

## Etape 3 :

### *Dimensionnement de modèles économiques pour l'instrument financier à créer*

Auteur et mandataire : Dominique TRAORE,  
Mandant : Dominique LESAFFRE, Responsable Géographique SIDI Mali

#### Rappel des objectifs de l'Etape 3

1. Identification du profil de la demande de financement et de ses spécificités et contraintes en matière de capacité d'endettement et de règlement.
2. Identification du profil des ressources mobilisables.
3. Conception du schéma global de financement (quelle instrumentation retenue) et du dispositif financier retenu

**Septembre 2010**

## **Résumé** : *Lignes directrices*

Après un diagnostic général de la situation de l'énergie au Mali, « *le Rapport d'Etape 1* » a proposé en conclusion les différents scénarii de systèmes financiers identifiés suivants :

### **1. Appui à une initiative locale par un financement à crédit ou par subvention :**

Appui direct par un prêt d'une Institution Financière ou d'une Institution de Microfinance (IMF), ou subvention d'une ONG ou d'un organisme de coopération internationale à un ou des projets identifiés.

### **2. Appui à un programme mis en œuvre par une IMF locale**

Description du programme et des implications stratégiques et opérationnelles, ainsi que la vérification de l'existence d'opportunités.

### **3. Intermédiation via une Institution Financière à vocation sociale**

Une IF à vocation sociale met en place un instrument d'intermédiation financière pour la diffusion de l'énergie solaire.

### **4. Création d'un instrument local d'intermédiation financière pour la diffusion des énergies renouvelables en milieu rural**

Création d'un fonds indépendant, en dehors des Institution Financières existantes.

Le premier scénario reviendra à une intervention au coup par coup, avec son corollaire de difficultés de gestion (surtout en temps) de la prise de décision pour une efficacité maximale. Il y a des risques importants que l'impact d'une telle procédure demande une longue période avant de se faire sentir sur le développement des Energies Renouvelables.

Les deux scénarii qui suivent sont intéressants, ils feront l'objet de la deuxième hypothèse de cette étude ; elle sera adossée à l'obtention d'une ligne de crédit.

Pour les contraintes de la réglementation, le quatrième scénario a été retenu comme première hypothèse, car elle est la plus adaptée aux objectifs du programme, pour peu que ses conditions de création (pool d'actionnaires, agrément et disponibilité d'un fonds de démarrage) soient remplies. On pourra d'ailleurs y appliquer les modalités d'intervention des trois autres scénarii.

Cependant, pour que chacune des hypothèses puisse être mise en pratique, il faudra que ceux qui seront chargés de son exécution puissent rapidement nouer des partenariats très forts avec des structures existantes.

## SIGLES ET ABBREVIATIONS

AE	Alternatives Energétiques
AER	Autorisations d'Electrification Rurale
AMADER	Agence Malienne pour le Développement de l'Energie Domestique et de l'Electrification Rurale
AOPP	Centre d'Appui à la Microfinance et au Développement
APBEF	Association Professionnelle des Banques et Etablissements Financiers
AREED	African Rural Energy Entrepreneurship Development
BCEAO	Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest
BM	Banque Mondiale
BMS	Banque Malienne de Solidarité
BNDA	Banque Nationale de Développement Agricole
BTP	Bâtiments et Travaux Publics
CAMIDE	Centre d'Appui à la Microfinance et au Développement
CCS/SFD	Cellule de Contrôle et de Suivi des Systèmes Financiers Décentralisés
CSLP	Cadre Stratégique de Lutte contre la Pauvreté
CSRP	Cadre Stratégique pour la Croissance et la Réduction de la Pauvreté
CT	Collectivité Territoriale
CVECA	Caisse Villageoise d'Epargne et de Crédit Autogérée
DEA	Développement & Energie en Afrique
DNCT	Direction Nationale des Collectivités Territoriales
ED	<b>Energie Domestique</b>
EDF	<b>Energie de France</b>
EnDev	Energizing Development
<b>ENR</b>	<b>Energie Renouvelable</b>
ER	<b>Electrification Rurale</b>
FCFA	<b>Franc de la Communauté Financière d'Afrique</b>
FER	<b>Fonds d'Electrification Rurale</b>
FRES	<b>Foundation for Rural Energy Services</b>
GIE	Groupement d'Intérêt Economique
GTZ	Coopération Allemande
IDS	Immigration Développement Sahel
IF	Institution Financière
IFADER	Instrument de Financement de l'Accès Durable aux Energies Renouvelables
IMF	Institution de Micro Finance
KFW	Kredit Anstalt fur Wiederaufbau
MATCL	Ministère de l'Administration Territoriale et des Collectivités Décentralisées
MFC	Mali Folke Center
NTIC	Nouvelle Technologie de l'Information et de la Communication
OCB	Organisation Commune de Base
ONG	Organisation (ou Organisme) Non Gouvernemental(e)
PACT-ELCOM	Programme d'Appui aux Collectivités Territoriales-Electrification Communale
PANM	Plan d'Action National de la Microfinance
PCASER	Projet de Candidatures Spontanées d'Electrification Rurale
PCI :	Projets de Coopération Internationale
PDASB :	Projet Energie Domestique et Accès aux Services de Base en milieu rural
PIB	Produit Intérieur Brut
PME/PMI	Petite et Moyenne Entreprise / Petite et Moyenne Industrie
PNDE :	Plan National Directeur d'Electrification
<b>PNUE</b>	<b>Programme des Nations Unies pour l'Environnement</b>
PPER	Projet Prioritaire d'Electrification Rurale
PPP	Partenariat Public Privé
PRODER	Programme Décennal d'Electrification Rural
PV	Photo Voltaïque
REF	Rural Energy Foundation au Mali
REPIC	<i>Renewable Energy &amp; Energy Efficiency Promotion in International Cooperation</i>
SFD	Système Financier Décentralisé
SIDI	Solidarité Internationale pour le Développement et l'Investissement
SPF :	Systèmes Photovoltaïques Familiaux
SSD:	Sociétés de Services Décentralisés
UE	Union Européenne
UEMOA	Union Economique et Monétaire Ouest Africaine
WS	Wirz Solar
YK	Yeleen Kura

## Table des matières

### **Résumé** : *Lignes directrices*

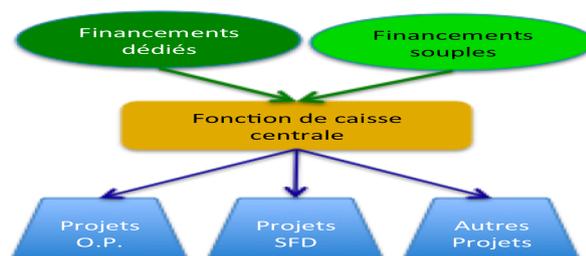
1.	CONTEXTE GENERAL .....	6
1.1.	Environnement réglementaire et encadrement du secteur .....	6
1.2.	Environnement socioéconomique.....	7
1.2.1.	Le contexte du pays ( <i>source : BCEAO</i> ).....	7
1.2.2.	L'environnement bancaire .....	9
1.2.3.	Le Cadre Stratégique de Lutte contre la Pauvreté .....	9
1.3.	Le secteur de la Microfinance .....	10
1.3.1.	Evolution générale .....	10
1.3.2.	Taux de pénétration .....	10
2.	ETUDE DE MARCHE.....	11
2.1.	Les difficultés rencontrées par les institutions existantes.....	11
2.2.	Les difficultés rencontrées par les promoteurs du secteur des énergies renouvelables dans l'accès au secteur financier.....	11
2.3.	Problématique .....	12
2.4.	La mise en place d'une Institution Financière pour le développement pérenne de l'énergie solaire.....	13
2.4.1.	Avantages comparatifs des modalités de financement .....	13
2.4.2.	Besoins de financement par catégories d'acteurs .....	17
2.5.	Evaluation du marché .....	18
2.5.1.	Dimensionnement du modèle économique de l'instrument financier .....	24
3.	HYPOTHESE 1 : Création d'un Système Financier Décentralisé (SFD) .....	28
	L'« Instrument de Financement de l'Accès Durable aux Energies Renouvelables » (IFADER).....	28
3.1.	Introduction .....	28
3.2.	Dispositif global à mettre autour du financement .....	29
3.3.	Organisation de la structure de financement de l'énergie solaire.....	30
3.4.	Concours de l'IFADER : .....	31
3.5.	Taux d'intérêt sur le crédit : .....	33
3.6.	Dépôts de la clientèle.....	33
3.7.	Emprunts.....	34
3.8.	Bailleurs et Refinanceurs potentiels de IFADER.....	34
3.9.	Autres instruments et services financiers .....	40
3.10.	Organisation de la société :.....	41

3.11.	Projections financières retenues .....	41
3.11.1.	Modalités d'intervention en dehors du siège .....	41
3.11.2.	Programme de dépôts .....	41
3.11.3.	Programme de crédits .....	42
3.11.4.	Les Investissements : .....	47
3.11.5.	Prévisions de Comptes d'Exploitation : .....	47
i.	Frais de personnel .....	47
ii.	Autres Frais généraux .....	48
iii.	Coût des ressources .....	49
iv.	Dotations et Provisions .....	49
v.	Chiffre d'Affaires (en FCFA) .....	50
vi.	Comptes d'Exploitation Prévisionnels (en FCFA) .....	50
3.11.6.	Bilans Prévisionnels : (en FCFA) .....	51
3.11.7.	Ratios prudentiels : .....	51
4.	HYPOTHESE 2 : Mise en place d'une fonction de financement dans une Institution Financière existante .....	52
4.1.	Introduction .....	52
4.2.	Modalités pratiques de mise en place : .....	52
4.2.1.	Négociation de lignes de crédit .....	52
4.2.2.	Conventions de partenariat .....	54
4.2.3.	Les produits concernés par la ligne de crédit .....	59
4.2.4.	Organisation de la structure de financement de l'énergie solaire .....	60
4.3.	Projections financières retenues .....	60
4.3.1.	Programme de crédits .....	60
4.3.2.	Solde prévisionnel des Ressources et des Emplois .....	62
4.3.3.	Les Investissements : .....	62
4.3.4.	Prévisions de Comptes d'Exploitation : .....	63
i.	<i>Frais de personnel</i> .....	63
ii.	<i>Autres Frais généraux</i> .....	63
iii.	<i>Coût des ressources (en FCFA)</i> .....	64
iv.	<i>Dotations et Provisions</i> .....	64
v.	<i>Chiffre d'Affaires (en FCFA)</i> .....	65
vi.	<i>Comptes d'Exploitation Prévisionnels (en FCFA)</i> .....	65
4.3.5.	Bilans Prévisionnels : (en FCFA) .....	66

# 1. CONTEXTE GENERAL

L'Instrument Financier à concevoir dans cette étude doit prendre en compte :

1. L'identification du profil de la demande de financement et de ses spécificités et contraintes en matière de capacité d'endettement et de règlement.
2. L'identification du profil des ressources mobilisables.
3. La conception du schéma global de financement (quelle instrumentation retenue) et du dispositif financier retenu en tenant compte du fait que la proposition à formuler du système de financement présentera schématiquement la configuration suivante :



Il doit donc en conséquence se présenter comme un schéma global de financement (quelle instrumentation retenue) avec un dispositif financier retenu.

Chaque besoin de financement comporte des spécificités qui doivent être correctement appréhendées pour concevoir des dispositifs pérennes et adaptés à la demande. On peut distinguer deux grandes logiques auxquelles devra pouvoir répondre le dispositif de financement :

- Financement par transfert (dotation, subvention). Les ressources annuelles nécessaires doivent être régulièrement réalimentées ;
- Financement sur prêt, bonifié ou non. Selon cette logique, les coûts nets nécessitant un ré abondement annuel correspondent aux coûts de gestion et aux charges induites par la bonification. Les fonds correspondants sont partiellement réalimentés par l'activité économique induite par leur mobilisation.

## 1.1. Environnement réglementaire et encadrement du secteur

La réglementation applicable aux Systèmes Financiers Décentralisés (SFD) du Mali est celle de l'ensemble des Etats de l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA). Les textes de la loi-cadre portant réglementation des institutions d'épargne et de crédit ont été adoptés par le Conseil des Ministres de l'UEMOA en décembre 1993. Au Mali, la loi n°94-040 du 15 août 1994 et son Décret d'application n° 94-302/P-RM du 20 septembre 1994 régissent les activités de ces institutions.

En mars 1998, afin d'instaurer un meilleur suivi et contrôle des SFD, la BCEAO a complété le dispositif réglementaire en édictant des instructions relatives aux ratios prudentiels et aux normes de production de l'information financière par les SFD, qui leur fait obligation de produire un rapport annuel d'activités dans un délai maximum de six mois après la clôture de l'exercice.

Trois dispositions sont applicables, à ce jour, en fonction de la nature des institutions :

- Les institutions mutualistes ou coopératives d'épargne et de crédit, leurs unions, fédérations ou confédérations, doivent solliciter un agrément auprès du Ministère chargé des Finances ;
- Les groupements d'épargne et de crédit, à caractère coopératif ou mutualiste sont exclus du champ d'application de la loi mais peuvent solliciter une reconnaissance ;
- Les structures ou organisations d'épargne et de crédit non constituées sous forme mutualiste ou coopérative doivent signer une convention cadre pour une durée maximale de cinq (5) années renouvelable.

## 1.2. Environnement socioéconomique

### 1.2.1. Le contexte du pays (source : BCEAO)

En 2009, année au cours de laquelle l'économie mondiale a enregistré un recul de près de 0,8% contre une progression de 3% en 2008, du fait de la dégradation continue de l'environnement financier mondial associée à un effondrement de la confiance des ménages et des milieux d'affaires qui ont miné la demande intérieure à travers le monde.

L'activité économique dans les Etats membres de l'UEMOA a souffert de cette conjoncture défavorable, à travers le ralentissement de la demande étrangère qui a entraîné une baisse de performance dans les secteurs tournés vers l'extérieur, la faiblesse des cours des principaux produits d'exportation et une régression des flux d'entrées de ressources.

Toutefois, elle a été soutenue par les résultats relativement satisfaisants de la campagne agricole 2009/2010, la poursuite de la mise en œuvre des programmes de réalisation d'infrastructures et l'exécution, par l'ensemble des Etats membres, de programmes économiques et financiers appuyés par les partenaires au développement. Le taux de croissance du PIB, en termes réels, ressortirait à 2,7% pour l'année 2009, contre une prévision initiale de 4,7% et une réalisation de 3,9% en 2008.

L'inflation s'est inscrite en recul sensible au cours de l'année 2009, le niveau général des prix à la consommation s'étant accru au rythme de 1,1% en 2009, en net ralentissement par rapport au taux de 7,4% enregistré l'année précédente.

Le Mali (état membre de l'UEMOA) est un pays sahélien enclavé disposant d'un vaste territoire de plus de 1,2 millions de Km<sup>2</sup> dont environ 60% situés en zone aride ou désertique le rendent dépendant des aléas climatiques. Avec une population estimée à 13 millions d'habitants, la densité est de 11 habitants au kilomètre carré.

Le taux de croissance démographique se situe autour de 2,8 % par an, avec des différences importantes entre le milieu rural (1,6 %) et le milieu urbain (4,5%). L'urbanisation est soutenue par un exode rural fort résultant de conditions de vie et de revenus insatisfaisants dans les campagnes. Les régions de Gao et de Kidal au nord, dont le déficit alimentaire est chronique, ont les plus forts taux de population urbaine (autour de 42%)<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Source DNSI.

Le secteur agricole (agriculture, élevage et pêche) emploie 83% des actifs occupés et représente quant à lui entre 35% et 45 % du PIB selon les années contre environ 39% pour le secteur tertiaire, en particulier le commerce qui relève encore en grande partie de l'économie dite informelle.

L'économie malienne, malgré un léger ralentissement lié aux contre-performances du commerce extérieur, a enregistré un taux de croissance réel appréciable de 4,2% en 2009, après 5,0% un an plus tôt, en liaison avec la bonne tenue des branches de l'agriculture, des mines et des BTP. En outre, la production nationale a tiré profit de la hausse des investissements dans les principaux secteurs moteurs de la croissance.

Ainsi, le secteur primaire a connu une croissance en volume de 5,7%, en raison essentiellement de la hausse de la production de céréales et de coton. En particulier, la production de riz a atteint deux millions (2 003 040) de tonnes, soit un rebond de 24,6% par rapport à la campagne 2008/2009. Cette bonne performance a été induite par la reconduction de « l'Initiative Riz » et son extension à d'autres spéculations, telles que le maïs et le blé. Le secteur secondaire a, quant à lui, renoué avec une croissance positive (+2,2%), en liaison avec les performances enregistrées dans la production de l'énergie électrique et de l'eau, ainsi que dans les bâtiments et travaux publics.

Au niveau du secteur tertiaire, une croissance de 4,2% a été obtenue, principalement sous l'impulsion des transports et télécommunications.

En 2009, une décélération du rythme de progression des prix a été enregistrée, en rapport avec le reflux des prix des carburants et des produits alimentaires importés, ainsi que la bonne récolte de céréales de la campagne agricole 2008/2009. En moyenne annuelle, le taux d'inflation s'est fixé à 2,2% contre 9,2% en 2008.

Le profil global des finances publiques s'est dégradé, traduisant une hausse des dépenses plus importante que celle des recettes. En effet, les recettes budgétaires sont estimées à 724,7 milliards en 2009, en accroissement de 117,4 milliards par rapport à 2008, sous l'effet principalement d'une consolidation des recettes fiscales (+104,9 milliards). Quant aux dépenses totales et prêts nets, évalués à 1.057,4 milliards, ils sont en augmentation de 229,2 milliards, du fait essentiellement de la progression de 96,6 milliards des dépenses d'investissement et de 122,0 milliards des dépenses courantes. Ainsi, le solde budgétaire global, base engagements et hors dons, est ressorti déficitaire de 332,7 milliards, soit 7,8% du PIB, en 2009 contre un déficit de 220,9 milliards, ou 5,6% du PIB, un an auparavant.

Au niveau des comptes extérieurs, le déficit de la balance des transactions courantes, hors dons, a décliné de 140,3 milliards en 2009, pour s'établir à 360,9 milliards, soit 8,5% du PIB, contre 12,8% du PIB en 2008, suite au reflux des importations, ainsi qu'à la bonne tenue des exportations d'or.

