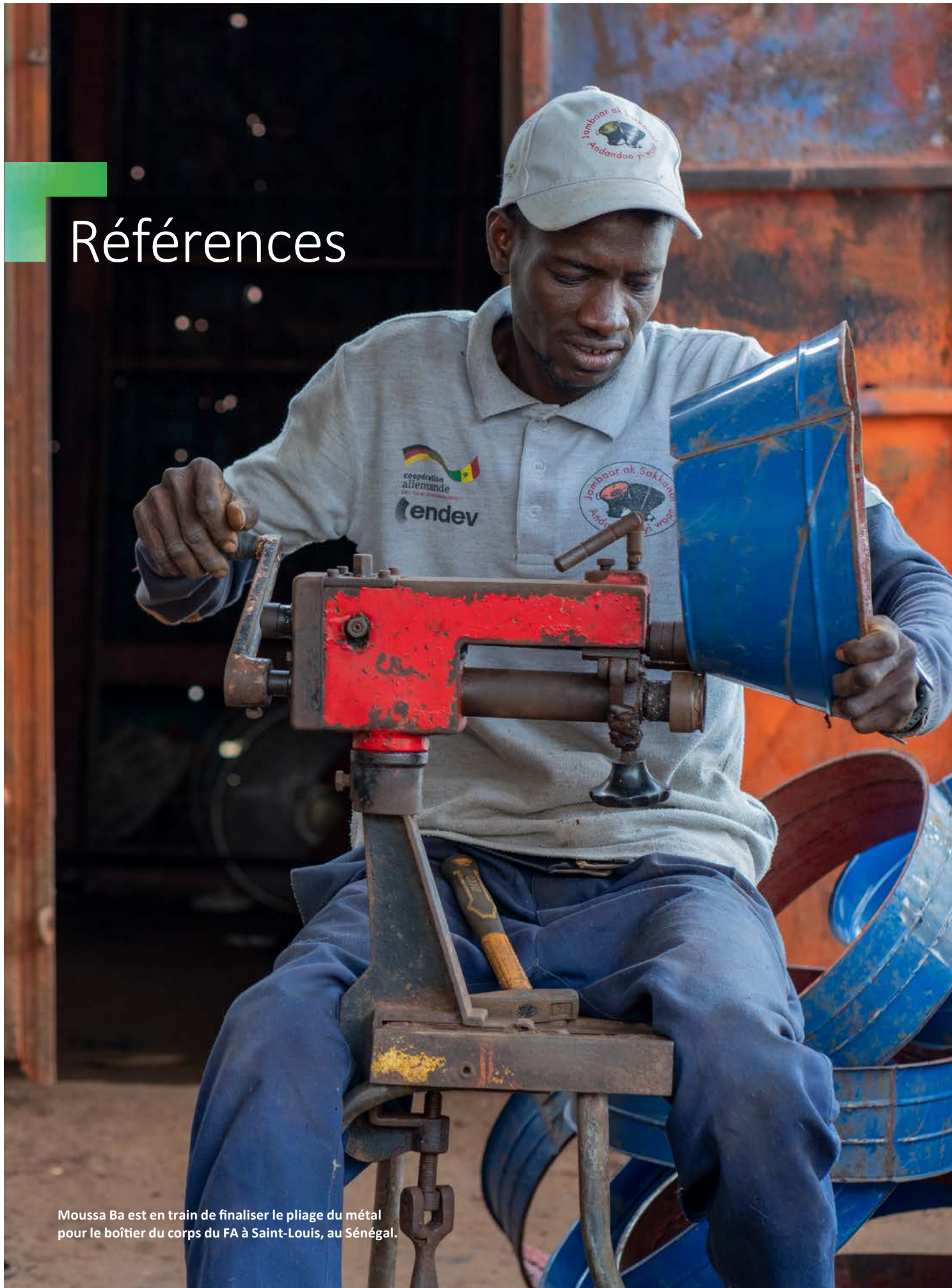
### Atténuation des risques

La fourniture de kits de professionnalisation et de distribution, essentiellement sur la base d'une subvention, comporte le risque que certains kits ne soient pas utilisés de manière optimale. Plusieurs types de risques doivent être pris en compte et, dans la mesure du possible, atténués, comme le montre le tableau 9 ci-dessous.

