

## Financement de l'énergie : l'expérience de MicroEnergy International

Le Portail, d'après MicroEnergy International, nov. 2009

Entretien avec Jonas Van der Straeten et Noara Kebir, de MicroEnergy International

### Qu'est-ce que MicroEnergy International ?

*MicroEnergy International* ([www.microenergy-international.com](http://www.microenergy-international.com)) est une entreprise qui favorise le développement et la mise en œuvre de stratégies politiques, économiques et techniques qui permettent l'approvisionnement en énergie des régions socialement défavorisées et à l'infrastructure sous-développée.

C'est un projet de recherche, conçu en 2002 au sein de l'Université Technique de Berlin, qui a impulsé la création de cette entreprise. Dans le cadre du « Project MicroEnergy », quatre scientifiques de l'Université avaient examiné le modèle économique de *Grameen Shakti* ([www.gshakti.org](http://www.gshakti.org)). *Grameen Shakti* est une société de la famille Grameen au Bangladesh ([www.grameen-info.org](http://www.grameen-info.org)), qui s'est spécialisée dans le domaine de l'énergie. Suite au succès du produit *Solar Home System*, Grameen Shakti avait indiqué que l'électrification des ménages les plus modestes était aussi possible sur la base d'énergies renouvelables et ce en **combinaison avec la microfinance**.

*MicroEnergy International* travaille avec une équipe interdisciplinaire d'experts (en technique d'énergie, conseil en entreprise, microfinance et politique énergétique), en étroite coopération avec des institutions de microfinance (IMF). Avec le soutien de ces experts, nous réalisons des études de marché pour évaluer les besoins d'énergie de nos clients (gouvernements, IMF, acteurs locaux du secteur de l'énergie, etc.) ; nous sommes par ailleurs consultés dans le cadre de projets développement de marchés. Il arrive que l'entreprise assume, par ailleurs, l'organisation, la qualification nécessaire et la formation des collaborateurs.

En tant que partenaire neutre, *MicroEnergy International* aide en outre les IMF dans la **recherche de partenaires technologiques** et dans l'évaluation des différentes technologies d'énergie. Elle renforce en cas de besoin la qualité du management. Ce service d'accompagnement permet aussi de soutenir l'IMF dans sa recherche de financement externe ou sa mise en œuvre de financement interne.

### Pourquoi rapprocher les domaines de l'énergie et de la microfinance ?

Ne pas avoir accès au réseau électrique est une entrave très forte. Cela contraint les ménages à des alternatives énergétiques chères, coûteuses en temps et peu saines, comme les lampes au kérosène.

En Amérique latine, les dépenses d'énergie occupent la troisième place des catégories de dépenses des ménages ; en Afrique, elles se placent même au second rang. Les scientifiques de l'Université Technique de Berlin ont calculé qu'il fallait pour des ménages du Bangladesh acquitter un montant de 1.50 € par Kilowatt (kWh) ; il faut noter que ces ménages utilisent le kérosène ou encore les accumulateurs électriques rechargeables pour leur éclairage et l'usage de la télévision ou de la radio.

Si l'on part d'un prix d'environ 0,60 € par kWh pour l'énergie solaire, le potentiel de substitution est manifeste. Certes, un panneau solaire est relativement cher à l'acquisition. C'est là qu'interviennent les IMF avec des modèles de financement appropriés.

L'expérience des IMF auprès de leur clientèle, leurs infrastructures et leurs connaissances des marchés locaux les qualifient tout particulièrement pour la **distribution d'autres produits, comme les systèmes d'énergie**. Ces aptitudes sont bien plus importantes que le savoir-faire technique. En outre, les IMF combinent un intérêt économique et un souci de qualité. Un effet très important pour la protection du consommateur.

### Dans quels pays travaille MicroEnergy International ?

*MicroEnergy International* ne fixe en principe aucune restriction territoriale à son activité. Elle est active là où ses services sont demandés. Depuis 2002, l'entreprise collabore avec des IMF et des entreprises d'énergie en Afghanistan, en Inde, au Bangladesh, en Indonésie, au Sri Lanka, au Yémen, en Jordanie, en Éthiopie, au Kenya, en Tanzanie, en Ouganda, en Afrique du Sud, au Sénégal et au Mali.

### Pouvez-vous nous donner un ou deux exemples concrets d'action ?

Dans un certain nombre de pays, *MicroEnergy International* est actif au niveau national et coopère avec les autorités de contrôle intervenant dans le domaine de la microfinance et de l'énergie. Par exemple, au Yémen, sur demande du Ministère de l'Énergie, *MicroEnergy International* a examiné le potentiel du secteur de la microfinance et favorisé la participation des différents acteurs reconnus dans ce domaine. L'IMF la plus importante du pays, NMF ([www.nmfy.org](http://www.nmfy.org)) a aujourd'hui financé les premiers systèmes solaires ruraux au Yémen.

En 2006, *MicroEnergy International* était invité en Tanzanie par l'Association Tanzanienne d'Énergie solaire ([Tansanian Association for Solar Energy](http://Tansanian Association for Solar Energy)) pour introduire le sujet "**Énergie solaire micro-financée**" dans le cadre d'un programme national et développer, avec plusieurs institutions intéressées, des ébauches de projets. Deux acteurs de microfinance, [PRIDE](http://PRIDE) et [Tujijenge](http://Tujijenge)

[Africa](#) ont commencé à implanter des projets de systèmes d'énergie.