La situation monétaire est marquée par une progression de 14,4% de la masse monétaire, par rapport à son niveau de fin 2008, reflétant principalement l'évolution des avoirs extérieurs nets, qui se sont consolidés de 239,6 milliards, pour s'établir à 736,0 milliards à fin décembre 2009. Le crédit intérieur a connu une baisse de 12,2%, traduisant l'amélioration de 132,7 milliards de la position nette créditrice du Gouvernement. En revanche, les crédits à l'économie ont enregistré une progression de 10,4%.

### 1.2.2. L'environnement bancaire

En 2010, le secteur financier bancaire au Mali est constitué de treize banques commerciales et trois établissements financiers<sup>2</sup>. Les treize banques comptaient plus de 120 guichets répartis dans les 9 régions administratives du pays dont le tiers dans le district de Bamako<sup>3</sup>, ce qui représente un guichet pour environ 134 000 habitants. Elles enregistraient, à fin 2009, un encours total de crédits à l'économie de l'ordre de 820 milliards de FCFA dont 10,8% comptabilisés en crédit en souffrance<sup>4</sup>; il s'agit principalement de crédits à court terme (environ les deux tiers).

Diverses analyses sur le secteur mettent en évidence que les banques manquent de ressources à long terme et arrivent souvent à la limite du ratio autorisé en terme de transformation du passif à court terme en actif à plus long terme. Ne pouvant compter sur les ressources longues du secteur fragile des assurances, elles recourent peu à l'emprunt obligataire dont le coût renchérit celui du crédit.

Il est affirmé que le secteur bancaire malien intervient de plus en plus dans le financement des petites et micro-entreprises sans que l'on puisse pour autant en mesurer la réelle ampleur.

### 1.2.3. Le Cadre Stratégique de Lutte contre la Pauvreté

Un premier Cadre Stratégique de Lutte contre la Pauvreté (CLSP) avait été adopté par le gouvernement malien pour la période 2002/2006. Sur la base de l'évaluation de ses résultats, un Cadre Stratégique pour la Croissance et la Réduction de la Pauvreté (CSCR), dit CSLP 2<sup>ème</sup> génération, a été élaboré pour la période 2007-2011. Ce document constitue maintenant un cadre de référence des politiques et stratégies à moyen terme et le principal outil de négociation avec les partenaires techniques et financiers.

En vue de l'atteinte des objectifs du CSLP II, trois grands axes d'orientation stratégique ont été retenus: (i) le développement du secteur productif, (ii) la poursuite et la consolidation des réformes structurelles, et (iii) le renforcement du secteur social.

Le développement du secteur financier est défini comme l'un des axes prioritaires d'intervention pour accompagner le premier axe d'orientation stratégique. Il est donc envisagé de poursuivre et consolider les réformes et les actions visant l'amélioration de la viabilité, de la performance et de la compétitivité du secteur financier. Plus spécifiquement, le soutien au développement de la microfinance s'envisage par : (i) la mise en œuvre du plan d'action 2005-2008, (ii) la prise en compte du plan d'action opérationnel des conclusions de la rencontre du Chef de l'Etat avec l'ensemble des intervenants du secteur de la microfinance en Mars 2006 et (iii) la mise en place d'un groupe sectoriel de travail en charge du suivi de la mise en œuvre du volet microfinance.

---

<sup>2</sup> Les treize banques sont : Banque Malienne de Solidarité, Banque Internationale du Mali (BMS), la Bank of Africa (BOA), Ecobank, la Banque Atlantique du Mali (BAM), la Banque de l'Habitat du Mali (BHM), la Banque Commerciale du Sahel (BCS), la Banque de Développement du Mali (BDM), la Banque Internationale pour le Commerce et l'Industrie du Mali (BICIM), la Banque Régionale de Solidarité (BRS-Mali), la Banque Sahélo Saharienne pour l'Industrie et le Commerce (BSIC), la Banque Nationale pour le Développement Agricole (BNDA), la Banque pour le Commerce et l'Industrie (BCI).

Les quatre établissements financiers sont : le Fonds de Garantie Hypothécaire du Mali, Equipbail Mali, la Société Malienne de Financement.

<sup>3</sup> Source : APBEF

<sup>4</sup> Source : BCEAO

On notera que le plan opérationnel des conclusions de la rencontre avec le Chef de l'Etat s'insère pleinement dans le PANM 2005-2008.

Par ailleurs, dans le cadre de problématiques spécifiques, le développement rural et l'émergence d'un entrepreneuriat féminin (en lien avec des questions de genre) en particulier, il est envisagé de promouvoir des outils spécifiques et novateurs (fonds de garanties, ligne de crédit, programmes d'aide incitatrice...) et le développement de réseaux de proximité pour développer l'accès au financement.

### 1.3. Le secteur de la Microfinance

Les données sur les IMF à fin 2008 sont présentées ci-après, et se basent sur les informations produites par le rapport de l' « Etude portant sur la situation du secteur de la micro finance au Mali, par Bernard de Boischevalier – SIDI et Boukary Barry – Kene Conseils, décembre 2009 »

#### 1.3.1. Evolution générale

Un secteur diversifié, riche de 132 institutions pour près de 1 500 unités de base constituant à la fois une force mais aussi une faiblesse par son caractère éparpillé. D'ailleurs, il faut déjà savoir que seuls 58 d'entre elles arrivent à fournir les informations demandées par la CCS/SFD (Cellule de Contrôle et de Suivi des Systèmes Financiers Décentralisés), organe de contrôle du Ministère chargé des Finances.

L'évolution sur trois ans vue au travers de quelques indicateurs, est la suivante:

Rubriques	2006	2007	2008
Sociétariat - clients	835 071	934 932	1 006 151
Emploi direct ( <i>millions de francs CFA</i> )	2 672	3 129	3 164
Ressources mobilisées ( <i>millions de francs CFA</i> )	* 83 453	95 026	100 095
Emprunts des SFD ( <i>millions de francs CFA</i> )	26 896	29 279	35 224
Dépôts des membres ( <i>millions de francs CFA</i> )	* 38 340	43 088	48 253
Nombre de crédits distribués	350 695	403 381	492 749
Montant des crédits distribués ( <i>millions de francs CFA</i> )	56 916	74 891	79 701
Encours de crédits ( <i>millions de francs CFA</i> )*	56 790	65 920	71 383
Taux de dégradation	4,54%	4,37%	6,34%
Résultats d'exploitation ( <i>millions de francs CFA</i> )	1 127	1 428	1 360

Source : Etude portant sur la situation actuelle du secteur de la micro finance au mali, par Bernard de Boischevalier – SIDI et Boukary Barry – Kene Conseils, décembre 2009

#### 1.3.2. Taux de pénétration

Le taux de pénétration des IMF est important. Elles touchent environ 41% des ménages maliens mais avec des disparités considérables selon les régions.

Si le taux de pénétration moyen se situe à ce niveau général élevé, c'est le fait principal de deux régions où il est particulièrement très important : le district de Bamako où 91% des ménages seraient touchés par les IMF et 70% pour la région de Ségou.

## 2. ETUDE DE MARCHE

### 2.1. Les difficultés rencontrées par les institutions existantes

Dans le cadre du financement des activités économiques, les Banques et les Institutions de Microfinance constituent de nos jours les instruments les plus disponibles au Mali. Mais dans ce pays, une très grande proportion de l'activité économique est informelle, avec pour corollaire des informations économiques peu fiables.

Pour avoir des résultats probants, il faut que les *procédures et mécanismes de financement* puissent garantir le suivi, et donc une bonne gestion des ressources acquises grâce aux financements. Cela est possible avec une assistance aux dits projets qui permettrait de s'assurer de leur viabilité effective lors de leur exécution. Cependant, il nécessite la mise en place d'un dispositif de suivi évaluation comportant une structure technique qualifiée dans les aspects « énergies renouvelables » et particulièrement de « l'énergie solaire ».

Malgré les efforts remarquables que déploient les Banques et les Institutions de Microfinance, elles ont des difficultés à disposer de la dite structure technique. La raison principale semble être liée aux coûts que cela engendre.

Cette faiblesse des structures de financement classiques dans le suivi technique rend inadaptées leurs politiques et procédures de gestion de crédits appliquées à la majorité des besoins de développement économique à la base, et par conséquent à la promotion des énergies renouvelables.

Il est donc urgent de trouver des formules de financement adaptées à ce secteur.

### 2.2. Les difficultés rencontrées par les promoteurs du secteur des énergies renouvelables dans l'accès au secteur financier

Au Mali, il existe actuellement une gamme variée de structures et d'outils financiers offrant des prestations en matière d'épargne et de crédit constituant de ce fait une réponse pratique aux besoins de financement des micro-entreprises.

Ces dernières n'arrivent cependant pas à accéder aux crédits classiques à cause du manque de formation de leurs promoteurs et de l'absence de garantie pouvant sécuriser les emplois bancaires. Les établissements de crédit exigent souvent que ces promoteurs :

- se constituent en organisation à statut juridique précis ;
- disposent de garanties réelles ;
- acquièrent une habitude bancaire consistant à être client d'une banque avant de demander un crédit ;
- mettent l'accent sur l'épargne propre et prévoient des apports personnels.

Il faut en plus noter que les petits crédits ne sont pas rentables pour une banque commerciale, vu les coûts élevés des opérations et du suivi.

Par ailleurs, les difficultés rencontrées au cours des années 1980 par les banques de développement, structures traditionnelles de financement du développement rural, des petites

et moyennes entreprises et de l'artisanat, ont contribué à aggraver la stagnation, voire la régression de l'activité économique des pays de l'UEMOA.

Cette situation a rendu plus pressante la nécessité de promouvoir des structures alternatives de financement capables d'assurer la mobilisation de toute épargne (y compris la petite épargne) et la distribution de crédits de proximité (même de faibles montants) pour le développement des énergies renouvelables en milieu rural et urbain. Ainsi pourra se créer une condition nécessaire à l'insertion progressive du secteur informel dans l'économie moderne en rendant l'énergie disponible à tous les niveaux sociaux et de développement.

La réforme de la politique de la monnaie et du crédit intervenue en 1989 a, en partie, tenu compte de cet impératif, en prévoyant notamment de nouvelles dispositions favorables à l'émergence d'institutions financières mutualistes ou coopératives dont les mécanismes d'intervention seraient mieux adaptés aux besoins du monde rural et des couches modestes de la population urbaine.

Cependant, à la date d'aujourd'hui, la présence des institutions financières dans le financement des énergies renouvelables est insignifiante. C'est d'ailleurs un programme du Gouvernement qui assure l'essentiel des efforts de financement du secteur énergie en général avec des actions portant sur les énergies renouvelables. Il s'agit de l'AMADER dont la description technique et les activités sont présentées dans le Rapport d'Etape 1 de l'Etude en cours.

### 2.3.Problématique

Quelle forme d'assistance aux promoteurs du secteur des énergies renouvelables, et particulièrement de l'énergie solaire peut tirer au mieux les enseignements des expériences passées ?

Il faudra que le financement soit accompagné de tout un arsenal de suivi évaluation technique qui permette de mettre en œuvre des actions de soutien aux bénéficiaires, en prenant en compte les caractéristiques spécifiques de l'énergie solaire. Cela demande une structure dont les propriétaires et les acteurs sont des professionnels du secteur pour permettre l'adaptation des solutions aux problèmes rencontrés.

La prise en charge de la structure technique se fera par des subventions jusqu'à ce que les gains en recouvrement par rapport aux structures existantes puissent prendre la relève<sup>5</sup>. Une structure technique indépendante qui travaillerait avec les institutions financières existantes se heurterait aux problèmes suivants :

- . **SFD** : des taux d'intérêts élevés (20 à 27 % par an) sans le coût du suivi-évaluation technique ; cependant, malgré leur présence de proximité, leurs charges mal maîtrisées font que ces forts taux ne leur permettent pas d'être rentables. La prise en charge de la structure technique ne pourra alors se faire que par subvention.
- . **Banques** : difficulté de tenir compte d'une argumentation qui n'inclurait pas de garanties réelles, à cause de leur centralisation et de la réglementation. Par le passé, il

---

<sup>5</sup> Le taux moyen de créances en souffrances dans les banques au Mali est de plus de 10%.

y a eu beaucoup de tentatives de collaboration entre les banques et les structures et procédures mises en place pour permettre des financements en direction de clientèles particulièrement pénalisées par la difficulté d'accès aux services financiers (jeunes diplômés, femmes, artisans, entreprises informelles de plusieurs secteurs, PME/PMI,...). Malgré les fonds de garanties, les conditions spéciales et même les lignes de crédit, elles ont pratiquement toutes échouées à part quelques exceptions de secteurs fortement encadrés.

Or, dans le cadre de ce projet, il s'agit de trouver les moyens d'accéder aux services financiers de clients du secteur des énergies renouvelables qui est très peu et/ou mal encadré.

## **2.4. la mise en place d'une Institution Financière pour le développement pérenne de l'énergie solaire.**

### **2.4.1. Avantages comparatifs des modalités de financement**

#### **a) Perception des ruraux selon l'enquête AOPP :**

Le dit rapport indique que les ruraux sont conscients de la nécessité du développement des énergies comme un facteur essentiel pour leur propre développement. En conséquence, les débats suscités par les expériences présentées ont été riches en enseignements parmi lesquels on peut retenir que :

- Les projets d'électrification rurale dans leur conception actuelle ne sont pas à la portée du monde rural, car les conditions et les principes d'intervention ne sont pas adaptés aux réalités des ruraux. Tout paiement mensuel quelque soit le niveau du montant à payer, peut rencontrer des difficultés de recouvrement à une période de l'année, parce que les recettes d'argent sont annuelles pour la plupart des populations rurales ;
- La réussite d'une action collective de fourniture d'éclairage domestique nécessite une gestion transparente avec des coûts raisonnables assortis d'une étude de faisabilité préalable ;
- Le choix du groupe électrogène comme source d'énergie en milieu rural n'est pas durable à cause de son coût d'exploitation (carburant, maintenance, amortissement...)
- L'utilisation des panneaux solaires à usage domestique et public est de plus en plus répandue en milieu rural ;

#### **Les contraintes / difficultés en matière d'accès et d'utilisation de l'énergie solaire :**

- Cout élevé des matériels par rapport au pouvoir d'achat des producteurs agricoles ;
- Non disponibilité des matériels de l'énergie solaire dans les centres ruraux et faible diversification des points de vente ;
- Insuffisance d'information et de connaissance sur les matériels solaires permettant aux ruraux de faire le choix de la bonne qualité ;
- Insuffisance d'organisation autour de la gestion des matériels solaires ;
- Méconnaissance des techniques d'installation et d'entretien ;

- Conditions d'accès des sociétés d'électrification rurale ne sont pas à la portée des ruraux et ne prévoit aucun mécanisme d'appropriation des installations par les clients
- Risque élevé des vols ;
- Moyens financiers insuffisants pour l'achat des matériels ;
- Faible diversification des points de vente.

### **Les Solutions :**

- Sensibiliser, informer et former les paysans et leurs organisations sur la connaissance et l'utilisation des matériels solaires ;
- Recherche de partenaires techniques et financiers ;
- Diversifier et rapprocher les points de vente des matériels solaires aux centres ruraux ;
- Organiser les producteurs agricoles autour de la gestion du matériel solaire ;
- Rendre l'accès facile à un prix à la portée des ruraux ;
- Réfléchir à un système de crédit facilitant l'accès durable à l'énergie solaire, remboursable dans un minimum de 5 ans ;
- Renforcer les capacités des usagers pour une bonne connaissance de la qualité des matériels, l'utilisation et l'entretien de ces matériels ;
- Chercher des lignes de subvention pour faciliter l'accès des plaques aux producteurs ;
- Trouver un mécanisme de financement durable autour de l'énergie solaire.

### **Les dispositifs organisationnels à mettre en place pour faciliter le financement et assurer l'accès aux matériels solaires :**

Pour la promotion de l'énergie solaire, l'AOPP doit s'appuyer sur ses organisations membres et négocier un partenariat avec les structures financières en vue de trouver un mécanisme de financement (ligne de crédit) adapté. Pour cela, le dispositif organisationnel selon l'atelier pourrait être le suivant :

- Etablir un contrat de partenariat entre l'AOPP et les institutions financières pour ses organisations membres ;
- Etablir un contrat entre l'AOPP et chaque membre bénéficiaire ;
- Etablir un contrat entre chaque membre bénéficiaire et ses adhérents ;
- Mettre en place au sein de l'AOPP, un groupe qui s'occupera de la négociation et du suivi des activités :
  - L'identification des besoins,
  - L'achat groupé des matériels,
  - Le recouvrement des crédits.

Selon les participants de l'atelier, pour faciliter l'accès des producteurs aux matériels solaires, les conditions pourraient être les suivantes :

- Pour un investissement individuel, il faut payer une avance de 30% du coût total et le reste payable sur trois (3) à cinq (5) ans ;
- Pour un investissement communautaire, l'avance à payer est de 50% du coût total, le reste payable sur trois (3) à cinq (5) ans ;
- Le paiement doit être annuel, et les échéances de préférence au mois d'avril de chaque année.

## **b) Location**

Dans ce modèle de fourniture d'énergie, le bénéficiaire paie une redevance à l'opérateur de production. Cette redevance est évaluée en fonction des besoins de rentabilité de l'entreprise de fourniture d'énergie. En s'en acquittant, le bénéficiaire a droit à une fourniture régulière, sans se préoccuper des pannes et autres défaillances du système qui sont totalement à la charge du fournisseur ; ainsi, chaque élément d'équipement doit être fonctionnel à tout moment. L'opérateur de production s'occupe de remplacer les éléments défectueux (batteries, panneaux, régulateurs et tout autre élément intervenant dans le système).

Le problème est que ce dispositif qui devait assurer la tranquillité d'utilisation par le bénéficiaire est assez décrié. La principale raison est surtout un manque de communication des opérateurs en direction de leur clientèle ; par ailleurs, ils n'ont pas été tout le temps à la hauteur pour remplacer des batteries hors d'usage ou des éléments défaillants du système, au point que les bénéficiaires ont été obligés parfois d'y faire face.

Les fournisseurs ont actuellement compris la nécessité de donner plus d'explications aux bénéficiaires. Ainsi Yeleen Koura en faisant remplacer des panneaux solaires détruits par la foudre dans les vingt-quatre heures sur un site à plus de 100 km de sa base, a démontré l'avantage que peut revêtir ce procédé. Cette opération a été d'une très bonne publicité pour elle, d'autant plus que les panneaux remplacés avaient été installés il y avait moins de trois mois. A Ségou, quand SDD (Société pour le Développement Durable) de Sébougou n'a pas pu fournir des batteries à ses abonnés, il a réduit les frais d'abonnement mensuel (l'ampoule est passée de 1000 FCFA à 750 FCFA)

Le fournisseur bénéficie d'un avantage à terme qui sera aussi profitable aux bénéficiaires. En effet, le développement des installations individuelles lui permet d'envisager le passage à une installation de type centrale solaire, beaucoup plus performantes que les plaques isolées.