Tableau 9 : Tableau d'atténuation des risques basé sur des expériences pilotes

Type de risque	Gravité du risque	Probabilité du risque	Mesures d'atténuation
<b>Moins de producteurs que prévu demandent et/ou se qualifient pour l'aide à la professionnalisation, ou bien les producteurs qualifiés ne paient pas à temps/ou pas du tout leur propre contribution.</b>	Les ventes cumulées pourraient ne pas augmenter comme prévu, à moins que les grands producteurs, moins nombreux, ne se développent plus que prévu.	Faible si une base solide de producteurs de foyers améliorés existe déjà sur le marché ciblé et sauf en cas de chocs économiques majeurs.	<b>Préventives :</b> Mener des consultations exhaustives avec les parties prenantes et évaluer les besoins des producteurs de foyers. <b>Réactives :</b> Analyser et prendre en compte les raisons de la deuxième fenêtre de candidature.
<b>Passation de marchés locaux/internationaux et retards associés, ainsi que retards dans la remise des actifs</b>	Les retards initiaux réduiront la durée des étapes de décaissement ultérieures et des fenêtres de candidature.	Importante en cas de marchés publics internationaux et de réglementation complexe en matière de marchés publics du responsable de la mise en œuvre.	<b>Préventives :</b> Envisager de faire appel à un partenaire logistique expérimenté. Commencer les achats dès que l'évaluation des besoins est terminée et que les kits sont constitués.
<b>Les outils et les actifs des kits de professionnalisation sont utilisés à d'autres fins</b>	La productivité n'augmentera pas pleinement si la demande n'est pas satisfaite. Cela n'a pas été souvent observé lors de la mise en œuvre précédente. Les grands producteurs sont plus spécialisés dans les foyers améliorés et n'acceptent pas d'autres travaux. Il est peu probable que cela se produise en grand nombre.		<b>Préventives :</b> Le destinataire du kit doit signer une charte/un contrat dans lequel il s'engage à utiliser les matériaux pour la production de foyers améliorés; <b>Réactives :</b> La mise à disposition des biens de l'étape suivante dépend du niveau de production et de la bonne gestion des biens. Si les règles de la charte ou du contrat ne sont pas respectées, le projet peut décider de refuser la tranche suivante.
<b>Les actifs sont vendus à quelqu'un d'autre</b>	Il n'y a plus de croissance de la production.	Cette situation n'a été observée que dans de très rares cas où le producteur est décédé ou a émigré dans un autre pays.	<b>Préventives :</b> Signature de la charte/du contrat; <b>Réactives :</b> Si les règles de la charte ou du contrat ne sont pas respectées, le projet peut décider de cesser tout soutien.
<b>Les entreprises fournissent des informations / données falsifiées sur les ventes</b>	Les ressources risquent d'être versées à des producteurs sous-qualifiés dont l'augmentation de la productivité est faible.	Plus pertinent pour les producteurs artisanaux au stade de la demande s'il n'existe pas d'antécédents de soutien ni de données de suivi.	<b>Préventives :</b> Contrôles de plausibilité, communication claire du fait que les ventes futures seront suivies de près. <b>Réactives :</b> Exclure les producteurs de tout soutien ultérieur.
<b>Certains producteurs de foyers améliorés peuvent ne pas obtenir de résultats suffisants pour déclencher le deuxième ou le troisième versement.</b>	Selon la simulation du développement du marché, les producteurs ne se développeront pas aussi fortement que prévu.	Des événements extérieurs peuvent remettre en cause les hypothèses de croissance initiales.	<b>Préventives :</b> Sélection des producteurs de foyers améliorés les plus actifs et les plus solides, sensibilisation et création d'une demande pour les foyers améliorés, facilitation du développement de la chaîne de distribution. <b>Réactives :</b> Fourniture de matériel, de conseils ou de formations supplémentaires ; réaffectation des fonds à d'autres actifs pour la professionnalisation d'autres producteurs.
<b>Les producteurs de foyers améliorés meurent</b>	Souvent, cela signifie la fin de l'entreprise	Cela s'est produit dans de rares cas	Aucune

# Références



Moussa Ba est en train de finaliser le pliage du métal pour le boîtier du corps du FA à Saint-Louis, au Sénégal.



