

BURKINA FASO



185^e
sur 193 pays
au classement
IDH*

74 %
de la population n'a pas accès à l'électricité

*source : Ministère de l'énergie et des mines - 2023

POUR QUI ?



Des populations en précarité énergétique

Faute d'accès au réseau électrique et au gaz, la majorité des Burkinabès utilisent des équipements d'éclairage et de cuisson rudimentaires qui ont un impact dramatique sur :

- la santé (fumées nocives et particules fines)
- l'environnement (l'utilisation du bois et du charbon de bois comme combustible aggrave la déforestation)
- le budget (les piles, le kérosène et le charbon de bois sont de plus en plus chers).

Les femmes sont les premières victimes puisqu'elles sont chargées de la cuisine (inhalation, fatigue) et de l'approvisionnement en combustible (longues marches).

QUOI ?



Un accès à une énergie moderne et économique

Depuis 2012, NAFA NAANA facilite l'accès des plus vulnérables à des équipements de cuisson, d'éclairage modernes, robustes, fiables et économiques, qui :

- ✓ améliorent les conditions de vie et de travail
- ✓ réduisent les dépenses des familles
- ✓ participent à une meilleure qualité de l'air en réduisant les émissions polluantes.

ENJEUX PRIORITAIRES

ÉNERGIE PROPRE ET ABORDABLE

ADAPTATION AUX CHANGEMENTS CLIMATIQUES

INCLUSION ÉCONOMIQUE ET SOCIALE

ÉMANCIPATION DES FEMMES



COMMENT ?

Une gamme diffusée au dernier kilomètre

L'équipe a sélectionné des équipements avec les bénéficiaires, puis développé une gamme étoffée pour répondre à l'évolution de leurs besoins.

Pour rendre accessibles ces équipements à tous, y compris les plus isolés, elle a développé un réseau de revendeurs franchisés et des partenariats avec des associations, des organisations de microfinance, des groupements de femmes, etc.

Elle forme les revendeurs, réalise des séances de sensibilisation sur l'impact de ces équipements d'éclairage et de cuisson, offre des facilités de paiement et un SAV de qualité.

AVEC QUI ?

Une équipe en marche vers la pérennité

NAFA NAANA, créée par Entrepreneurs du Monde, est aujourd'hui une SAS de droit burkinabè.

Elle bénéficie de l'appui technique et financier des experts d'Entrepreneurs du Monde jusqu'à ce qu'elle soit viable et autonome dans un contexte stable : mission sociale, gestion, ventes, marketing, gouvernance, etc.

IMPACT



“ J’ai pu élargir mon offre et embaucher 4 voisines

J’ai essayé plusieurs activités, comme la coiffure et la transformation du mil, mais je cherchais une activité plus rentable qui allait vraiment m’aider à sortir ma famille de l’angoisse du lendemain. Alors, je me suis engagée dans la restauration.

Pendant longtemps j’ai cuisiné au bois. Et puis, j’ai pu acheter un réchaud à gaz et une consigne avec des facilités de paiement. Ce réchaud me facilite le travail, il est rapide, propre et de qualité. Cela m’a beaucoup aidée car j’ai pu élargir mon offre : aujourd’hui, dès 6 zh, je fais des gâteaux avant de cuisiner les repas (tôt, riz, benga, babenda).

Actuellement, j’emploie 4 femmes et mes voisins aussi sont contents : je ne les gêne plus avec la fumée comme je le faisais du temps où je cuisinais au bois. Je suis très contente et je soutiens mon mari pour les charges familiales (nous avons 4 enfants) et à épargner.

Catherine TASSEMBEDO



	2024	Objectifs 2025
Équipements vendus	3 045	3 500
Familles bénéficiaires	2 602	3 000
Bénéficiaires totaux	13 010	15 000
Salariés	15	17
Chiffre d'affaires	78 M FCFA (119 K€)	82 M FCFA (125 K€)
Viabilité opérationnelle*	55 %	59 %

* au 31/12



3 045
familles
équipées



2 245 t
de bois
sauvées



1 840 t
de CO₂
évités



Difficultés rencontrées

Le contexte économique, sécuritaire et politique a généré :

- ✓ Des difficultés de déplacement entraînant le ralentissement de la distribution, des ventes, et du chiffre d'affaires de Nafa Naana.
- ✓ Une aggravation de la pauvreté qui amène les plus vulnérables à considérer l'investissement dans des équipements d'énergie comme une dépense moins prioritaire.
- ✓ Une rupture des relations diplomatiques conduisant à l'arrêt des financements publics internationaux et donc à une réduction de l'équilibre financier de Nafa Naana.

Par ailleurs, Nafa Naana, comme d'autres, a aujourd'hui des difficultés à vendre ses crédits carbone, pourtant évalués rigoureusement et homologués par le Gold Standard.



Actions menées pour les amortir

Loin de baisser les bras, l'équipe a réagi en focalisant ses efforts sur 3 axes :

- ✓ Restructuration : fermeture des boutiques relais en province pour limiter les risques sécuritaires (équipe et stock) et recentrage de l'équipe.
- ✓ Partenariats locaux renforcés : pour compenser la réduction de son équipe dans les zones sensibles, NAFA NAANA a noué 9 nouveaux partenariats de distribution avec des organisations moins exposées aux risques dans ces zones (associations, groupements, etc). Cette avancée porte à 42 le nombre de partenaires actifs, ce qui garantit une couverture géographique optimale.
- ✓ Diversification des activités pour allier durablement mission sociale et viabilité. Ex: réponse à des appels d'offres publics ou privés en lien avec la mission de Nafa Naana, prestation de services qui valorise l'expertise de Nafa Naana (étude sur utilisation de foyers améliorés, émission de CO2, etc).

PERSPECTIVES 2025



Finaliser la redynamisation de la gamme et des canaux de distribution

Nafa Naana va étoffer sa gamme de produits. Elle teste notamment l'intérêt et l'utilisation de nouveaux réchauds de cuisson, de kits d'éclairage solaire plus puissants mais aussi de ventilateurs solaires, devenus essentiels pour vivre et travailler dans ce pays terriblement impacté par le réchauffement climatique.

L'équipe poursuit aussi la redynamisation de son réseau de distribution : elle continue de nouer de nouveaux partenariats avec différents types d'organisations implantées au plus près de communautés isolées, pour pouvoir continuer de les servir, malgré l'insécurité ambiante.



Améliorer le suivi des bénéficiaires

Dans un contexte assez difficile, Nafa Naana, fait preuve d'inventivité pour garder le contact avec les utilisateurs de ses produits : visites terrain quand cela est possible, usage des réseaux sociaux et des canaux téléphoniques pour faciliter les échanges. Elle va notamment se doter d'un outil de CRM pour mieux suivre l'utilisation des équipements vendus et améliorer le service après-vente.

CONTACTS



Sid Mohamed Kabre
Responsable du programme
sidmohamed@nafanaana.org



Solène Renaudin
Chargée de finance carbone
solen.renaudin@entrepreneursdumonde.org

PARTENAIRES