## **c) Prêt**

Les opérateurs ayant tenté d'organiser l'équipement en énergie solaire par des systèmes de crédit se sont heurtés à beaucoup de difficultés :

Seuls les SFD semblent capables de suivre la clientèle rurale, car elle est atomisée et il est très difficile de s'adapter au rythme d'obtention de leurs ressources (globalement annuelles pour des paiements mensuels). La conséquence de ce crédit de proximité est le coût qu'il engendre. Beaucoup d'intervenants ont été bloqués par l'énoncé des taux d'intérêt (entre 1,5 et 2% par mois).

Avec Yeleen Kura, on a évalué ce que représentait les 2% mensuels refusés à Kafo Jiginew par rapport à la redevance.

Avec le tarif de l'abonnement le plus élevé à l'époque des discussions qui se chiffrait à 10 620 FCFA, le tableau ci-après décompose les modalités de calcul des intérêts composés, sur la base d'une mise à disposition mensuelle auprès du client pour payer sa facture.

Mois	Abonnement mensuel	Report de la valeur sur laquelle s'applique l'intérêt mensuel	Valeur mensuelle de l'intérêt au taux de 2% par mois	Cumul du crédit
1	10 620,00	10 620,00	212,40	10 832,40
2	10 620,00	10 832,40	429,05	21 881,45
3	10 620,00	21 881,45	650,03	33 151,48
4	10 620,00	33 151,48	875,43	44 646,91
5	10 620,00	44 646,91	1 105,34	56 372,24
6	10 620,00	56 372,24	1 339,84	68 332,09
7	10 620,00	68 332,09	1 579,04	80 531,13
8	10 620,00	80 531,13	1 823,02	92 974,15
9	10 620,00	92 974,15	2 071,88	105 666,04
10	10 620,00	105 666,04	2 325,72	118 611,76
11	10 620,00	118 611,76	2 584,64	131 816,39
12	10 620,00	131 816,39	2 848,73	145 285,12
<b>Valeurs annuelles</b>	<b>127 440,00</b>		<b>17 845,12</b>	<b>145 285,12</b>

Equivalent en taux d'intérêt annuel : 14%

On constate que l'opération n'a pas pu se conclure pour un taux d'intérêt de 14% qui est excellent pour un SFD. L'enseignement à tirer de cette évaluation est qu'il faut faire très attention à l'énoncé du taux d'intérêt pour des opérations financières de faibles montants. L'évaluation de l'impact réel en terme de montant additionnel à la dépense est plus judicieuse.

En ce qui concerne les banques, elles ont participé à l'installation des fournisseurs d'énergie, et particulièrement dans le cadre du programme AMADER. Cependant, elles rechignent à s'engager dans un secteur qu'elles connaissent mal, et il faut s'attendre à ce qu'elles aient des exigences fortes (notamment en matière de garantie) pour s'y intéresser. Par ailleurs, elles ne pourront jamais gérer des petits recouvrements individuels.

#### **d) Location vente**

Cette pratique rencontre les mêmes difficultés que celles du prêt. Elle se complique encore plus par le fait qu'il faudra que les échéances prennent en compte la durée de vie officielle des équipements qui peut être inférieure à celle de l'utilisation effective qu'un crédit peut prendre en compte.

#### **e) Dons et subventions**

Si les fonds existent, cela peut aider à la mise en place d'infrastructures et au confort des bénéficiaires. Mais il faudra trouver le moyen de faire participer les bénéficiaires au financement des équipements existant ou de nouveaux, pour éviter que dons et subventions ne servent qu'à développer des actions de consommation, pas de développement.

## 2.4.2. Besoins de financement par catégories d'acteurs

### a) Catégories de bénéficiaires

Selon l'AOPP, en milieu rural, la connaissance et / ou l'utilisation de l'énergie solaire se présente en termes de pourcentage des personnes interviewées comme suit :

- Energie Photovoltaïque : 50%
- Centrale multifonctionnelle : 70%
- Chauffe eau solaire : 47%
- Séchoir solaire : 77%
- Four solaire : 50%

Il ressort de ces résultats que les personnes enquêtées connaissent et utilisent l'énergie solaire, mais la non maîtrise des technologies ne leur a pas permis de donner une réponse objective quant à la fiabilité et la disponibilité de ces technologies. N'ayant pas d'idées précises sur le coût des différentes technologies, les réponses données en termes d'accessibilité financière aux ménages, aux usagers productifs individuels, aux groupements des producteurs et aux collectivités, sont confuses.

Beaucoup d'entre elles connaissent les projets d'électrification rurale à travers l'AMADER, YELEN KURA, mais ont tous un point de vue négatif sur les conditions de leur intervention. A travers les commentaires, les personnes interviewées sont tous unanimes sur l'importance du solaire comme source d'énergie potentielle pour le développement du monde rural, mais l'accès aux technologies est limité du fait de leur coût élevé et de leur indisponibilité dans les marchés ruraux.

Les besoins du monde rural ne se limitent pas à ces perceptions. Il serait utile d'encourager le développement et la communication sur les entreprises de production d'électricité relativement importante comme Yéleen Kura ; et ce, d'autant plus que beaucoup les connaissent, mais les perçoivent très mal.

### b) Activités non productives (ou indirectement productives)

Ce sont les **utilisations domestiques** ; elles sont en relation avec l'amélioration des conditions de vie. Elles se divisent en :

#### **Besoins individuels :**

Eclairage,  
Ventilation,  
Chauffe eau,  
Moyens d'information (radio, télévision, internet),  
Charge de batterie et de téléphone portable,  
Son,  
Four solaire

Froid,  
Approvisionnement en eau des personnes et des animaux.

**Besoins communautaires :**

Eclairage des salles de classe, de centre de santé, d'espace public, de lieux de culte,  
Adduction gratuite d'eau potable

*La particularité de ces activités réside dans le fait que la prise en charge des frais et coûts qu'elles nécessitent est assurée par des ressources du bénéficiaire provenant d'autres activités.*

**c) Activités productives (individuelles ou collectives)**

Son et animation  
Froid : fabrique de glace, conservation  
Irrigation dans la production agricole (maraîchage, plantation)  
Approvisionnement en eau des populations et du bétail  
Fournisseurs d'équipements pour le PV et pour l'activité productrice  
Atelier de soudures,  
Transformation et conservation des produits (séchage, four),  
Couveuses,  
Charge batterie,  
Matériels outils  
Charge batterie,  
Blanchissage,  
NTIC.

*Ces activités sont génératrices de revenus propres pouvant être utilisés dans la prise en charge des frais et coûts qu'elles nécessitent.*

**2.5.Evaluation du marché**

*(Potentiel évalué à partir de recensements non exhaustifs d'utilisateurs d'équipements où le solaire peut apporter une alternative à l'énergie fossile dans la zone d'intervention)*

D'après le tableau des types de produits de crédit, les caractéristiques des bénéficiaires potentiels sont les suivantes :

- i. CCT 1 : ce produit, vu son faible coût et les besoins auxquels il se rapporte, est en relation étroite avec la population. Plus cette dernière est importante, plus on trouvera des gens intéressés par ce volet ; en plus il ne nécessite pas de niveau de revenu élevé.
- ii. CCT 2 : les équipements solaires ne créent pas de besoin important en fonds de roulement. Ce produit prend surtout en compte, les besoins des activités liées à la disponibilité de source d'énergie telles que : utilisation d'équipements agricoles et de transformation, ...
- iii. CCT 3 : Dans les cercles qui seront couverts, il existe au minimum entre cinq et dix gros bourgs qui peuvent permettre l'installation de PME/PMI d'électricité. IFADER devra être en mesure de prendre en charge leurs coûts de fonctionnement.

- iv. CMT 1 : il correspond à des besoins plus importants en terme de coût. Les bénéficiaires devront avoir un revenu plus important que dans le cas de CCT 1. Le nombre de prêts prévus dans les perspectives de IFADER en tient compte.
- v. CMT 2 : les équipements collectifs sont évalués en fonction du nombre de communes dans la zone ainsi que des villages à population importante.
- vi. CLT 1 : les sondages effectués ont donné des indications sur les utilisateurs d'équipements agricoles, de transformation et de petites entreprises artisanales dans les différents cercles. IFADER devra s'employer à fournir des solutions alternatives en énergies renouvelables aux moteurs utilisant des carburants fossiles.
- vii. CLT 2 et CLT 3 sont en relation avec les communes et le niveau de revenu de la zone.

A partir de ces informations, IFADER aura pour base de travail les estimations du tableau ci-après.

Evaluation des besoins potentiels de financement en ENR

	Nb	Coût unitaire	Coût (FCFA)
<b>Pourtour Bamakois</b>			
CCT 1	200	150 000	30 000 000
CCT 2	40	1 000 000	40 000 000
CCT 3	10	10 000 000	100 000 000
CMT 1	20	500 000	10 000 000
CMT 2	30	7 500 000	225 000 000
CLT 1	200	2 500 000	500 000 000
CLT 2	10	50 000 000	500 000 000
CLT 3	30	30 000 000	900 000 000
	<b>540</b>		<b>2 305 000 00</b>

<b>Région de Kayes</b>			
<b>Cercle de Kayes</b>			
R/CCT 1	100	150 000	15 000 000
R/CCT 2	20	1 000 000	20 000 000
R/CCT 3	5	10 000 000	50 000 000
R/CMT 1	10	500 000	5 000 000
R/CMT 2	15	7 500 000	112 500 000
R/CLT 1	100	2 500 000	250 000 000
R/CLT 2	5	50 000 000	250 000 000
CLT 3	15	30 000 000	450 000 000
	<b>270</b>		<b>1 152 500 000</b>
<b>Cercle de Kita</b>			
R/CCT 1	50	150 000	7 500 000
R/CCT 2	10	1 000 000	10 000 000
R/CCT 3	3	10 000 000	30 000 000
R/CMT 1	5	500 000	2 500 000
R/CMT 2	8	7 500 000	60 000 000
R/CLT 1	50	2 500 000	125 000 000
R/CLT 2	3	50 000 000	150 000 000
CLT 3	8	30 000 000	240 000 000
	<b>137</b>		<b>625 000 000</b>
<b>Autres cercles de la Région de Kayes</b>			
R/CCT 1	50	150 000	7 500 000
R/CCT 2	10	1 000 000	10 000 000
R/CCT 3	3	10 000 000	30 000 000
R/CMT 1	5	500 000	2 500 000
R/CMT 2	8	7 500 000	60 000 000
R/CLT 1	50	2 500 000	125 000 000
R/CLT 2	3	50 000 000	150 000 000
CLT 3	8	30 000 000	240 000 000
	<b>137</b>		<b>625 000 000</b>

<b>Région de Sikasso</b>			
<b>Cercle de Bougouni</b>			
R/CCT 1	100	150 000	15 000 000
R/CCT 2	20	1 000 000	20 000 000
R/CCT 3	5	10 000 000	50 000 000
R/CMT 1	10	500 000	5 000 000
R/CMT 2	15	7 500 000	112 500 000
R/CLT 1	100	2 500 000	250 000 000
R/CLT 2	5	50 000 000	250 000 000
CLT 3	15	30 000 000	450 000 000
	<b>270</b>		<b>1 152 500 000</b>
<b>Cercle de Sikasso</b>			
R/CCT 1	100	150 000	15 000 000
R/CCT 2	20	1 000 000	20 000 000
R/CCT 3	5	10 000 000	50 000 000
R/CMT 1	25	500 000	12 500 000
R/CMT 2	15	7 500 000	112 500 000
R/CLT 1	100	2 500 000	250 000 000
R/CLT 2	5	50 000 000	250 000 000
CLT 3	25	30 000 000	750 000 000
	<b>295</b>		<b>1 460 000 000</b>
<b>Cercle de Koutiala</b>			
R/CCT 1	100	150 000	15 000 000
R/CCT 2	20	1 000 000	20 000 000
R/CCT 3	5	10 000 000	50 000 000
R/CMT 1	25	500 000	12 500 000
R/CMT 2	15	7 500 000	112 500 000
R/CLT 1	100	2 500 000	250 000 000
R/CLT 2	5	50 000 000	250 000 000
CLT 3	25	30 000 000	750 000 000
	<b>295</b>		<b>1 460 000 000</b>
<b>Autres cercles de la Région de Sikasso</b>			
R/CCT 1	100	150 000	15 000 000
R/CCT 2	20	1 000 000	20 000 000
R/CCT 3	5	10 000 000	50 000 000
R/CMT 1	25	500 000	12 500 000
R/CMT 2	15	7 500 000	112 500 000
R/CLT 1	100	2 500 000	250 000 000
R/CLT 2	5	50 000 000	250 000 000
CLT 3	25	30 000 000	750 000 000
	<b>295</b>		<b>1 460 000 000</b>

<b>Région de Ségou</b>			
<b>Cercle de Niono</b>			
R/CCT 1	100	150 000	15 000 000
R/CCT 2	25	1 000 000	25 000 000
R/CCT 3	10	10 000 000	100 000 000
R/CMT 1	40	500 000	20 000 000
R/CMT 2	25	7 500 000	187 500 000
R/CLT 1	100	2 500 000	250 000 000
R/CLT 2	10	50 000 000	500 000 000
CLT 3	25	30 000 000	750 000 000
	<b>335</b>		<b>1 847 500 000</b>
<b>Cercle de San</b>			
R/CCT 1	34	150 000	5 100 000
R/CCT 2	7	1 000 000	7 000 000
R/CCT 3	2	10 000 000	20 000 000
R/CMT 1	4	500 000	2 000 000
R/CMT 2	5	7 500 000	37 500 000
R/CLT 1	34	2 500 000	85 000 000
R/CLT 2	2	50 000 000	100 000 000
CLT 3	5	30 000 000	150 000 000
	<b>93</b>		<b>406 600 000</b>
<b>Autres cercles de la Région de Ségou</b>			
R/CCT 1	34	150 000	5 100 000
R/CCT 2	7	1 000 000	7 000 000
R/CCT 3	2	10 000 000	20 000 000
R/CMT 1	4	500 000	2 000 000
R/CMT 2	5	7 500 000	37 500 000
R/CLT 1	34	2 500 000	85 000 000
R/CLT 2	2	50 000 000	100 000 000
CLT 3	5	30 000 000	150 000 000
	<b>93</b>		<b>406 600 000</b>

<i>Région de Mopti</i>			
<b>Cercle de Bandiagara</b>			
R/CCT 1	17	150 000	2 550 000
R/CCT 2	4	1 000 000	4 000 000
R/CCT 3	1	10 000 000	10 000 000
R/CMT 1	2	500 000	1 000 000
R/CMT 2	3	7 500 000	22 500 000
R/CLT 1	17	2 500 000	42 500 000
R/CLT 2	1	50 000 000	50 000 000
CLT 3	3	30 000 000	90 000 000
	<b>48</b>		<b>222 550 000</b>
<b>Cercle de Koro</b>			
R/CCT 1	17	150 000	2 550 000
R/CCT 2	4	1 000 000	4 000 000
R/CCT 3	1	10 000 000	10 000 000
R/CMT 1	2	500 000	1 000 000
R/CMT 2	3	7 500 000	22 500 000
R/CLT 1	17	2 500 000	42 500 000
R/CLT 2	1	50 000 000	50 000 000
CLT 3	3	30 000 000	90 000 000
	<b>48</b>		<b>222 550 000</b>
<b>Autres cercles de la région de Mopti</b>			
R/CCT 1	34	150 000	5 100 000
R/CCT 2	7	1 000 000	7 000 000
R/CCT 3	2	10 000 000	20 000 000
R/CMT 1	4	500 000	2 000 000
R/CMT 2	5	7 500 000	37 500 000
R/CLT 1	34	2 500 000	85 000 000
R/CLT 2	2	50 000 000	100 000 000
CLT 3	5	30 000 000	150 000 000
	<b>93</b>		<b>406 600 000</b>
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>2 949</b>		<b>13 752 400 000</b>

## 2.5.1. Dimensionnement du modèle économique de l'instrument financier

### a) **Types**

#### i. **Les Banques :**

Le principal handicap réside dans la réglementation BCEAO qui n'autorise plus de création de banque dans la zone avec moins de dix milliards (10 000 000 000) de FCFA de capital. S'y ajoutent d'autres éléments comme le temps que prend l'obtention d'un agrément (minimum un an), et la situation bancaire au Mali qui dispose déjà de treize banques avec comme corollaire une concurrence vive pour la clientèle solvable, et un délaissement presque généralisé de la catégorie de bénéficiaires objet d'attention dans le présent projet.

A l'exemple de structures déjà existantes qui ont été créées pour s'occuper de secteurs particuliers (agriculture, élevage, solidarité, ...), installer une nouvelle banque risque d'aboutir aux mêmes résultats : l'abandon progressif des premiers objectifs pour mener les mêmes actions que toutes les autres banques commerciales de la place ; cela peut arriver pour différentes raisons, mais en particulier pour les exigences de rentabilité financière.

Il faut en effet souligner que la réglementation bancaire BCEAO n'autorise aucune banque à ne pas respecter les ratios prudentiels de la loi bancaire, et il n'ya quasiment aucune possibilité d'obtenir des dérogations à ce sujet<sup>6</sup>. Cela veut dire qu'aucune banque ne peut porter des projets peu rentables (à plus fortes raison des projets sociaux ou de développement) qui ne se traduiraient pas par une rentabilité financière dans ses états annuels.

La rentabilité économique prend souvent du temps à montrer ses effets (le minimum est sur le moyen terme) ; elle peut même avoir ses effets dans d'autres secteurs.

#### ii. **Les Etablissements Financiers :**

Le crédit bail, le leasing et les fonds d'investissement (jusqu'à un certain niveau) peuvent être pris en charge par les structures bénéficiant de ce statut. Cependant, pour pouvoir en créer, la réglementation en Zone BCEAO impose de les doter d'un capital minimum de trois milliards (3 000 000 000) de FCFA ; en plus, elles ne peuvent pas faire appel à l'épargne publique.

En conclusion, on constate qu'il y a beaucoup d'obstacles pour qu'une banque ou un établissement financier soit l'instrument financier pour le programme sur lequel porte la présente étude,

#### iii. **Les systèmes de microfinance (les Systèmes Financiers Décentralisés –SFD)**

Il existe déjà au Mali deux institutions financières de microfinance qui ont clairement défini dans leur stratégie, le financement du solaire. Il s'agit du CAMIDE et de Nyetaa Finance.