- Bailis, Robert. 2004. Test de cuisson contrôlée (TCC). CCT Version 2.0. Fondation Shell. <http://cleancookstoves.org/binary-data/DOCUMENT/file/000/000/80-1.pdf>.
- CCA. 2023. Contributions déterminées au niveau national et cuisson propre. Clean Cooking Alliance (CCA). <https://cleancooking.org/wp-content/uploads/2023/04/Nationally-Determined-Contributions-and-Clean-Cooking.pdf>.
- EnDev. 2019. Fiche d'évaluation du développement du marché. Energypedia. 2019. [https://energypedia.info/wiki/Market\\_Development\\_Scorecard](https://energypedia.info/wiki/Market_Development_Scorecard).
- . 2021. Promotion du changement de comportement vers des solutions de cuisson plus propres. Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH. [https://endev.info/wp-content/uploads/2021/10/EnDev\\_Learning-and-Innovation-Agenda\\_Clean-Cooking\\_Behavioural-change-promotion-toward-cleaner-cooking-solutions.pdf](https://endev.info/wp-content/uploads/2021/10/EnDev_Learning-and-Innovation-Agenda_Clean-Cooking_Behavioural-change-promotion-toward-cleaner-cooking-solutions.pdf).
- . 2023a. Directives opérationnelles pour l'intégration de la dimension de genre dans les projets EnDev. Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH. [https://endev.info/wp-content/uploads/2022/08/EnDev\\_Gender\\_Operational\\_Guidelines.pdf](https://endev.info/wp-content/uploads/2022/08/EnDev_Gender_Operational_Guidelines.pdf).
- . 2023b. Resource Pack for Operational Guidelines for Mainstreaming Gender in EnDev Projects (Kit de ressources pour les lignes directrices opérationnelles pour l'intégration de la dimension de genre dans les projets EnDev). Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH. [https://endev.info/wp-content/uploads/2022/08/EnDev\\_Gender\\_Resource\\_Pack\\_for\\_Operational\\_Guidelines.pdf](https://endev.info/wp-content/uploads/2022/08/EnDev_Gender_Resource_Pack_for_Operational_Guidelines.pdf).
- ESMAP. 2015. Au-delà des connexions : L'accès à l'énergie redéfini. 2015. <https://www.esmap.org/node/56715>.
- . 2023a. Cadre multi-niveaux pour mesurer l'accès aux solutions de cuisson. Cadre multi-niveaux (MTF). 2023. <https://mtfenergyaccess.esmap.org/methodology/cooking>.
- . 2023b. Débloquer les filières de la cuisine propre : A Practitioner's Keys to Progress. Washington, DC : Programme d'assistance à la gestion du secteur de l'énergie, Banque mondiale. <https://documents.worldbank.org/en/publication/documents-reports/documentdetail/099095503072317708/P1742320fcb6a8051083c008061576a2156>.
- Galt, Hilda, Szymon Mikolajczyk, Imogen Long, Marco Della Maggiore, Felipe Bravo et Malachy Tierney. 2023. Le rôle des marchés volontaires du carbone dans la cuisson propre. Climate Focus et Modern Energy Cooking Services. <https://mecs.org.uk/wp-content/uploads/2023/05/FINAL-The-Role-of-Voluntary-Carbon-Markets-in-Clean-Cooking-17-April-2023-with-photo-accreditation.pdf>.