En Ouganda, *MicroEnergy International* a aussi été directement sollicitée par [FINCA Ouganda](#) pour participer au développement et à l'évaluation de leur projet d'énergie.

### Quels sont les premiers résultats de l'action menée par MicroEnergy ?

Des entreprises réputées, spécialisées dans le secteur de l'énergie telles que *Grameen Shakti* au Bangladesh et *Seeds* au Sri Lanka ont démontré que les conditions de vie et d'approvisionnement de centaines de milliers de ménages pouvaient être grandement améliorées grâce à un business model combinant approvisionnement en énergie et microfinance.

*MicroEnergy International*, qui travaille à rendre accessibles à d'autres IMF les expériences et les savoir-faire qui en sont issus, et à donner une impulsion à la mise en œuvre de modèles semblables, compte déjà quelques succès. D'une manière générale, la **prise de conscience** des autres parties prenantes de l'importance du **rôle des IMF dans l'approvisionnement énergétique** des ménages pauvres ou éloignés des centres urbains devient de plus en plus forte, comme le montre [l'African Electrification Initiative](#).

En ce qui concerne les IMF elles-mêmes, elles témoignent d'un **intérêt croissant pour la thématique de l'énergie**, comme on a pu l'observer lors de conférences ou d'ateliers, tels que Foromic au Pérou ou durant la Semaine européenne de la Microfinance au Luxembourg. On assiste à une prise de conscience similaire de la part des partenaires technologiques, qui reconnaissent de plus en plus que la coopération avec des IMF exige des normes de haute qualité.

### Quelles sont les difficultés et les risques associés à cette activité ?

La combinaison de l'approvisionnement énergétique et de la microfinance comporte de nombreux défis. Des solutions énergétiques, telles que celles développées par *Grameen Shakti* au Bangladesh, ne peuvent être mises en œuvre dans d'autres pays de la même manière.

Elles doivent être adaptées aux spécificités régionales et aux différents intervenants pour minimiser les risques pour les IMF. Les problèmes expérimentés le plus souvent sont des institutions mal conseillées par des acteurs ayant un intérêt propre à la mise en œuvre d'une technologie prédéfinie. Celle-ci ne répond souvent pas aux besoins spécifiques des clients de l'IMF. Les panneaux solaires, par exemple, ne sont pas la réponse adéquate pour les IMF qui opèrent plutôt dans des régions urbaines et semi-urbaines. Il se peut que dans ce cas, des foyers améliorés ou des réfrigérateurs efficaces représentent une meilleure alternative.

Comme il s'agit d'un domaine d'activité très récent, *MicroEnergy International* a dû **développer et perfectionner de nouveaux instruments**, tels que des outils nécessaires à la réalisation d'études de marché et au conseil en entreprise, applicables aux IMF, ou des instruments pour le développement de stratégies au niveau politique. En outre, les interfaces entre les différents acteurs ne sont guère standardisées, ce qui rend la spécialisation et la division du travail dans ce domaine extrêmement difficile.

### Quels enseignements utiles au secteur de la microfinance pouvez-vous déjà tirer de vos actions ?

Pour les raisons qui viennent d'être mentionnées, il est préférable de maintenir le nombre d'acteurs au minimum. Le modèle « à une partie » selon lequel **une entreprise prend en charge à la fois les systèmes énergétiques et leur financement**, s'est avéré plus efficace que le modèle « à deux parties » dans lequel une institution de microfinance travaille en collaboration avec une entreprise technologique.

### Pourtant, on a plutôt tendance à penser que lier trop étroitement la fourniture d'équipements et la prestation de services financiers fait courir le risque à l'IMF de voir ses crédits non remboursés si l'équipement ne donne pas satisfaction ?

C'est précisément pour cette raison que les modèles à prestataire unique ont plus de chances de succès ! Parce que l'institution qui accorde le crédit exerce un contrôle sur la qualité des équipements. Les meilleurs exemples sont les champions du domaine : *Grameen Shakti*, mais aussi *Emprenda* en Argentine. Dans la plupart des cas, l'institution financière démarre le projet en collaborant avec un partenaire technologique mais par la suite, elle prend progressivement de plus en plus de responsabilités sur le versant technologique.

Il est essentiel d'accorder **une place importante au service**. Les expériences sur le terrain ont montré que ce ne sont guère des composants défectueux qui constituent un obstacle majeur à la réalisation de projets d'électrification, mais plutôt la mauvaise qualité de l'installation, de la formation et de la maintenance.

En principe, l'attention doit être portée sur les **besoins réels des clients**. Paradoxalement, les attentes mêmes suscitées par le système solaire domestique, qui combine de façon attrayante protection de l'environnement et réduction de la pauvreté, constituent souvent un obstacle. En effet, une connexion au réseau peut en certaines circonstances améliorer les conditions de vie des clients de manière plus efficace et plus abordable qu'un système solaire domestique. La neutralité technologique est donc un principe central pour les travaux de *MicroEnergy International*.