---

<sup>6</sup> Sur cette question, l'expérience de la BMS en la matière est une illustration parfaite : la requête de faire de prêts à des conditions particulières aux démunis n'a jamais été acceptée.

- Le CAMIDE : Le Centre d'Appui à la Microfinance et au Développement

C'est la faitière des Caisses Villageoises d'Épargne et de Crédit Autogérées du cercle de Kayes. Le réseau dispose de près de 20 000 adhérents dont 40 % sont des femmes. Ce sont des agriculteurs, des commerçants, des artisans, des chefs de familles, des groupements de femmes, de jeunes, des Organisations Paysannes, ...

Les CVECA de Kayes ont octroyé plus de 8000 crédits pour atteindre un cumul dépassant un milliard de FCFA. Mais elles ne sont pas uniquement des structures permettant de bénéficier de crédits, elles offrent aussi des services d'épargne, permettant de garder ses économies en lieux sûrs et surtout de mieux gérer sa trésorerie ; ses dépôts ont dépassé 1,3 milliards de FCFA.

Le CAMIDE dispose d'un programme de financement où l'obtention de crédit est liée à l'engagement du bénéficiaire à planter et entretenir des plants d'arbre, avec pour objectif de se développer en reboisant.

Ce SFD a déjà mené une enquête sur les besoins en énergie solaire dans le cercle de Kayes où il est installé. Il a effectué cette opération avec un fabricant italien d'équipements solaires dénommé « Photalia ».

Les conclusions de l'étude ont permis à Photalia de proposer des kits en fonction des besoins exprimés par les enquêtés.

Une part importante des ressources de la région étant liée à l'émigration, le SFD a déjà conclu un accord avec une banque française pour permettre le dépôt de fonds dans ses guichets par les expatriés. La dite banque sera chargée des transferts vers CAMIDE.

Pour faire face à ces besoins de financements nouveaux, le CAMIDE envisage de créer un fonds d'investissement. Ce serait une société anonyme dont les actionnaires seront les caisses du réseau et des partenaires qui souhaiteraient les accompagner. Dans ses souhaits, le CAMIDE pense faire cette opération avec un capital de 10 millions de FCFA. En tenant compte des exigences de la réglementation BCEAO, ce fonds d'investissement qui ne peut être qu'un établissement de crédit sera considéré comme un établissement financier. Le capital proposé ne pourra donc pas satisfaire la clause du 3 milliards de capital minimum.

Cela laissera le choix au CAMIDE de créer une Faitière qui sera une société anonyme avec un statut de SFD. Des négociations pour nouer un partenariat avec cette structure seront plus simples qu'avec un établissement financier.

CAMIDE ne couvre que le cercle de Kayes, mais il fait partie des réseaux de CVECA (Caisses Villageoises d'Épargne et de Crédit Autogérées) du Mali. L'engagement de ces différents réseaux dans cette structure faitière permettra d'élargir très conséquemment la zone d'intervention. En effet, le cercle de Kita sera immédiatement couvert grâce aux CVECA Kita, mais surtout l'importante Zone Office du Niger aussi le sera grâce au CAREC (CVECA Niono) en plus du cercle de San. Par ailleurs les plus gros cercles de production de la Région de Mopti (Djénné, Bankass, Koro et Badiangara) disposent aussi de leur CVECA

- Nyètaa Finance (extrait du rapport d'étape 1)

L'expérience du Mali Folke Center- Nyetaa : soutien à l'entrepreneuriat et à la microfinance dans le secteur de l'énergie solaire.

Le Mali Folke Center- Nyetaa (MFC) est en activité depuis 1999, et fait des ENR un fer de lance pour le développement local. Le MFC travaille à différents niveaux pour le développement de modèles communautaires et entrepreneuriales de diffusion de l'énergie en milieu rural, dans une optique de pérennisation des équipements mis en place.

Le MFC a pris part et porté différents Projets de Coopération Internationale (PCI) ayant trait au développement de l'énergie au Mali :

- Il a réalisé le volet malien du projet Energie & Développement en Afrique (DEA), dans le cadre du programme COOPENER de l'UE pour l'identification et évaluation des impacts des initiatives énergétiques, et l'amélioration des interventions par la gestion de l'information<sup>7</sup>. Outre des ateliers sur la thématique de l'énergie et du développement, MFC a réalisé un catalogue des interventions dans le secteur de l'énergie, et des documents de présentation de la situation et politique énergétique au Mali.
- Le MFC était chargé de l'établissement d'un cadre de dialogue pour la promotion du PPP dans le secteur de l'énergie au Mali, dans le cadre de la Facilité de Dialogue et de Partenariat menée par la GTZ. Ce programme devait créer un cadre de concertation dans le domaine de l'énergie, pour l'accroissement des investissements publics privés.

En parallèle des PCI, depuis les années 2000, le MFC a directement équipé différentes communautés en SPF. Il s'agit souvent de systèmes PV en partie subventionnés, en faveur d'OCB partenaires du MFC. Les technologies PV sont utilisées pour les centres de santé, l'éclairage, la chaîne du froid, l'éclairage public, des systèmes de pompage, des systèmes de charge de batteries. Sur financement danois, 25 villages ont été équipés d'équipements communautaires, et en marge du programme danois, le MFC a effectué une cinquantaine d'installations, financée par des ONG, ou par des acteurs privés.

Dans le cadre d'AREED I, le MFC a été amené à identifier différents acteurs privés du secteur des ENR, et à les aider à élaborer leurs plans d'affaires et à les financer<sup>8</sup> (investissement en capital, crédit de fonds de roulement).

La phase II d'AREED vise à permettre de consolider les projets initiés, et comporte un volet de soutien financier à la demande, par le biais du refinancement d'IMF pour des crédits à l'énergie. Les IMF refinancées proposent des solutions de crédit à l'énergie à leurs membres, en partenariat avec des entreprises de solutions énergétiques, notamment solaire. Cette alliance entre services énergétiques et microcrédit a été identifiée comme la clé du développement du marché des SPF en milieu rural, adossé au modèle *cash&carry sales*, et en dehors des projets d'ER.

---

<sup>7</sup> Le DEA est cofinancé par le Gouvernement Danois à travers l'UNEP Risø Centre et le Gouvernement Hollandais à travers Energy Centre Netherlands (ECN). Le projet a été exécuté de 2005 à 2008 avec six centres de recherche et coopération (Botswana, Ghana, Mali, Sénégal, Tanzanie, Zambie). *Le DEA visait à identifier et évaluer les impacts de développement des initiatives énergétiques, et à partager l'information pour mieux concevoir et améliorer les interventions énergétiques.*

<sup>8</sup> L'appui global fourni par AREED à une entreprise varie généralement entre 20 000 et 120 000 \$US, mais peut parfois atteindre 250 000 \$US. Dès que d'autres partenaires s'impliquent dans l'entreprise, le rôle d'AREED diminue.

Ecobank est partenaire du projet AREED II, et pour chaque FCFA financé par le PNUE, Ecobank finance à la même hauteur. Le PNUE a mobilisé 100 MFCFA sur le Mali, et Ecobank participe à même hauteur.

En 2007, le MFC a monté une société privée de solutions énergétiques, l'entreprise ACCESS Sarl, soutenue dans le cadre du programme AREED I. ACCESS travaille avec l'AMADER dans le cadre de projet PCASER, particulièrement sur l'électrification de Garalo<sup>9</sup>. ACCESS emploie un responsable opérationnel et des techniciens formés au solaire et à d'autres technologies. Le MFC constitue un rapporteur d'affaires pour ACCESS, qui agit dans différentes régions.

Dans le cadre d'AREED II, le MFC travaille avec Nyetaa- Finance (NF) : cette IMF a été créée par le MFC pour allouer des microcrédits pour des activités économiques, et aujourd'hui NF monte un service de microcrédit à l'énergie solaire en lien avec ACCESS et le programme AREED II. ACCESS sera amené à vendre les services physiques liés aux microcrédits de Nyetaa Finance. Depuis lors, la SFD connaît une croissance rapide de ses activités.

MFC et ACCESS font une analyse du besoin du client et proposent un SPF. NF se charge du traitement de la demande de crédit à l'énergie, définit le coût du crédit, et sa durée. Le client achète la solution et rembourse NF. NF paye ACCESS dès l'installation chez le client.

Le MFC, ACCESS et Nyetaa Finance privilégient un montage dans lequel le client est propriétaire du système, ce qui n'est pas le mode d'accès promu par l'AMADER (paiement de redevance mensuelle). Certains clients préfèrent s'endetter auprès de petites structures locales, et être propriétaire du bien.

Malgré sa relative jeunesse, Nyetaa Finances est une SFD très dynamique. Par ailleurs son l'expérience de son équipe est un atout de poids pour éviter des erreurs ayant déjà été commises<sup>10</sup>.

---

<sup>9</sup> par générateur fonctionnant avec un agocarburant, l'huile de pourghère

<sup>10</sup> Cependant, Nyetaa Finance ne semble intéresser que par des négociations avec une structure formalisée. C'est d'ailleurs la raison pour laquelle les Etats financiers et le plan d'affaires de la société ACCESS et NF sont confidentiels et sont disponibles sur demande, en fonction des modalités de partenariat que pourraient établir le MFC et la SIDI.

### 3. HYPOTHESE 1 : Création d'un Système Financier Décentralisé (SFD)

#### L'« Instrument de Financement de l'Accès Durable aux Energies Renouvelables » (IFADER)

##### 3.1. Introduction

Pour différentes raisons et les contraintes de la réglementation, le quatrième scénario présente quelques avantages. On pourra d'ailleurs y appliquer les modalités d'intervention des trois autres scénarii.

Les procédures d'interventions obéiront aux procédures administratives et comptables agréées par le Ministère chargée des Finances, à travers sa Cellule de Contrôle et de Suivi des SFD (CCS/SFD)

Ainsi, le noyau central sera l'Instrument de Financement de l'Accès Durable aux Energies Renouvelables (IFADER). Il aura pour mission :

- i. la négociation de partenariats qui porteront sur :
  - La prise de participation dans les SFD à statut de Société Anonyme (celui que compte créer CAMIDE et Nyetaa Finance disposant déjà de ce statut),
  - La négociation du dépôt d'une ligne de crédit et de fonds de garantie auprès des structures bancaires que sont la BMS-sa et la BNDA pour leur implication dans le financement du monde rural et leur expérience dans le refinancement des SFD.Le partenariat avec ces deux structures fera gagner du temps aux négociations, car la SIDI est déjà actionnaire/administrateur de la BMS, et les CVECA ont actuellement comme bailleurs exclusifs la BNDA.
- ii. la coordination entre le partenaire technique extérieur (AE) et le partenaire technique malien (le dispositif de Mali Folk Center / ACCESS) qui seront responsables de la conception de produits adaptés aux besoins exprimés par les bénéficiaires.
- iii. Elle supervisera la distribution du crédit par les SFD et les banques et tous les problèmes en amont : avis sur les dossiers de refinancement, les requêtes de financement avec les bailleurs. En aval, elle assurera l'évaluation de l'action des différents intervenants : qualité des matériels proposés, rapport qualité / prix, qualité du suivi technique et du recouvrement.
- iv. La gestion des volets subventions et dons en collaboration avec les équipes de terrain.

Pour atteindre ces objectifs, elle se constituera en une entreprise de statut Société Anonyme (capital minimum : 10 millions de FCFA). Les actionnaires seront les parties prenantes au

programme : les SFD, les bailleurs de fonds, les structures techniques et le personnel (éventuellement). Cette société devra avoir l'agrément du Ministère chargé des Finances pour exercer des activités d'institution financière de microfinance de la catégorie des Systèmes Financiers Décentralisés.

IFADER se situant dans le financement de produits qui seront essentiellement à moyen et long termes, il lui sera nécessaire de disposer de capitaux propres importants et de ressources longues. Le capital minimum pour amorcer son programme sera de 100 millions à la création, réparti en 10 000 actions de 10.000 francs CFA.

La société ainsi créée permettra de démarrer les activités dans des délais relativement brefs. Elle s'impliquera directement dans les activités de crédit et d'épargne. L'épargne publique lui sera accessible et constituera un moyen d'augmenter ses ressources. Un axe majeur de son action sera le refinancement de SFD et la conclusion d'accords de partenariat avec des banques.

Les procédures d'interventions obéiront aux procédures administratives et comptables agréées par le Ministère chargée des Finances, à travers sa Cellule de Contrôle et de Suivi des SFD (CCS/SFD)

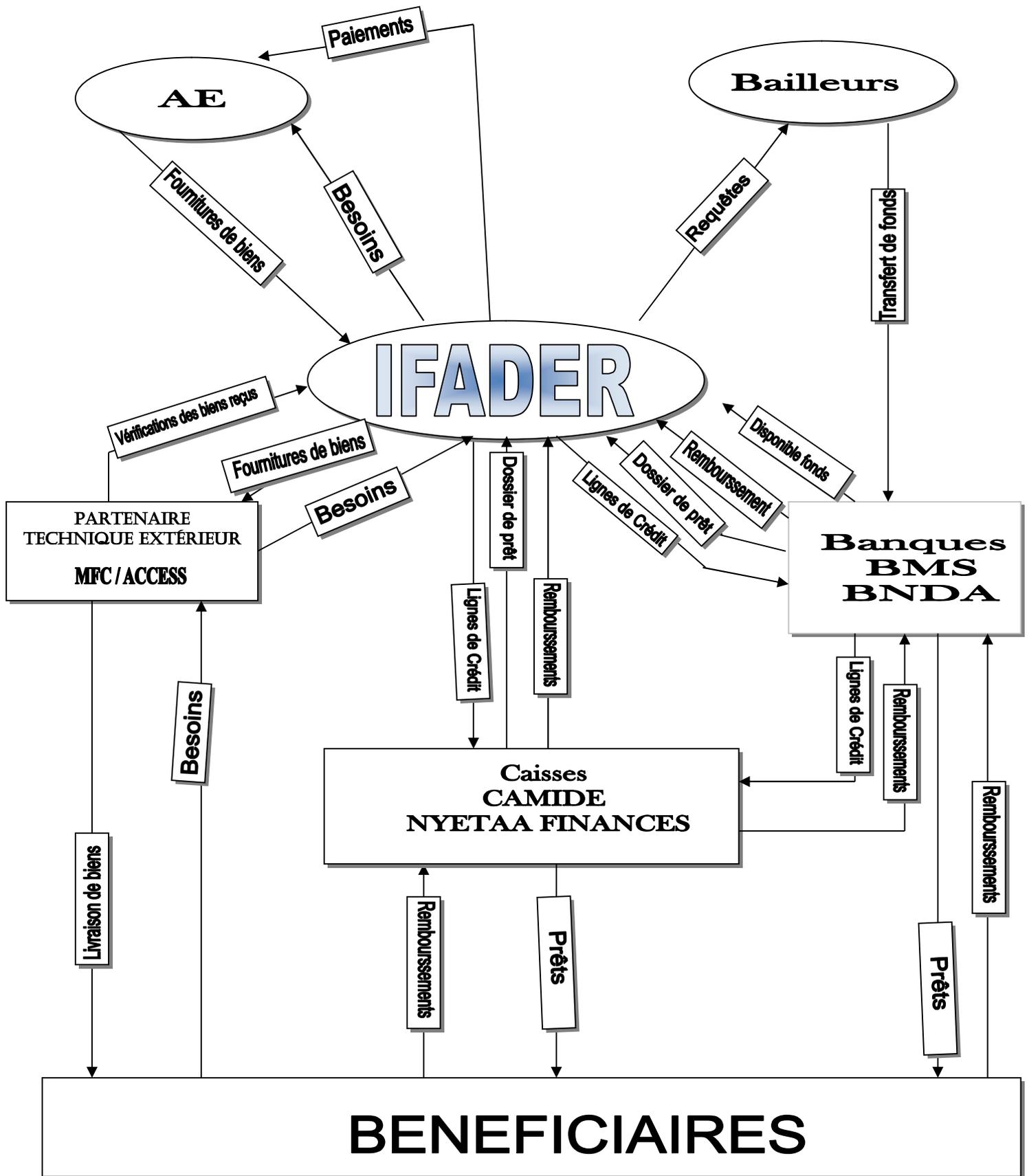
A terme, (moins de cinq ans) elle devra se constituer en faitière des SFD partenaires par un regroupement en réseau de ces derniers et d'autres intéressés par son programme. Ainsi, elle pourra donner un avis sur les dossiers de crédits des SFD tout en continuant de procéder à des prêts directs.

Dès le départ, les responsables de la société œuvreront à la récupération d'au moins un réseau déjà existant. Cela est envisageable du fait des difficultés rencontrées par un certain nombre d'entres eux. Ainsi, elle disposera encore plus rapidement d'un agrément et d'un réseau de points de vente.

### 3.2. Dispositif global à mettre autour du financement

Acteurs	Actions
Bénéficiaires Fournisseurs Intermédiaires techniques Structures de financement	Formation préalable des bénéficiaires : organisation, contour du besoin et de l'activité à mener Recueils d'informations techniques et Montage de dossiers techniques fiables Etude financière et mise à dispositions des fonds Fourniture de matériels adaptés de qualité Formation (avant et pendant la durée du financement) Suivi des projets financés avec dispositif d'information du financeur sur l'évolution du projet

### 3.3. Organisation de la structure de financement de l'énergie solaire



### 3.4. Concours de l'IFADER :

La société sera agréée en tant que Système Financier Décentralisé par signature d'une convention cadre avec l'Etat (disposition 3 du cadre réglementaire) ; à ce titre elle pourra s'adonner à l'ensemble des activités autorisées par la réglementation applicable au Mali. Toutefois, elle aura une activité spécifique liée aux caractéristiques et aux besoins en services financiers de la clientèle cible.

#### a) **Produits financiers**

Il faut lier chaque produit spécifique à une activité. Pour cela il faudra développer des kits qui pourraient aller de l'éclairage simple aux gros investissements de fourniture d'énergie solaire, en passant par des équipements intermédiaires capables de faire fonctionner des micro entreprises à la PMI/PME de dimension malienne (entre 5 et 50 millions d'investissements). Ces dernières portent sur les activités citées au point ci-dessus (2.3)

##### i. Crédit court terme (durée maximale : 2 ans) :

Il s'agit du financement :

- de petits équipements pour des montants inférieurs à 250 000 FCFA
- de fonds de roulement des activités pour lesquelles l'équipement est utilisé
- de fonds de roulement des PMI/PME.