- GIZ. 2019. Plan d'action sur le genre. FP103 : Promotion de la cuisine respectueuse du climat : Kenya et Sénégal. Fonds vert pour le climat. <https://www.greenclimate.fund/sites/default/files/document/gender-action-plan-fp103-giz-kenya.pdf>.
- HEI. 2020. State of Global Air 2020. Boston, MA : Health Effects Institute. <https://www.stateofglobalair.org/sites/default/files/documents/2022-09/soga-2020-report.pdf>.
- AIE. 2022. Perspectives énergétiques mondiales 2022. Agence internationale de l'énergie (AIE). <https://www.iea.org/reports/world-energy-outlook-2022>.
- AIE, IRENA, UNSD, Banque mondiale et OMS. 2023. Suivre les progrès de l'ODD 7 à travers les cibles : Indicateurs et données. Washington DC : Banque mondiale. [https://trackingsdg7.esmap.org/data/files/download-documents/sdg7-report2023-full\\_report.pdf](https://trackingsdg7.esmap.org/data/files/download-documents/sdg7-report2023-full_report.pdf).
- IRENA. 2022. La bioénergie au service de la transition énergétique : Assurer la durabilité et surmonter les obstacles. Agence internationale pour les énergies renouvelables. [https://www.irena.org/-/media/Files/IRENA/Agency/Publication/2022/Aug/IRENA\\_Bioenergy\\_for\\_the\\_transition\\_2022.pdf?rev=875a997481f04168b17499f1e5dc1473](https://www.irena.org/-/media/Files/IRENA/Agency/Publication/2022/Aug/IRENA_Bioenergy_for_the_transition_2022.pdf?rev=875a997481f04168b17499f1e5dc1473).
- ONU. 2023. Pactes énergétiques - Rapport d'activité annuel 2023. UN Energy. [https://sdgs.un.org/sites/default/files/2023-09/energycompacts-annual-progress-report2023-002.pdf?\\_gl=1\\*gcos3h\\*\\_ga\\*MTU1NDM2OTczLjE2OTQ3Nzk5OTg.\\*\\_ga\\_TK9BQL5X7Z\\*MTY5NDc4MjEyNC4xLjAuMTY5NDc4MjEyNC4wLjAuMA...](https://sdgs.un.org/sites/default/files/2023-09/energycompacts-annual-progress-report2023-002.pdf?_gl=1*gcos3h*_ga*MTU1NDM2OTczLjE2OTQ3Nzk5OTg.*_ga_TK9BQL5X7Z*MTY5NDc4MjEyNC4xLjAuMTY5NDc4MjEyNC4wLjAuMA...)
- ONU-Énergie. 2023. Atteindre l'accès universel d'ici 2030 et des émissions nettes nulles d'ici 2050 : Une feuille de route mondiale pour une transition juste et inclusive vers la cuisson propre. Nations unies.
- CCNUCC. 2017. CDM : Fraction de la biomasse non renouvelable (fNRB). 2017. <https://cdm.unfccc.int/DNA/fNRB/index.html>.

## Mentions légales

### Publié par :

Deutsche Gesellschaft für  
Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

Sièges de la société  
Bonn et Eschborn, Allemagne

Dag-Hammarskjöld-Weg 1-5  
65760 Eschborn  
Allemagne

T +49 61 96 79-0  
F +49 61 96 79-11 15  
E [info@giz.de](mailto:info@giz.de)  
I [www.giz.de](http://www.giz.de)

### Contact

Promotion of Climate-Friendly Cooking:  
Kenya and Senegal  
I <https://endev.info/countries/promotion-of-climate-friendly-cooking-kenya-and-senegal/>