Ce type de produit concernera les besoins individuels en :

Eclairage,  
Ventilation,  
Chauffe eau,  
Moyens d'information (radio, télévision, internet),  
Charge de batterie et de téléphone portable,  
Son,  
Four solaire

##### ii. Crédit moyen terme (durée de 3 à 7 ans) :

Il portera sur les investissements de 250 000 à 10 000 000 FCA pour :

- des besoins individuels en : Froid ; Approvisionnement en eau des personnes et des animaux.
- des besoins collectifs en : Eclairage de salles de classe, de centre de santé, d'espace public, de lieux de culte ; Adduction gratuite d'eau potable

##### iii. Crédit long terme (durée supérieure à 7 ans) :

Il concerne des investissements supérieurs à 10 000 000 FCFA portant sur :

- des besoins individuels en activités productives,
- des investissements d'entreprises
- des besoins collectifs en activités productives ou non en fonction de la taille et des ressources de la collectivité.

Tableau de présentation des produits financiers

<i>Types de crédit</i>	<i>Domaines</i>	<i>Activités</i>	<i>Appellation</i>
<b><i>Crédit court terme</i></b>	Petits équipements de montants inférieurs à 250 000 FCFA	Eclairage, Ventilation, Chauffe eau, Moyens d'information, Son Charge (batteries, téléphones), Four solaire	CCT 1
	Fonds de roulement.	Toutes activités liées aux équipements solaires	CCT 2
		Fournitures d'énergie par entreprise	CCT 3
<b><i>Crédit moyen terme</i></b>	Besoins individuels d'équipements de 250 000 à 1 000 000 FCFA	Froid, Approvisionnement en eau des personnes et des animaux.	CMT 1
	Besoins collectifs d'équipements de 250 000 à 10 000 000 FCFA.	Eclairage (salles de classe, centres de santé, espaces publics, lieux de culte) Adduction gratuite d'eau.	CMT 2
<b><i>Crédit long terme</i></b>	Besoins individuels en équipements de 1 000 000 à 10 000 000 FCFA	Besoins individuels en activités productives	CLT 1
	Investissements supérieurs à 10 000 000 FCFA	Investissements d'entreprises	CLT 2
		Besoins collectifs en activités productives ou non	CLT 3
<b><i>Refinancement de SFD</i></b>	Crédits Court termes		R/CCT 1 R/CCT 2 R/CCT 3
	Crédit moyen et long termes(*)		R/CMT 1 R/CMT 2 R/CLT 1 R/CLT 2

(\*) : les financements en CLT 3 se feront uniquement en prêts directs.

### **b) Les subventions**

Même quand les fonds sont disponibles, il est toujours compliqué pour une institution financière d'avoir des activités dont certaines sont subventionnées et d'autres non. En général, la diffusion d'informations sur les subventions entre les bénéficiaires est la source de ce problème. Si on y ajoute la perception des intéressés, les problèmes du crédit deviennent inextricables lorsqu'il est juxtaposé à la mise en place de subventions.

Dans tous les cas, une fois que la subvention existe, il ne faut jamais envisager son remplacement par du crédit dans de brefs délais. Il ne portera aussi que sur des investissements de longue durée ; ainsi, les fonds de roulement en seront toujours exclus. Dans cette optique, elle sera gérée par la structure technique et toutes les dispositions seront prises pour que le personnel s'occupant directement du crédit n'y soit mêlé.

### 3.5. Taux d'intérêt sur le crédit :

Dans les opérations informelles de crédit entre particuliers, il existe une pratique traditionnelle de partage du « bénéfice » entre les « apporteurs » d'argent et les opérateurs : la marge est partagée de « 50 -50 » à « 2/3 – 1/3 » respectivement entre le créancier et le débiteur. Selon le déroulement de l'opération, le taux appliqué à l'argent varie ainsi entre **5 et 10% par mois**. Cependant le taux de sinistre est très élevé (disparition de l'opérateur ou sa totale insolvabilité en cas de perte quelque en soient les raisons : vol, accident, opération mal dénouée).

Une institution financière qui appliquerait des taux de 2% par mois serait en dessous du taux maximum autorisé par la réglementation (2,25% par mois) et encore loin des pratiques observées.

Le souci de IFADER de faire des profits tout en contribuant au développement du secteur l'amènera à appliquer des taux d'intérêt conciliant les deux objectifs. Dans ce cadre le principe est de fixer des coûts de l'argent d'autant plus élevés que le montant des opérations est faible. Ainsi les taux applicables aux différents produits cités ci-dessus seront les suivants :

Produits	Taux d'intérêt annuel
CCT 1	13%
CCT 2	13%
CCT 3	12%
CMT 1	12%
CMT 2	12%
CLT 1	11%
CLT 2	11%
CLT 3	11%
R/CMT 1	10%
R/CMT 2	10%
R/CLT 1	9%
R/CLT 2	9%

Ces taux sont les minimum applicables pour que la société puisse atteindre l'équilibre (sans subvention) au bout de trois exercices à peu près, comme il sera constaté dans les prévisions financières. Toute forme de bonification ou de subvention de taux, allègera surement la charge des bénéficiaires, mais il faudra s'assurer de sa prise en charge par des ressources gratuites.

### 3.6. Dépôts de la clientèle

A l'image des SFD de la place, IFADER fournira à ses clients les produits suivants :

#### a) Comptes ordinaires non rémunérés :

IFADER s'attachera à développer la bancarisation des acteurs du secteur ; pour cela elle contribuera à la sécurisation et à la disponibilité permanente de leurs avoirs dans ses guichets.

Ces dépôts ne seront pas rémunérés parce qu'il sera très difficile de les affecter à d'autres opérations que de la disponibilité en caisse. Ils seront par contre une source de produit à partir des agios qu'IFADER prélèvera.

Ainsi, ces comptes n'auront aucune contrainte de lieu et de durée, mais une commission sera prélevée à chaque paiement s'il fait l'objet d'une opération déplacée.

**b) Comptes ordinaires rémunérés :**

La rémunération dépendra du montant moyen sur le compte dans l'année. Il devra être supérieur à 500 000 FCFA.

**c) Comptes d'épargne :**

Ils portent sur le livret classique avec des conditions de retraits et un montant minimum de dépôt. Ce produit est bien adapté aux commerçants et aux producteurs qui peuvent ainsi valoriser leur trésorerie durant la saison où l'activité est réduite ;

**d) Comptes à terme :**

Ils devront être supérieur à 1 million de FCFA et durer au moins un an.

Les services offerts ne visent pas exclusivement des personnes physiques. IFADER est susceptible de drainer les dépôts des organisations et personnalités juridiques de la zone : projets de développement, ONG, groupements de producteurs ou d'intérêts économiques.

### 3.7. Emprunts

Son capital et le drainage de l'épargne, ne permettront pas à IFADER de disposer à court terme de ressources internes en quantité suffisante pour satisfaire une demande de crédit qui à se développera rapidement, vue la potentialité des zones couvertes. Le déficit sera comblé par des emprunts contractés auprès du secteur bancaire formel, et notamment auprès des banques spécialisées dans le refinancement des IMF. Les emprunts à court terme fonctionneront sous forme ligne de crédit, la formule offrira à IFADER beaucoup de souplesse pour ajuster en temps réel les montants décaissés par rapport aux besoins de crédit.

Par contre IFADER se procurera des emprunts à moyen et long terme pour couvrir les besoins en crédits du même type pendant les premières années de son existence.

### 3.8. Bailleurs et Refinanceurs potentiels de IFADER

Un grand nombre d'institutions de financement interviennent déjà dans le secteur des énergies renouvelables au Mali. Dans le « Rapport d'étape 1 » de la présente étude, l'état des lieux a permis d'identifier un certain nombre. Dans le cadre de la recherche de partenariat de IFADER, voici les plus indiqués :

**i. L'Agence Malienne pour le Développement de l'Energie Domestique et de l'Electrification rurale (AMADER) :**

Elle a été créée en 2003 pour conduire la politique d'accès aux services énergétiques en milieu rural et périurbain. Elle régule et contrôle l'activité d'Electrification Rurale (ER), et participe à son financement via le Fonds d'Electrification Rurale (FER), notamment dans toutes les localités où la puissance installée est inférieure ou égale 250 Kw.

L'AMADER a adopté la stratégie du Faire/Faire pour développer l'ER, à travers l'instauration d'un Partenariat Public Privé (PPP), matérialisé par la délivrance d'Autorisations d'Electrification Rurale (AER), et l'octroi de subventions d'investissements aux opérateurs privés à travers le Fonds d'Electrification Rurale (FER).

L'outil de financement de l'ER mis à la disposition de l'AMADER est *le Fonds d'Electrification Rurale* (FER). Il a pour principales missions :

- Attribuer des subventions pour le montage et études des projets d'ER ;
- Rendre les tarifs accessibles pour une majorité des populations en zone rurale ;
- Permettre le développement de PPP dans le secteur de l'ER ;
- Permettre aux projets d'ER d'être économiquement pérennes, ce qui passe par l'attribution de subventions d'investissements.

Par ailleurs, un arrêté fixe le régime fiscal et douanier applicable aux marchés et contrats de l'AMADER pour le développement de l'ER et l'ED.

Parallèlement, l'orientation en faveur du développement des énergies renouvelables (ENR) est confortée par le Décret n°02-026/PRM du 30 janvier 2002, qui suspend la perception de la TVA, ainsi que des droits et taxes sur les équipements solaires et d'énergies renouvelables. Après une première période de 5 ans d'exonération totale de droits de douanes sur le matériel photovoltaïque, cette exonération a été renouvelée pour une nouvelle période de 5 ans.

Cette disposition s'applique à tous les intervenants dans le développement des ENR.

L'AMADER a lancé le Programme Décennal d'Electrification Rurale (PRODER), appuyé par la Banque Mondiale et la KfW. Le PRODER a permis l'établissement d'un Plan National Directeur d'Electrification (PNDE), à partir duquel ont été définies les procédures et conditions de mise en œuvre des deux modes d'opérateurs d'ER, les PCASER et les PPER.

En 2008, l'acceptation par la BM de la réallocation des Fonds du PEDASB et l'octroi d'un financement additionnel, doivent permettre l'AMADER d'achever les sous projets d'électrification rurale en cours en vue d'atteindre l'objectif initial de 40 000 nouveaux abonnés. Le financement additionnel permettra d'électrifier 30 000 nouveaux abonnés pour atteindre ainsi un résultat global de 70 000 nouveaux abonnés à l'horizon 2012.

Les opérateurs privés locaux sont le moteur de la mise en œuvre du PEDASB, et ont fait confiance au modèle de concessions et de subvention. Ils ont cofinancé les projets à hauteur moyenne de 25%. 41 projets sont actuellement financés selon cette approche et la viabilité financière de 30 projets supplémentaires est actuellement évaluée.

## ii. **La Banque Mondiale et la KFW :**

Elles ont ainsi été des initiateurs des programmes de l'AMADER. Pour bénéficier de leur financement, les opérateurs doivent apporter une contrepartie aux coûts d'investissements. On a constaté que sur le plan financier, les opérateurs ont souvent eu des difficultés pour mobiliser leur quote-part, et pour assurer leur fonds de roulement, car :

- Ils sont dotés de peu de fonds propres et souffrent de problèmes de recouvrement,
- Il leur est difficile d'obtenir des crédits bancaires (problème de garantie),
- Les conditions de crédits sont insuffisantes ou inadaptées à leur activité,
- Les délais dans le décaissement des subventions ne sont pas respectés.

Malgré cela, parmi les mesures d'accompagnement identifiées par l'AMADER, aucun mécanisme financier spécifique n'est cité pour venir en appui aux opérateurs, pour améliorer le recouvrement des prestations des opérateurs, ou assurer un accompagnement financier des usagers dans leurs projets de valorisation de l'énergie.

## iii. **NUON, et EDF au travers de sa filiale EDEV**

Ils ont été les deux actionnaires de Yeelen Kura au départ, portant chacune 50 % du capital. NUON a obtenu du **Gouvernement Néerlandais** une subvention de 50 % sur le coût de 1 500 kits solaires, représentant près de 30 % du coût total d'investissement du programme. EDF a financé le fonds de roulement de l'entreprise par le biais d'un prêt à 5%, finalement transformé en capital propre pour YK.

EDF s'est retirée en 2008, et NUON a transféré toutes les actions à la **Foundation for Rural Energy Services (FRES)** en 2008. FRES est désormais le seul actionnaire.

YK n'a jamais contracté d'emprunt depuis celui accordé par EDF. En 2006, le financement des micro-réseaux et des SPF a été réalisé sur financement de l'AMADER, par le biais du FER, pour un plan d'investissement de 2 ans. YK a apporté une contrepartie de 25%. En 2008, YK s'est retrouvé à court de financement suite à des retards dans les décaissements du FER, celui-ci ayant été « ponctionné » pour d'autres besoins.

***Les structures financières n'ont pas été impliquées dans le montage. Cet aspect met encore plus en lumière la nécessité pour IFADER d'être prêt à négocier avec ces bailleurs en vue d'éviter les écueils rencontrés et présenter une alternative qui soit le garant de la pérennité des actions.***

## iv. **EDF et Total**

Elles ont créé la SSD Korayé Kurumba (Nouvelle Lumière en Soninké) pour desservir la région nord de Kayes à l'ouest du Mali. Ils ont apporté le financement du programme proportionnellement à leurs participations respectives (70 et 30%), sans subvention.

La principale spécificité de la SSD est de s'appuyer sur les populations immigrées en France. Le recouvrement de ces redevances, fait sur une périodicité trimestrielle, est effectué avec l'appui des associations villageoises maliennes de la région parisienne, associations fédérées

au sein d'Immigration Développement Sahel (IDS). Les immigrants maliens assurent depuis Paris l'essentiel du paiement des taxes de raccordement et des redevances mensuelles.

CAMIDE a repris la même logique dans le cadre de ses activités de financement des ENR

Par ailleurs, dans le nouveau cadre de référence pour l'électrification rurale en cours de mise en place au Mali (AMADER), une nouvelle phase de développement de la SSD est en préparation. Elle devrait permettre grâce à des financements appropriés (**en provenance de la Banque Mondiale**) de développer le nombre de clients de Korayé Kurumba jusqu'à environ 5 000 dans un premier temps.

#### v. Le Mali Folke Center (MFC)

Il a pris part et porté différents Projets de Coopération Internationale (PCI) ayant trait au développement de l'énergie au Mali. Ainsi :

- il a réalisé le volet malien du projet *Energie & Développement en Afrique* (DEA),
- Le programme COOPENER de l'UE lui a permis de réaliser l'identification et évaluation des impacts des initiatives énergétiques, et l'amélioration des interventions par la gestion de l'information
- Un financement danois, a facilité l'équipement de 25 villages en installations communautaires.
- Le programme « African Rural Energy Entrepreneurship Development » (AREED) du PNUE au Mali l'emploie depuis 2000 comme maître d'ouvrage.

Dans ce cadre, il a été amené à identifier différents acteurs privés du secteur des ENR, et à les aider à élaborer leurs plans d'affaires et à les financer (investissement en capital, crédit de fonds de roulement).

L'appui global fourni par AREED à une entreprise varie généralement entre \$US : 20 000 et 120 000, mais peut parfois atteindre \$US : 250 000. Dès que d'autres partenaires s'impliquent dans l'entreprise, le rôle d'AREED diminue.

La phase II d'AREED vise à permettre de consolider les projets initiés, et comporte un volet de soutien financier à la demande, par le biais du refinancement d'IMF pour des crédits à l'énergie. Les IMF refinancées proposent des solutions de crédit à l'énergie à leurs membres, en partenariat avec des entreprises de solutions énergétiques, notamment solaire. Cette alliance entre services énergétiques et microcrédit a été identifiée comme la clé du développement du marché des SPF en milieu rural, adossé au modèle *cash&carry sales*, et en dehors des projets d'ER.

**Ecobank** est partenaire du projet AREED II, et pour chaque FCFA financé par le PNUE, Ecobank finance à la même hauteur. Le PNUE a mobilisé 100 MFCFA sur le Mali, et Ecobank participe à même hauteur.

#### vi. La coopération suisse : soutien à l'infrastructure technique, irrigation et microfinance.

Voici quelques projets et programmes soutenus par la Coopération Suisse.

- L'entreprise Wirz Solar et le REPIC (*Renewable Energy & Energy Efficiency Promotion in International Cooperation*) ont élaboré et réalisés deux programmes d'énergie solaire

au Mali. L'axe central est l'installation de systèmes de pompage solaire, comme catalyseurs pour le développement rural et la lutte contre la pauvreté.

- Projet GIE SOLSUISSE réalisé de 2006 à 2008 : Appui à la mise en place d'une structure de support pour les infrastructures solaires dans la région de Tombouctou. Le projet a permis la mise en place : d'une infrastructure technique, le GIE Solsuisse, dotée de personnel formé pour l'installation (10 techniciens), et le SAV de solutions solaires, d'une salle de formation solaire au lycée de Tombouctou, et de 14 comités de gestion des points d'eau villageoises.
- Projet CO2 à Kabalabougou : Alimentation solaire en eau, région de Koulikoro. Le projet initié par l'association Sundance a été mené parallèlement aux installations réalisées dans le programme du REPIC GIE Solsuisse. Ont participé au projet l'association SunDance, la Communauté villageoise de Kabalabougou, la Commune et les autorités de Kati, le GIE Solsuisse en tant qu'entreprise réalisatrice. La collaboration avec la Croix Rouge Malienne, Intercoopération, Helvetas présente l'avantage de travailler avec des acteurs locaux structurés et appuyés, ce qui améliore l'appropriation des équipements.
- Projet Maraîchage Solaire de 2009 à 2012 : irrigation et microfinance. WS et Solsuisse étendent leurs activités dans le secteur agricole avec un projet pilote d'introduction de 50 pompes solaires pour le maraîchage dans cinq régions du Mali. Un programme de coordination, suivi et formation de techniciens locaux est prévu, pour augmenter le réseau de points de service de Solsuisse.

En parallèle, WS et Solsuisse désirent mettre en place un système de microcrédit pour les utilisateurs, et disposent d'un fonds de garantie de 50 000 F Suisse. WS et ses partenaires n'ont pas encore défini le modèle de financement. WS voulait initialement constituer un fonds de garantie chez Oikocrédit, obtenir des conditions de crédit avantageuses, et amorcer le système de microfinancement. Oikocrédit, puis Kafo Jiginew et Nyesigiso ont été démarchés, mais les conditions de crédit étaient « trop chères ».

- En terme de montage, WS et le GIE Solsuisse organisent la campagne de promotion en direction des associations de maraichers/-ères. Celles-ci peuvent mobiliser leurs partenaires pour subventionner une partie du coût du système, le reste du financement pouvant se faire au comptant ou à crédit.

La Coopération Suisse travaille avec des intermédiaires techniques ; IFADER peut bénéficier de cette expérience et se présenter comme une solution aux problèmes rencontrés dans les tentatives d'implication des structures de microfinance dans le développement des ER.

vii. **La Rural Energy Foundation au Mali** : *soutien des petits entrepreneurs solaires et microfinance.*

Dès 2004, REF a réalisé une étude du secteur et du marché de l'énergie solaire au Mali, qui avait montré que l'énergie solaire était une énergie populaire, en voie de diffusion. En 2007, REF a commencé ses opérations au Mali dans le cadre du programme PROVEN de l'UE, et a développé des services de renforcement des capacités des acteurs publics et privés, en matière d'ER à partir d'ENR.

Partant du constat d'un manque de matériel solaire de qualité, REF et REC s'efforcent de mettre en relation les installateurs « Solaire.Ici ! » avec des fournisseurs de matériel de qualité, mais la majeure partie des revendeurs préfère acheter du matériel chinois de moindre qualité, et à moindre coût.

En parallèle des activités d'accompagnement, REF s'efforce d'établir des ponts entre les IMF et les revendeurs, pour renforcer l'accessibilité du solaire PV, et développer le marché des membres agréés Solaire.Ici !

Un fonds de garantie a été financé par la Fondation Doen, pour le refinancement des IMF en cas de défaillance dans les remboursements des clients (50% pris en charge), et deux expériences pilotes ont été tentées:

- Un partenariat<sup>11</sup> a été établi depuis 2008 entre Kondo Jigima (IMF), ASDS (installateur agréé Solaire.Ici !), et Avelux (fournisseur basé à Bamako). Le système n'est pas fonctionnel.
- Un autre partenariat a été tenté entre Nyesigiso (IMF), Nyolo (installateur agréé Solaire.Ici !), et Horonya (fournisseur basé à Bamako). Le même montage a été proposé, mais n'est pas encore opérationnel, REF et Nyesigiso n'étant pas trouvé d'accord concernant les conditions de crédit.

*En conclusion de ces expériences de REF, on peut dire qu'il y existe réellement des opportunités importantes pour IFADER qui sera un SFD dédié à ces actions de financement d'ENR.*

#### viii. **Le Programme d'Appui aux Collectivités Territoriales, volet Electrification Communale.**

Le Volet d'électrification communale du Programme d'Appui aux Collectivités Territoriales (PACT-ELCOM) fait partie de *Energizing Development* (EnDev), partenariat entre les coopérations néerlandaise et allemande pour l'accès à l'énergie moderne démarré en 2005.

Le financement est néerlandais et l'agence d'exécution est la GTZ, en partenariat avec la DNCT et le MATCL. Le programme est exécuté en partenariat avec l'AMADER, et sous la supervision d'un comité d'orientation associant les institutions maliennes en charge de la décentralisation et de l'énergie. Pour la phase 2007-2009, le budget était d'1,2 M€. 80 à 90% des investissements initiaux sont réalisés sur subvention EnDev. Dans la phase I, la CT versait 10% en espèce et 10% en nature. Dans la phase II, la contribution a été réduite à 10%, et le budget total est de 2M€. L'investissement par CT représente 20 à 60 millions de FCFA.

Les entrepreneurs locaux sont au cœur du montage. Ainsi :

- Le matériel installé a été fourni par appel d'offres international, et installé par des entreprises maliennes, qui ont également formés des entrepreneurs locaux et les utilisateurs. Les entrepreneurs locaux ont été sélectionnés par les communes et par le biais de la Chambre des Métiers locale. Différents critères ont été utilisés pour la sélection.
- Les opérateurs ont été formés dans le centre de formation de Ségou, créé dans le cadre du programme par la GTZ. Les entrepreneurs ont reçu un stock de matériel, et sont en lien avec les entreprises privées ayant réalisé l'installation et fourni le matériel.
- Ils sont liés par un contrat de maintenance avec les communes et ont en charge la gestion des stations de recharge de batteries. Les comités de gestion décident des clés

<sup>11</sup> 1° Le client demande un crédit à l'équipement auprès de Kondo Jigima. Si la demande est acceptée, le client obtient un reçu. Il versera ses mensualités à Kondo Jigima. 2° Le client se rend chez ASDS, qui livre l'équipement, et se fait payé par Kondo Jigima. 3° Le revendeur paie le fournisseur Avelux.

de répartition des recettes (salaires des techniciens, fonds de renouvellement, impôts à la commune, bénéfice de l'opérateur, fonctionnement du comité).

Malgré ces dispositions, il y a des contraintes à lever :

- Les recettes générées par les stations de charge de batteries ne permettent de couvrir que 45% des charges liées à l'entretien et au renouvellement des équipements, ce qui demeure insuffisant, étant donné que les équipements communautaires ne génèrent aucun revenu.
- La remise en cause du plan d'affaires des opérateurs, dont les activités ne sont plus rentables, avec la hausse du prix des batteries<sup>12</sup> et les limites techniques liées à la recharge de batteries. De nombreux clients ne peuvent accéder au service.

Face aux difficultés rencontrées par les entrepreneurs locaux, PACT-ELCOM prévoit le développement d'un service simple de location-vente de batteries automobiles, et l'attribution de lignes de crédit aux opérateurs qui restent faibles économiquement, et n'ont pas de stock.

Par ailleurs, la GTZ considère que ce n'est pas son métier d'accorder des prêts aux opérateurs, et que les IMF locales ont des conditions de prêts inadaptées (demande de garanties). Il a été envisagé que les communes se portent garantes des opérateurs privés.

C'est ce défi que IFADER doit contribuer à lever, ou au moins à le clarifier en communiquant sur les contraintes réelles du crédit à faire pour le développement des ENR.

### 3.9. Autres instruments et services financiers

Outre les chèques de caisse endossables à travers le réseau interne et ceux des partenaires établis au client ou au porteur, un mécanisme de compensation négocié avec les banques commerciales partenaires permettra à la clientèle de déposer ou de retirer des fonds dans toutes les agences de ces institutions. Fonctionnant sous forme d'un compte courant débiteur ou créditeur.

Toujours par l'intermédiaire des banques commerciales partenaires, il sera également offert à la clientèle la possibilité d'effectuer :

- des paiements ou des versements internationaux, soit au moyen d'un virement sécurisé SWIFT dans le cas où il existerait un compte bancaire correspondant, soit par un transfert de fonds par Money Gram ou Western Union selon le cas. Les frais de transfert seront intégralement pris en charge par le client ;
- des achats et ventes de devises (Euro, Dollar etc.)

Les services offerts par les banques commerciales à IFADER seront formalisés à travers un protocole d'accord signé entre les deux institutions.

---

<sup>12</sup> Hausse du prix des batteries automobiles de 22.000 Fcfa en 2007, à 45.000 Fcfa en 2009, ce qui raréfie la demande.

### 3.10. Organisation de la société :

#### **Siège**

○ *Directeur Général :*

○ *Section chargée des relations avec les partenaires techniques*

Elle supervisera les activités liées aux aspects techniques ; il assurera le point focal des partenaires techniques.

○ *Section chargée de la clientèle :*

Cette section s'occupera de la mise en œuvre de la politique d'octroi des crédits, de la révision des normes techniques, de l'assistance des promoteurs au montage des dossiers, du contrôle et du suivi de la réalisation des projets, du recouvrement des crédits et de l'évaluation rétrospective des projets financés ainsi que de l'élaboration des études sectorielles. Elle assurera le suivi des relations avec les institutions financières partenaires.

Elle est dirigée par un cadre supérieur dont dépendront les agents chargés des études, du contrôle et du suivi de la clientèle.

○ *Section chargée de l'Administration et de la Comptabilité :*

Elle est dirigée par un cadre supérieur dont dépendront les secrétaires, les guichetiers, les coursiers et les chauffeurs du siège.

#### **Représentations régionales :**

Il n'est pas prévu d'ouverture de représentations en dehors du siège dans les cinq premières années pour s'assurer de la cohésion avec les partenaires SFD déjà en place.

### 3.11. Projections financières retenues

#### **3.11.1. Modalités d'intervention en dehors du siège**

La société compte travailler avec des systèmes financiers déjà installés dans ses zones d'intervention. Les relations avec ces dernières seront des relations de partenariat. Cependant, en faisant participer ces structures à son capital, IFADER compte sur des relations privilégiées qui évolueront vers la constitution d'une faitière pour les structures partenaires. Ce procédé permettra au programme d'atteindre le plus rapidement possible son objectif principal : la mise en place d'une structure pérenne pour le financement des énergies renouvelables.

Cette procédure d'évolution donnera au programme les moyens de devenir une institution financière qui, tout en maintenant sa particularité, pourra développer les autres activités de financement du développement, notamment celles du monde rural.

Ainsi, dès la première année, IFADER procédera à l'ouverture de son Siège à Bamako. Le dit Siège interviendra directement dans les différentes localités pour ses prêts directs, mais les dossiers transiteront par les représentations des SFD partenaires.

#### **3.11.2. Programme de dépôts**

La société fera de la collecte d'épargne dès son démarrage avec quatre produits de base :

1. **Comptes ordinaires non rémunérés** : Minimum à l'ouverture : 1 000 FCFA ; 500 comptes en année 1 avec un encours moyen de 50 000 FCFA.
2. **Comptes ordinaires rémunérés** : Minimum à l'ouverture : 5 000 FCFA avec une Rémunération : 3% l'an. 250 comptes en année 1 avec un encours moyen de 2 000 000 FCFA
3. **Comptes d'épargne** : Minimum à l'ouverture : 25 000 FCFA avec une Rémunération : 3% l'an.
4. **Comptes à terme** : Rémunération : entre 3 et 6% l'an minimum (à négocier en fonction du montant et de la durée)

**Tableau 7 : Prévisions de dépôts clientèle :**

Types de dépôt	An 1	An 2	An 3	An 4	An 5
Comptes ordinaires non rémunérés	25 000 000	50 000 000	75 000 000	112 500 000	140 625 000
Comptes ordinaires rémunérés	50 000 000	100 000 000	150 000 000	225 000 000	281 250 000
Comptes d'épargne	25 000 000	50 000 000	75 000 000	112 500 000	140 625 000
Comptes à terme	20 000 000	40 000 000	60 000 000	90 000 000	112 500 000
<b>Sous-Total</b>	<b>120 000 000</b>	<b>240 000 000</b>	<b>360 000 000</b>	<b>540 000 000</b>	<b>675 000 000</b>

### 3.11.3. Programme de crédits

L'objectif de IFADER sera d'atteindre au moins le tiers du marché évalué d'après les estimations ci-dessus. Pour cela la cadence de croissance dépendra des zones et des années. Dans le tableau ci-après, le taux annuel de part de marché correspond à la part de marché à atteindre par les nouveaux octrois chaque année.

**Evolution des octrois de crédit** (en milliers de FCFA)

Zone d'intervention	Potentiel	An 1	An 2	An 3	An 4	An 5
<b>Pourtour Bamakois</b>						
Part de marché annuelle		3%	6%	9%	12%	15%
CCT 1	30 000	900	1 800	2 700	3 600	4 500
CCT 2	40 000	1 200	2 400	3 600	4 800	6 000
CCT 3	100 000	3 000	6 000	9 000	12 000	15 000
CMT 1	10 000	300	600	900	1 200	1 500
CMT 2	225 000	6 750	13 500	20 250	27 000	33 750
CLT 1	500 000	15 000	30 000	45 000	60 000	75 000
CLT 2	500 000	15 000	30 000	45 000	60 000	75 000
CLT 3	900 000	27 000	54 000	81 000	108 000	135 000
<b>Sous total</b>	<b>2 305 000</b>	<b>69 150</b>	<b>138 300</b>	<b>207 450</b>	<b>276 600</b>	<b>345 750</b>

<b>Cercle de Kayes</b>						
<b>Part de marché annuelle</b>		<b>3%</b>	<b>6%</b>	<b>9%</b>	<b>12%</b>	<b>15%</b>
R/CCT 1	15 000	450	900	1 350	1 800	2 250
R/CCT 2	20 000	600	1 200	1 800	2 400	3 000
R/CCT 3	50 000	1 500	3 000	4 500	6 000	7 500
R/CMT 1	5 000	150	300	450	600	750
R/CMT 2	112 500	3 375	6 750	10 125	13 500	16 875
R/CLT 1	250 000	7 500	15 000	22 500	30 000	37 500
R/CLT 2	250 000	7 500	15 000	22 500	30 000	37 500
CLT 3	450 000	13 500	27 000	40 500	54 000	67 500
<b>Sous total</b>	<b>1 152 500</b>	<b>34 575</b>	<b>69 150</b>	<b>103 725</b>	<b>138 300</b>	<b>172 875</b>
<b>Cercle de Kita</b>						
<b>Part de marché annuelle</b>		<b>3%</b>	<b>6%</b>	<b>9%</b>	<b>12%</b>	<b>15%</b>
R/CCT 1	7 500	225	450	675	900	1 125
R/CCT 2	10 000	300	600	900	1 200	1 500
R/CCT 3	30 000	900	1 800	2 700	3 600	4 500
R/CMT 1	2 500	75	150	225	300	375
R/CMT 2	60 000	1 800	3 600	5 400	7 200	9 000
R/CLT 1	125 000	3 750	7 500	11 250	15 000	18 750
R/CLT 2	150 000	4 500	9 000	13 500	18 000	22 500
CLT 3	240 000	7 200	14 400	21 600	28 800	36 000
<b>Sous total</b>	<b>625 000</b>	<b>18 750</b>	<b>37 500</b>	<b>56 250</b>	<b>75 000</b>	<b>93 750</b>
<b>Reste de la Région de Kayes</b>						
<b>Part de marché annuelle</b>		<b>0%</b>	<b>3%</b>	<b>5%</b>	<b>6%</b>	<b>8%</b>
R/CCT 1	7 500	0	225	338	450	563
R/CCT 2	10 000	0	300	450	600	750
R/CCT 3	30 000	0	900	1 350	1 800	2 250
R/CMT 1	2 500	0	75	113	150	188
R/CMT 2	60 000	0	1 800	2 700	3 600	4 500
R/CLT 1	125 000	0	3 750	5 625	7 500	9 375
R/CLT 2	150 000	0	4 500	6 750	9 000	11 250
CLT 3	240 000	0	7 200	10 800	14 400	18 000
<b>Sous total</b>	<b>625 000</b>	<b>0</b>	<b>18 750</b>	<b>28 125</b>	<b>37 500</b>	<b>46 875</b>
<b>Cercle de Bougouni</b>						
<b>Part de marché annuelle</b>		<b>3%</b>	<b>6%</b>	<b>9%</b>	<b>12%</b>	<b>15%</b>
R/CCT 1	15 000	450	900	1 350	1 800	2 250
R/CCT 2	20 000	600	1 200	1 800	2 400	3 000
R/CCT 3	50 000	1 500	3 000	4 500	6 000	7 500
R/CMT 1	5 000	150	300	450	600	750
R/CMT 2	112 500	3 375	6 750	10 125	13 500	16 875
R/CLT 1	250 000	7 500	15 000	22 500	30 000	37 500
R/CLT 2	250 000	7 500	15 000	22 500	30 000	37 500
CLT 3	450 000	13 500	27 000	40 500	54 000	67 500
<b>Sous total</b>	<b>1 152 500</b>	<b>34 575</b>	<b>69 150</b>	<b>103 725</b>	<b>138 300</b>	<b>172 875</b>
<b>Cercle de Sikasso</b>						
<b>Part de marché annuelle</b>		<b>3%</b>	<b>6%</b>	<b>9%</b>	<b>12%</b>	<b>15%</b>
R/CCT 1	15 000	450	900	1 350	1 800	2 250
R/CCT 2	20 000	600	1 200	1 800	2 400	3 000
R/CCT 3	50 000	1 500	3 000	4 500	6 000	7 500
R/CMT 1	12 500	375	750	1 125	1 500	1 875
R/CMT 2	112 500	3 375	6 750	10 125	13 500	16 875
R/CLT 1	250 000	7 500	15 000	22 500	30 000	37 500
R/CLT 2	250 000	7 500	15 000	22 500	30 000	37 500
CLT 3	750 000	22 500	45 000	67 500	90 000	112 500
<b>Sous total</b>	<b>1 460 000</b>	<b>43 800</b>	<b>87 600</b>	<b>131 400</b>	<b>175 200</b>	<b>219 000</b>
<b>Cercle de Koutiala</b>						
<b>Part de marché annuelle</b>		<b>0%</b>	<b>3%</b>	<b>5%</b>	<b>6%</b>	<b>8%</b>
R/CCT 1	15 000	0	450	675	900	1 125
R/CCT 2	20 000	0	600	900	1 200	1 500
R/CCT 3	50 000	0	1 500	2 250	3 000	3 750
R/CMT 1	12 500	0	375	563	750	938
R/CMT 2	112 500	0	3 375	5 063	6 750	8 438
R/CLT 1	250 000	0	7 500	11 250	15 000	18 750
R/CLT 2	250 000	0	7 500	11 250	15 000	18 750
CLT 3	750 000	0	22 500	33 750	45 000	56 250
<b>Sous total</b>	<b>1 460 000</b>	<b>0</b>	<b>43 800</b>	<b>65 700</b>	<b>87 600</b>	<b>109 500</b>
<b>Reste de la Région de Sikasso</b>						
<b>Part de marché annuelle</b>		<b>0%</b>	<b>3%</b>	<b>5%</b>	<b>6%</b>	<b>8%</b>
R/CCT 1	15 000	0	450	675	900	1 125
R/CCT 2	20 000	0	600	900	1 200	1 500
R/CCT 3	50 000	0	1 500	2 250	3 000	3 750
R/CMT 1	12 500	0	375	563	750	938
R/CMT 2	112 500	0	3 375	5 063	6 750	8 438
R/CLT 1	250 000	0	7 500	11 250	15 000	18 750
R/CLT 2	250 000	0	7 500	11 250	15 000	18 750
CLT 3	750 000	0	22 500	33 750	45 000	56 250
<b>Sous total</b>	<b>1 460 000</b>	<b>0</b>	<b>43 800</b>	<b>65 700</b>	<b>87 600</b>	<b>109 500</b>