### Auteurs

Miriam Schroeder and Mirco Gaul

### Éditeurs

Attila Yayrak, Sarah Thomas-Parensen

### Crédits photos

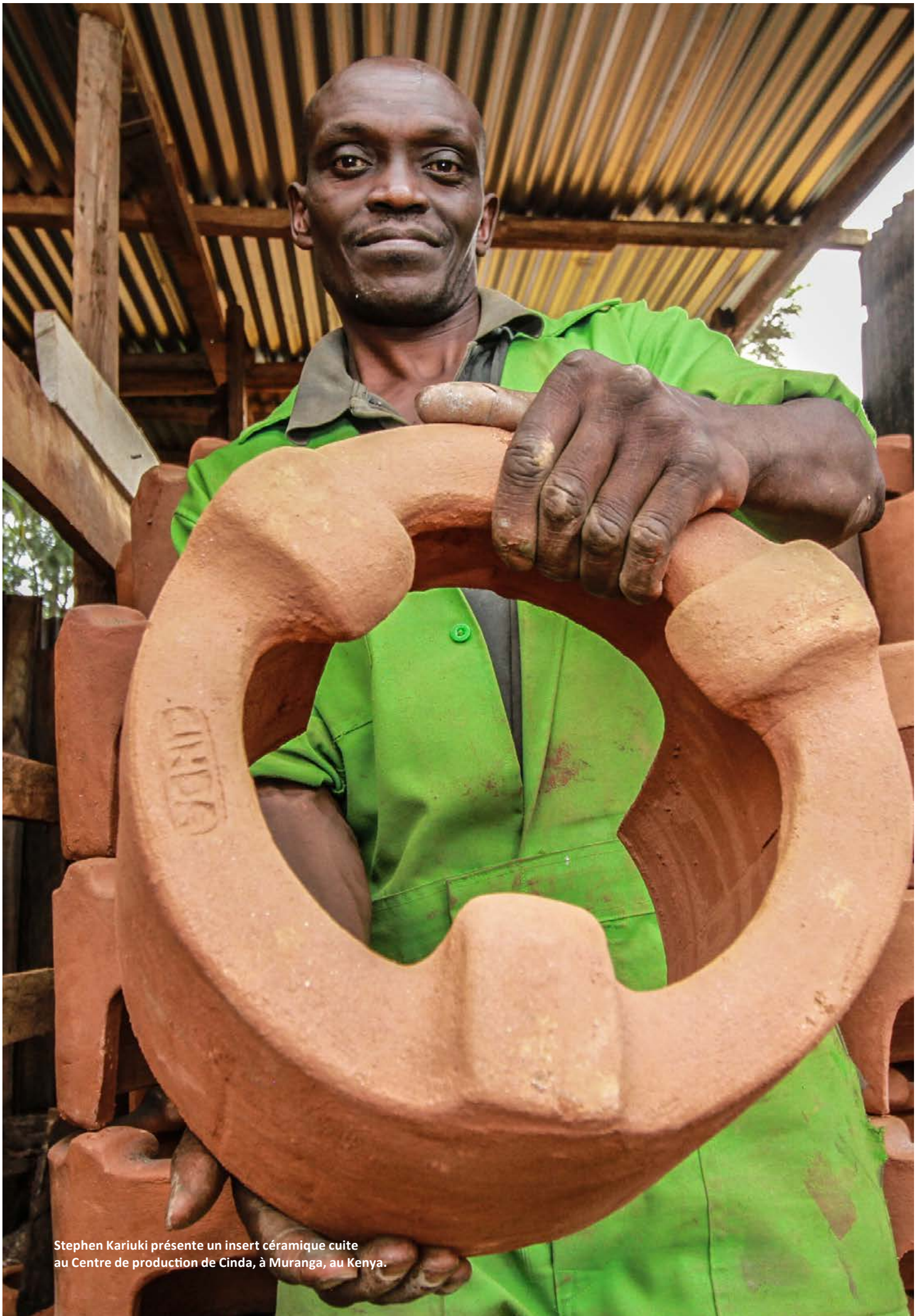
© EnDev/GCF

### Conception

kipconcept gmbh, Bonn

Version 1.0, as of March 2023





Stephen Kariuki présente un insert céramique cuite  
au Centre de production de Cinda, à Muranga, au Kenya.