<b>Cercle de Niono</b>						
Part de marché annuelle		3%	6%	9%	12%	15%
R/CCT 1	15 000	450	900	1 350	1 800	2 250
R/CCT 2	25 000	750	1 500	2 250	3 000	3 750
R/CCT 3	100 000	3 000	6 000	9 000	12 000	15 000
R/CMT 1	20 000	600	1 200	1 800	2 400	3 000
R/CMT 2	187 500	5 625	11 250	16 875	22 500	28 125
R/CLT 1	250 000	7 500	15 000	22 500	30 000	37 500
R/CLT 2	500 000	15 000	30 000	45 000	60 000	75 000
CLT 3	750 000	22 500	45 000	67 500	90 000	112 500
<b>Sous total</b>	<b>1 847 500</b>	<b>55 425</b>	<b>110 850</b>	<b>166 275</b>	<b>221 700</b>	<b>277 125</b>
<b>Cercle de San</b>						
Part de marché annuelle		2%	4%	8%	6%	8%
R/CCT 1	5 100	102	204	383	306	383
R/CCT 2	7 000	140	280	525	420	525
R/CCT 3	20 000	400	800	1 500	1 200	1 500
R/CMT 1	2 000	40	80	150	120	150
R/CMT 2	37 500	750	1 500	2 813	2 250	2 813
R/CLT 1	85 000	1 700	3 400	6 375	5 100	6 375
R/CLT 2	100 000	2 000	4 000	7 500	6 000	7 500
CLT 3	150 000	3 000	6 000	11 250	9 000	11 250
<b>Sous total</b>	<b>406 600</b>	<b>8 132</b>	<b>16 264</b>	<b>30 495</b>	<b>24 396</b>	<b>30 495</b>
<b>Reste de la Région de Ségou</b>						
Part de marché annuelle		0%	0%	0%	2%	4%
R/CCT 1	5 100	0	0	0	77	191
R/CCT 2	7 000	0	0	0	105	263
R/CCT 3	20 000	0	0	0	300	750
R/CMT 1	2 000	0	0	0	30	75
R/CMT 2	37 500	0	0	0	563	1 406
R/CLT 1	85 000	0	0	0	1 275	3 188
R/CLT 2	100 000	0	0	0	1 500	3 750
CLT 3	150 000	0	0	0	2 250	5 625
<b>Sous total</b>	<b>406 600</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>6 099</b>	<b>15 248</b>
<b>Cercle de Bandiagara</b>						
Part de marché annuelle		2%	4%	8%	6%	8%
R/CCT 1	2 550	51	102	191	153	191
R/CCT 2	4 000	80	160	300	240	300
R/CCT 3	10 000	200	400	750	600	750
R/CMT 1	1 000	20	40	75	60	75
R/CMT 2	22 500	450	900	1 688	1 350	1 688
R/CLT 1	42 500	850	1 700	3 188	2 550	3 188
R/CLT 2	50 000	1 000	2 000	3 750	3 000	3 750
CLT 3	90 000	1 800	3 600	6 750	5 400	6 750
<b>Sous total</b>	<b>222 550</b>	<b>4 451</b>	<b>8 902</b>	<b>16 691</b>	<b>13 353</b>	<b>16 691</b>
<b>Cercle de Koro</b>						
Part de marché annuelle		2%	4%	8%	6%	8%
R/CCT 1	2 550	51	102	191	153	191
R/CCT 2	4 000	80	160	300	240	300
R/CCT 3	10 000	200	400	750	600	750
R/CMT 1	1 000	20	40	75	60	75
R/CMT 2	22 500	450	900	1 688	1 350	1 688
R/CLT 1	42 500	850	1 700	3 188	2 550	3 188
R/CLT 2	50 000	1 000	2 000	3 750	3 000	3 750
CLT 3	90 000	1 800	3 600	6 750	5 400	6 750
<b>Sous total</b>	<b>222 550</b>	<b>4 451</b>	<b>8 902</b>	<b>16 691</b>	<b>13 353</b>	<b>16 691</b>
<b>Reste de la région de Mopti</b>						
Part de marché annuelle		0%	0%	0%	3%	7%
R/CCT 1	5 100	0	0	0	153	332
R/CCT 2	7 000	0	0	0	210	455
R/CCT 3	20 000	0	0	0	600	1 300
R/CMT 1	2 000	0	0	0	60	130
R/CMT 2	37 500	0	0	0	1 125	2 438
R/CLT 1	85 000	0	0	0	2 550	5 525
R/CLT 2	100 000	0	0	0	3 000	6 500
CLT 3	150 000	0	0	0	4 500	9 750
<b>Sous total</b>	<b>406 600</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>12 198</b>	<b>26 429</b>
<b>TOTAL général</b>	<b>13 752 400</b>	<b>273 309</b>	<b>652 969</b>	<b>992 228</b>	<b>1 307 200</b>	<b>1 652 805</b>

Au final, on constate que cette évolution permettra de se situer à un total d'octroi de crédit de 1 652 805 000 de FCFA, soit 35% du marché potentiel après les cinq premiers exercices.

### Evolution de l'encours en capital :

(en FCFA)					
Types de prêts	An 1	An 2	An 3	An 4	An 5
CCT 1	900 000	1 800 000	2 700 000	3 600 000	4 500 000
CCT 2	1 200 000	2 400 000	3 600 000	4 800 000	6 000 000
CCT 3	3 000 000	6 000 000	9 000 000	12 000 000	15 000 000
CMT 1	300 000	800 000	1 400 000	2 100 000	2 700 000
CMT 2	6 750 000	18 000 000	31 500 000	47 250 000	60 750 000
CLT 1	15 000 000	43 125 000	82 500 000	123 750 000	191 250 000
CLT 2	15 000 000	43 125 000	82 500 000	123 750 000	191 250 000
CLT 3	112 800 000	376 500 000	749 325 000	1 134 093 750	1 768 893 750
<b>Sous Total prêts directs</b>	<b>154 950 000</b>	<b>491 750 000</b>	<b>962 525 000</b>	<b>1 451 343 750</b>	<b>2 240 343 750</b>
R/CCT 1	2 229 000	5 583 000	8 527 500	11 191 500	14 225 250
R/CCT 2	3 150 000	7 800 000	11 925 000	15 615 000	19 842 500
R/CCT 3	9 200 000	22 300 000	34 050 000	44 700 000	56 800 000
R/CMT 1	1 430 000	4 638 333	8 520 833	12 947 500	16 851 667
R/CMT 2	19 200 000	59 750 000	109 362 500	165 187 500	214 918 750
R/CLT 1	37 150 000	125 556 250	251 406 250	380 628 125	595 253 125
R/CLT 2	46 000 000	151 750 000	302 312 500	456 968 750	713 875 000
<b>Sous Total refinancements</b>	<b>118 359 000</b>	<b>377 377 583</b>	<b>726 104 583</b>	<b>1 087 238 375</b>	<b>1 631 766 292</b>
<b>Total Général</b>	<b>273 309 000</b>	<b>869 127 583</b>	<b>1 688 629 583</b>	<b>2 538 582 125</b>	<b>3 872 110 042</b>

### Prévisions de remboursements de crédits

(en FCFA)					
Types de prêts	An 1	An 2	An 3	An 4	An 5
CCT 1	1 017 000	2 034 000	3 051 000	4 068 000	5 085 000
CCT 2	1 356 000	2 712 000	4 068 000	5 424 000	6 780 000
CCT 3	3 360 000	6 720 000	10 080 000	13 440 000	16 800 000
CMT 1	136 000	196 000	1 001 333	1 785 333	2 657 333
CMT 2	3 060 000	4 410 000	22 530 000	40 170 000	59 790 000
CLT 1	3 525 000	6 618 750	26 653 125	46 659 375	76 115 625
CLT 2	3 525 000	6 618 750	26 653 125	46 659 375	76 115 625
CLT 3	26 508 000	55 515 000	237 253 875	421 340 156	698 179 875
<b>Sous total prêts directs</b>	<b>42 487 000</b>	<b>84 824 500</b>	<b>331 290 458</b>	<b>579 546 240</b>	<b>941 523 458</b>
R/CCT 1	2 518 770	6 308 790	9 636 075	12 646 395	16 074 533
R/CCT 2	3 559 500	8 814 000	13 475 250	17 644 950	22 422 025
R/CCT 3	10 304 000	24 976 000	38 136 000	50 064 000	63 616 000
R/CMT 1	648 267	940 500	5 715 139	10 473 639	16 004 611
R/CMT 2	8 704 000	12 375 000	73 707 083	134 352 083	204 564 792
R/CLT 1	8 730 250	15 943 813	74 390 625	133 599 109	222 678 250
R/CLT 2	10 810 000	19 407 500	89 715 938	160 756 094	267 362 031
<b>Sous total refinancement</b>	<b>45 274 787</b>	<b>88 765 603</b>	<b>304 776 110</b>	<b>519 536 270</b>	<b>812 722 242</b>
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>87 761 787</b>	<b>173 590 103</b>	<b>636 066 568</b>	<b>1 099 082 510</b>	<b>1 754 245 700</b>

En tenant compte des impayés estimés à 3% de l'encours annuel, et avec un taux de recouvrement des dits impayés de 60% d'une année sur l'autre, les prévisions de remboursement deviennent :

	An 1	An 2	An 3	An 4	An 5
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>85 128 933</b>	<b>169 962 112</b>	<b>619 161 366</b>	<b>1 076 253 156</b>	<b>1 715 315 941</b>

### Solde prévisionnel des Ressources et des Emplois

	An 1	An 2	An 3	An 4	An 5
<b>Dépôts des Banques</b>					
Capital	100 000 000	100 000 000	100 000 000	100 000 000	100 000 000
Dépôts à terme					
Autres dépôts reçus					
Emprunts MT					
Autres Ressources					
<b>Sous-Total banques</b>	<b>100 000 000</b>	<b>100 000 000</b>	<b>100 000 000</b>	<b>100 000 000</b>	<b>100 000 000</b>
<b>Dépôts Clientèle</b>	105%	200%	150%	150%	125%
Comptes ordinaires non rémunérés	25 000 000	50 000 000	75 000 000	112 500 000	140 625 000
Comptes ordinaires rémunérés	50 000 000	100 000 000	150 000 000	225 000 000	281 250 000
Comptes d'épargne	25 000 000	50 000 000	75 000 000	112 500 000	140 625 000
Comptes à terme	20 000 000	40 000 000	60 000 000	90 000 000	112 500 000
<b>Sous-Total dépôts clientèles</b>	<b>120 000 000</b>	<b>240 000 000</b>	<b>360 000 000</b>	<b>540 000 000</b>	<b>675 000 000</b>
<i>dont Dépôts utilisables</i>	<i>60 000 000</i>	<i>120 000 000</i>	<i>180 000 000</i>	<i>270 000 000</i>	<i>337 500 000</i>
<i>Subvention d'équipement</i>	<i>60 000 000</i>			<i>30 000 000</i>	
<b>Total des Ressources directes</b>	<b>220 000 000</b>	<b>220 000 000</b>	<b>280 000 000</b>	<b>370 000 000</b>	<b>437 500 000</b>
<i>Remboursements crédits</i>	<i>85 128 933</i>	<i>169 962 112</i>	<i>619 161 366</i>	<i>1 076 253 156</i>	<i>1 715 315 941</i>
<i>Produits encaissables</i>	<i>79 223 768</i>	<i>152 959 752</i>	<i>252 938 917</i>	<i>352 939 206</i>	<i>501 086 247</i>
<b>Total ressources disponibles</b>	<b>384 352 701</b>	<b>542 921 864</b>	<b>1 152 100 283</b>	<b>1 799 192 362</b>	<b>2 653 902 188</b>
Investissements	67 160 000	5 895 000	250 000	30 975 000	5 895 000
Encours de crédit	309 699 670	984 590 607	1 912 784 492	2 875 516 770	4 385 791 003
Charges décaissables	4 190 200	4 609 220	5 070 142	5 577 156	6 134 872
<b>Total des Emplois</b>	<b>381 049 870</b>	<b>995 094 827</b>	<b>1 918 104 634</b>	<b>2 912 068 926</b>	<b>4 397 820 875</b>
<b>Gap de financement</b>	<b>3 302 831</b>	<b>-452 172 963</b>	<b>-766 004 351</b>	<b>-1 112 876 564</b>	<b>-1 743 918 687</b>
<b>Ressources extérieures</b>	<b>0</b>	<b>452 172 963</b>	<b>766 004 351</b>	<b>1 112 876 564</b>	<b>1 743 918 687</b>

Les financements à moyen et long termes exigent des ressources adaptées. La satisfaction des besoins de IFADER passe nécessairement par des concours extérieurs qu'il devra rechercher auprès des banques de la place et des institutions de financement international.

### 3.11.4. Les Investissements :

Prévisions d'Investissements (en FCFA)

	An 1	An 2	An 3	An 4	An 5
<b>Immobilisations incorporelles</b>					
1. Frais d'établissement	5 000 000				
2. Logiciels de banque	1 000 000	0	0	0	0
3. Logiciels de bureautique	6 000 000	1 000 000	0	5 000 000	1 000 000
<b>Total immobilisations incorporelles</b>	<b>12 000 000</b>	<b>1 000 000</b>	<b>0</b>	<b>5 000 000</b>	<b>1 000 000</b>
<b>Immobilisations corporelles</b>					
1. Construction					
2. Matériels Informatiques (package)	21 000 000	3 500 000	0	17 500 000	3 500 000
3. Photocopieur	2 000 000	0	0	2 000 000	0
4. Matériels & Mobiliers de bureau	9 160 000	1 145 000	0	5 725 000	1 145 000
5. Aménagements, agencements & installations siège	2 500 000	250 000	250 000	250 000	250 000
6. Véhicules 4*4	20 000 000	0	0	0	0
7. Motos	500 000	0	0	500 000	0
<b>Total immobilisations corporelles</b>	<b>55 160 000</b>	<b>4 895 000</b>	<b>250 000</b>	<b>25 975 000</b>	<b>4 895 000</b>
<b>Total des immobilisations</b>	<b>67 160 000</b>	<b>5 895 000</b>	<b>250 000</b>	<b>30 975 000</b>	<b>5 895 000</b>

Ces investissements correspondent à l'installation du Siège en année 1 à Bamako. Les engagements des années 4 et 5 correspondent aux renouvellements d'immobilisations amorties.

### 3.11.5. Prévisions de Comptes d'Exploitation :

#### i. Frais de personnel

- Evolution de l'effectif :

	An 1	An 2	An 3	An 4	An 5
Effectifs Total	9	11	11	11	11
• Directeur Général ;	1	1	1	1	1
• Cadres Chargés de :					
Administration / Comptabilité	1	1	1	1	1
Clientèle	1	1	1	1	1
Relations avec les partenaires techniques	1	1	1	1	1
• Agents chargés des relations clientèle, études et suivi)	1	2	2	2	2
• Le personnel d'appui					
Secrétaires	1	1	1	1	1
Guichetiers	1	2	2	2	2
Courrier / Courses	1	1	1	1	1
Chauffeurs	1	1	1	1	1

- Evolution des frais de personnel : (en FCFA)

Années	Base	An 1	An 2	An 3	An 4	An 5
<b>Salaires mensuels totaux</b>		2 870 000	3 157 000	3 472 700	3 819 970	4 201 967
Directeur Général ;	1 000 000	1 000 000	1 100 000	1 210 000	1 331 000	1 464 100
Cadres Chargés de :						
Administration / Comptabilité	500 000	500 000	550 000	605 000	665 500	732 050
Etudes et Suivi Clientèle	500 000	500 000	550 000	605 000	665 500	732 050
Relations avec les partenaires techniques	500 000	500 000	550 000	605 000	665 500	732 050
Agents chargés études et suivi de la clientèle	120 000	120 000	132 000	145 200	159 720	175 692
Le personnel d'appui						
Secrétaires	75 000	75 000	82 500	90 750	99 825	109 808
Guichetiers	75 000	75 000	82 500	90 750	99 825	109 808
Courrier / Courses	50 000	50 000	55 000	60 500	66 550	73 205
Chauffeurs	50 000	50 000	55 000	60 500	66 550	73 205
Cotisations sociales	21%	602 700	662 970	729 267	802 194	882 413
Avantages (forfait)	15%	430 500	473 550	520 905	572 996	630 295
Formation	10%	287 000	315 700	347 270	381 997	420 197
<i>Total frais de personnel par mois</i>		4 190 200	4 609 220	5 070 142	5 577 156	6 134 872
<b>COÛT ANNUEL</b>		<b>50 282 400</b>	<b>55 310 640</b>	<b>60 841 704</b>	<b>66 925 874</b>	<b>73 618 462</b>

Avec ces niveaux de salaire, ce personnel pourra être stabilisé par rapport à la pression qu'exercent les autres SFD et surtout les banques. Il est cependant certain qu'après cinq ans et si elle atteint de bons résultats, la société trouvera les moyens de motiver un personnel qui a des chances d'être pionnier dans le financement adapté au secteur des énergies renouvelables.

## ii. Autres Frais généraux

### Frais généraux (hors personnel) F.CFA

Rubriques	An 1	An 2	An 3	An 4	An 5
Loyer	6 000 000	6 600 000	7 260 000	7 986 000	8 784 600
Eau-Electricité	3 000 000	3 150 000	3 307 500	3 472 875	3 646 519
Réparations -Entretiens-gardiennage	750 000	787 500	826 875	868 219	911 630
Missions	4 500 000	4 950 000	5 445 000	5 989 500	6 588 450
Réception	400 000	420 000	441 000	463 050	486 203
Frais de transport	600 000	630 000	661 500	694 575	729 304
Service technique extérieur (*)	8 199 270	19 589 040	29 766 825	38 850 030	48 791 250
Autres services extérieurs	500 000	525 000	551 250	578 813	607 753
Conseil d'Administration	1 500 000	1 500 000	1 725 000	1 983 750	2 281 313
Frais d'assistance technique	5 000 000	5 250 000	5 512 500	5 788 125	6 077 531
Honoraires légaux	400 000	420 000	420 000	441 000	441 000
Honoraires commiss. aux comptes et auditeurs	1 500 000	1 575 000	1 653 750	1 736 438	1 823 259
Carburants, lubrifiants, entretiens et réparations	3 000 000	3 150 000	3 150 000	3 150 000	3 150 000
Téléphone- Télèx-Poste-Fax	3 000 000	3 150 000	3 307 500	3 472 875	3 646 519
Consommables bureaux	2 500 000	2 625 000	2 756 250	2 894 063	3 038 766
Promotion et Publicité	500 000	550 000	605 000	665 500	732 050
Assurances	5 000 000	5 250 000	5 512 500	5 788 125	6 077 531
Impôts et Taxes	400 000	420 000	441 000	463 050	486 203
Frais divers de gestion	2 500 000	2 500 000	2 500 000	2 500 000	2 500 000
<b>Total des frais d'exploitation</b>	<b>49 249 270</b>	<b>63 041 540</b>	<b>75 843 450</b>	<b>87 785 986</b>	<b>100 799 879</b>

(\*) : ce poste (service technique extérieur) correspond à une commission de 3% du total des octrois et porte essentiellement sur la rémunération de la structure technique extérieure chargée entre autres de :

- la formation préalable des bénéficiaires : organisation, contour du besoin et de l'activité à mener
- des recueils d'informations techniques et Montage de dossiers techniques fiables
- de Fourniture de matériels adaptés de qualité
- de la formation (avant et pendant la durée du financement)
- du suivi des projets financés avec dispositif d'information du financeur sur l'évolution du projet

## iii. Coût des ressources

(en FCFA)

Rubriques	An 1	An 2	An 3	An 4	An 5
<b>Dépôts rémunérés - Banques- Ress Ext.</b>					
Dus aux banques et Ets financiers	0	0	0	0	0
Lignes extérieures	0	13 565 189	22 980 131	33 386 297	52 317 561
<b>Sous-Total</b>	<b>0</b>	<b>13 565 189</b>	<b>22 980 131</b>	<b>33 386 297</b>	<b>52 317 561</b>
<b>Dépôts rémunérés - Clientèle</b>					
Comptes ordinaires	45 000	90 000	135 000	202 500	253 125
Comptes d'épargne	525 000	1 050 000	1 575 000	2 362 500	2 953 125
Comptes à terme	680 000	1 360 000	2 040 000	3 060 000	3 825 000
Charges sur emprunt à la clientèle	0	0	0	0	0
<b>Sous-Total</b>	<b>1 250 000</b>	<b>2 500 000</b>	<b>3 750 000</b>	<b>5 625 000</b>	<b>7 031 250</b>
<b>Charges sur opérations de change</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Total Coût des Ressources</b>	<b>1 250 000</b>	<b>16 065 189</b>	<b>26 730 131</b>	<b>39 011 297</b>	<b>59 348 811</b>
<b>Ratio du coût des ressources</b>	<b>1,04%</b>	<b>2,32%</b>	<b>2,37%</b>	<b>2,36%</b>	<b>2,45%</b>

## iv. Dotations et Provisions

## a) Dotations aux amortissements (en FCFA)

Rubriques	An 1	An 2	An 3	An 4	An 5
<b>Dotations aux immobilisations incorporelles</b>					
1. Frais d'établissement	1 650 000	1 650 000	1 650 000	0	0
2. Logiciels de banque	333 330	333 330	333 330	0	0
3. Logiciels de bureautique	1 980 000	2 310 000	2 310 000	1 980 000	1 980 000
<b>Total dotations aux immo incorporelles</b>	<b>3 963 330</b>	<b>4 293 330</b>	<b>4 293 330</b>	<b>1 980 000</b>	<b>1 980 000</b>
<b>Dotations aux Immobilisations corporelles</b>					
1. Construction	0	0	0	0	0
2. Matériels Informatiques	1 050 000	1 225 000	225 000	2 100 000	2 275 000
3. Photocopieur	660 000	660 000	660 000	660 000	660 000
4. Matériels & Mobiliers de bureau	1 832 000	2 061 000	2 061 000	3 206 000	3 435 000
5. Aménagements, agencements & installat°	250 000	275 000	300 000	325 000	350 000
6. Véhicules 4*4	2 000 000	2 000 000	2 000 000	2 000 000	2 000 000
7. Motos	165 000	165 000	165 000	165 000	165 000
<b>Total dotations aux immocorporelles</b>	<b>5 957 000</b>	<b>6 386 000</b>	<b>6 411 000</b>	<b>8 456 000</b>	<b>8 885 000</b>
<b>Total des dotations aux immobilisations</b>	<b>9 920 330</b>	<b>10 679 330</b>	<b>10 704 330</b>	<b>10 436 000</b>	<b>10 865 000</b>

## b) Dotations aux provisions (En F.CFA)

Dotations aux Provisions	An 1	An 2	An 3	An 4	An 5
<b>Dotations aux provisions</b>					
Provisions pour créances douteuses	2 632 854	3 627 991	16 905 202	22 829 354	38 929 759
Provisions pour dépréciation actif	1 053 141	1 451 196	6 762 081	9 131 742	15 571 903
<b>Total dotations aux provisions</b>	<b>3 685 995</b>	<b>5 079 187</b>	<b>23 667 283</b>	<b>31 961 095</b>	<b>54 501 662</b>
<b>Reprises de provisions</b>	<b>0</b>	<b>1 579 712</b>	<b>2 176 795</b>	<b>10 143 121</b>	<b>13 697 612</b>
<b>Total dotations aux provisions</b>	<b>3 685 995</b>	<b>3 499 475</b>	<b>21 490 489</b>	<b>21 817 974</b>	<b>40 804 050</b>

La société aura atteint son objectif premier en ayant le taux le plus bas possible d'impayés ; c'est pourquoi, le taux de 3% de créances en souffrance sera une limite.

## v. Chiffre d'Affaires (en FCFA)

Rubriques	An 1	An 2	An 3	An 4	An 5
<b>CREDITS A LA CLIENTELE</b>					
Crédits à court terme	2 090 900	4 834 300	7 349 250	9 682 650	12 251 775
Crédits à moyen terme	2 909 000	8 694 833	15 736 333	23 735 500	30 791 042
Crédits à long terme	23 191 500	75 860 063	150 410 438	227 359 031	354 474 844
<b>TOTAL</b>	<b>28 191 400</b>	<b>89 389 196</b>	<b>173 496 021</b>	<b>260 777 181</b>	<b>397 517 660</b>
<b>TRESORERIE</b>					
Placements interbancaires	1 032 368	6 070 556	13 317 896	16 118 274	16 118 274
<b>TOTAL</b>	<b>1 032 368</b>	<b>6 070 556</b>	<b>13 317 896</b>	<b>16 118 274</b>	<b>16 118 274</b>
<b>TRANSFERTS</b>					
Transferts rapide d'argent	50 000 000	57 500 000	66 125 000	76 043 750	87 450 313
<b>TOTAL</b>	<b>50 000 000</b>	<b>57 500 000</b>	<b>66 125 000</b>	<b>76 043 750</b>	<b>87 450 313</b>
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>79 223 768</b>	<b>152 959 752</b>	<b>252 938 917</b>	<b>352 939 206</b>	<b>501 086 247</b>

(\*) Taux de placement auprès d'institutions financières : 4,5%

## vi. Comptes d'Exploitation Prévisionnels (en FCFA)

Rubriques	An 1	An 2	An 3	An 4	An 5
<b>CHARGES</b>					
Chges sur op de trésorerie, interbancaires et ress extérieures	0	0	0	0	0
Charges sur opérations avec la clientèle	0	0	0	0	0
Frais de personnel	50 282 400	55 310 640	60 841 704	66 925 874	73 618 462
Autres Frais généraux	49 249 270	63 041 540	75 843 450	87 785 986	100 799 879
Autres charges d'exploitation					
Dotations aux amortissements et provisions sur immobilisations	9 920 330	10 679 330	10 704 330	10 436 000	10 865 000
Dotations aux provisions créances en souffrance	3 685 995	5 079 187	23 667 283	31 961 095	54 501 662
Charges exceptionnelles					
Pertes sur exercices antérieurs					
Impôt sur le bénéfice					
<b>TOTAL DES CHARGES</b>	<b>113 137 995</b>	<b>134 110 697</b>	<b>171 056 767</b>	<b>197 108 956</b>	<b>239 785 003</b>
<b>Résultat de l'exercice</b>	<b>16 085 772</b>	<b>30 428 767</b>	<b>84 058 944</b>	<b>165 973 371</b>	<b>274 998 856</b>
<b>PRODUITS</b>					
Prods sur opérations de trésorerie et opérations interbancaires	1 032 368	6 070 556	13 317 896	16 118 274	16 118 274
Produits sur opérations avec la clientèle	28 191 400	89 389 196	173 496 021	260 777 181	397 517 660
Commissions sur transfert rapide	50 000 000	57 500 000	66 125 000	76 043 750	87 450 313
Reprises de provisions sur créances en souffrance	0	1 579 712	2 176 795	10 143 121	13 697 612
Produits exceptionnels (+subvention)	50 000 000	10 000 000			
Profits sur exercices antérieurs					
<b>TOTAL DES PRODUITS</b>	<b>129 223 768</b>	<b>164 539 464</b>	<b>255 115 712</b>	<b>363 082 327</b>	<b>514 783 860</b>

### 3.11.6. Bilans Prévisionnels : (en FCFA)

Postes	An 1	An 2	An 3	An 4	An 5
<b>ACTIF</b>					
Caisse	8 041 031	7 157 422	39 857 453	30 572 417	22 049 143
Créances interbancaires				100 000 000	150 000 000
Créances sur la clientèle CT	245 000	529 000	799 500	1 059 000	1 333 000
Créances sur la clientèle MT	18 871 133	76 457 317	68 089 611	71 263 994	51 851 335
Créances sur la clientèle LT	202 821 750	734 014 188	1 207 828 813	1 704 111 266	2 578 360 969
Titres de placement	0	0	0	0	0
Débiteurs divers	0	0	0	0	0
Autres actifs		0	0	0	0
Dépôts et cautionnements					
Immobilisations incorporelles	12 000 000	1 000 000	0	5 000 000	1 000 000
Immobilisations corporelles	55 160 000	4 895 000	250 000	45 975 000	4 895 000
Autres immobilisations	0	0	0	0	0
Actionnaires ou Associés	0	0	0	0	0
Résultat de l'exercice	0				
<b>TOTAL DE L'ACTIF</b>	<b>297 138 914</b>	<b>824 052 926</b>	<b>1 316 825 376</b>	<b>1 957 981 677</b>	<b>2 809 489 446</b>
<b>PASSIF</b>					
Dettes interbancaires	0	0	0	0	0
Ressources extérieures	0	452 172 963	766 004 351	1 112 876 564	1 743 918 687
Dettes à l'égard de la clientèle CT	75 000 000	150 000 000	225 000 000	337 500 000	421 875 000
Dettes à l'égard de la clientèle MLT	45 000 000	90 000 000	135 000 000	202 500 000	253 125 000
Subvention d'équipements	60 000 000	0	0	30 000 000	0
Autres ressources	0	0	0		
Créditeurs divers	0	0	0	0	0
Autres passifs	0				
Provisions pour risques et charges	1 053 141	1 451 196	6 762 081	9 131 742	15 571 903
Capital	100 000 000	100 000 000	100 000 000	100 000 000	100 000 000
Réserves					
Ecarts de réévaluation					
Report à nouveau					
Résultat de l'exercice	16 085 772	30 428 767	84 058 944	165 973 371	274 998 856
<b>TOTAL DU PASSIF</b>	<b>297 138 914</b>	<b>824 052 926</b>	<b>1 316 825 376</b>	<b>1 957 981 677</b>	<b>2 809 489 447</b>

### 3.11.7. Ratios prudentiels :

Rubriques	An 1	An 2	An 3	An 4	An 5	Normes
Rentabilité des Fonds Propres	16,1%	30,4%	84,1%	166,0%	275,0%	> 15%
Autosuffisance opérationnelle	114,2%	122,7%	149,1%	184,2%	214,7%	> 130%
Coefficient d'exploitation	87,6%	81,5%	67,1%	54,3%	46,6%	< ou = 60%
Rentabilité par action	16,1%	30,4%	84,1%	166,0%	275,0%	>10%
Norme de liquidité	11,0%	5,1%	18,1%	39,0%	41,1%	> 80%
Qualité du portefeuille	3,0%	3,0%	3,0%	3,0%	3,0%	< ou = 5%
Ratio du coût des ressources	1,0%	2,3%	2,4%	2,4%	2,5%	

## 4. HYPOTHESE 2

### Mise en place d'une fonction de financement dans une Institution Financière existante

#### 4.1. Introduction

On peut atteindre des objectifs de développement d'infrastructures pour les ENR en mettant en place un partenariat avec une ou plusieurs institutions financières. Au Mali, les banques qui ont l'expérience du monde rural sont surtout la BNDA et la BMS-sa.

Actuellement, leurs opérations dans le développement de l'électrification rurale se limitent à quelques prêts accordés aux opérateurs pour le financement de la quote-part (25% du montant du projet) que leur demande l'AMADER.

Ainsi la BNDA a financé six (6) opérateurs pour un montant total de 221,3 millions de FCFA, et la BMS-sa trois (3) opérateurs pour 165 millions de FCFA.

Les dits financements sont faits aux conditions des banques concernées ; les exigences en la matière en font un parcours du combattant pour beaucoup d'opérateurs, et constituent un facteur à la limitation actuelle du nombre de projets financés (41).

Les banques évoquent en la matière les problèmes de ressources adaptées à ce type de projet dont l'exécution prend du temps ; ils exigent en conséquence des ressources longues. En plus de ce problème de ressources, l'opérateur doit être très crédible pour l'institution financière car ce sont des engagements à long terme que la banque et l'opérateur prennent l'un envers l'autre. Cela rend les critères de sélection impitoyable.

#### 4.2. Modalités pratiques de mise en place :

##### 4.2.1. Négociation de lignes de crédit

Il y a deux possibilités :

- i. Requête par les Initiateurs de l'Etude en cours (SIDI et ses partenaires) :

Le projet bénéficiera alors de leurs compétences et de leurs relations auprès des différentes structures pouvant être intéressées par le programme. Les bailleurs concernés seront prioritairement leurs propres contacts et toutes les institutions qui interviennent déjà sur les ENR au Mali :

**L'Agence Malienne pour le Développement de l'Energie Domestique et de l'Electrification rurale (AMADER) :**

Elle n'a pas de dispositif impliquant les structures financières dans ses procédures. Il serait utile de négocier avec elle des fonds qui permettraient de faire des financements remboursables en plus des subventions qu'elle fait. Ce sera un moyen pour prolonger la durée de vie des dits fonds. Cette option peut être liée à l'objectif de l'AMADER ainsi stipulé : « *Inciter et promouvoir la participation des institutions financières commerciales au financement des opérateurs sur leurs fonds propres* ».

### **La Banque Mondiale et la KFW :**

Elles ont ainsi été des initiateurs des programmes de l'AMADER. Pour bénéficier de leur financement, les opérateurs doivent apporter une contrepartie aux coûts d'investissements.

Comme il a été constaté que sur le plan financier, les opérateurs ont souvent eu des difficultés pour mobiliser leur quotepart, et pour assurer leur fonds de roulement, car :

- Ils sont dotés de peu de fonds propres et souffrent de problèmes de recouvrement,
- Il leur est difficile d'obtenir des crédits bancaires (problème de garantie),
- Les conditions de crédits sont insuffisantes ou inadaptées à leur activité,
- Les délais dans le décaissement des subventions ne sont pas respectés.

En conséquence, il est important de prévoir un mécanisme financier spécifique pour venir en appui aux opérateurs, pour améliorer le recouvrement des prestations des opérateurs, ou assurer un accompagnement financier des usagers dans leurs projets de valorisation de l'énergie. La requête envers ces deux bailleurs se fera dans ce sens.

**Le Programme des Nations Unies pour l'Environnement (PNUE) au Mali** prend en charge le programme AREED ;

**L'Union Européenne (UE)** a permis de la réalisation de l'identification et de l'évaluation des impacts des initiatives énergétiques, et l'amélioration des interventions par la gestion de l'information

**La Coopération Suisse** : a procédé à différentes expériences de mise en place de système de microcrédit pour les utilisateurs, en proposant des fonds de garantie. Mais les IMF contactées n'ont pas pu fournir de conditions de crédit avantageuses (Oikocrédit, Kafo Jiginew et Nyesigiso). Elle a pu impliquer **la Fondation Doen** qui a financé un fonds de garantie, pour le refinancement des IMF en cas de défaillance dans les remboursements des clients (associations maraîchères) (50% pris en charge), et deux expériences pilotes ont été tentées.

**D'autres gouvernements** sont intervenus dans le secteur en apportant des contributions financières : les Gouvernements Néerlandais et Danois.

**Des sociétés (EDF et Total)** ont contribué à l'installation de structures de production d'ENR.

- ii. Requête par les banques ciblées

Avec l'appui des promoteurs, les mêmes bailleurs peuvent être contactés. La qualité des banques comme la BNDA et la BMS dans la gestion de lignes de crédit sera un avantage de plus.

#### 4.2.2. Conventions de partenariat

Si les Initiateurs du Programme sont aussi initiateurs de la requête de ligne de crédit, il y aura entre eux et le bailleur un contrat dont les termes relèveront de leur entente. Si c'est l'IF qui fait la dite requête, elle s'engagera aussi directement avec le bailleur.

Dans les deux cas, la requête devra inclure les éléments de convention à passer entre l'IF et la structure technique venant en appui au programme qu'on appellera la Structure d'Appui Technique.

La convention devra nécessairement couvrir les points ci-après :

##### **Un préambule**

Une présentation rapide des structures contenant la description des expériences des unes et des autres en relation avec les ENR et éventuellement les opérations de financement auxquelles elles auraient participé.

##### **Des conditions générales**

Elles comprendront impérativement des articles sur :

##### **Les Parties Prenantes du Protocole**

**Les Initiateurs du Programme** : il s'agit des promoteurs de l'étude en cours (SIDI et ses partenaires).

**La Banque** : institution financière bancaire en place au Mali. Dans ce document, le terme désignera prioritairement la BMS et/ou la BNDA.

**La Structure d'Appui Technique** : elle est constituée d'un ensemble de structures spécialisées dans la promotion, le développement des équipements liés aux ENR.

Pour cela, elle doit avoir des compétences d'évaluation et d'adaptation des matériels aux besoins des bénéficiaires. La connaissance des fournisseurs sera complétée par des capacités de développement technologique pour mettre à la disposition des bénéficiaires des équipements et matériels adéquats.

La Structure d'Appui Technique doit connaître le terrain et particulièrement le monde rural et ses besoins en équipement électriques.

Ainsi elle devra obligatoirement avoir des agents sur le terrain et disposer de capacités technologiques importantes. Vue la situation du Mali, elle comprendra des éléments nationaux (MFC/ACCESS par exemple) et de l'extérieur (dans les pays disposant de la maîtrise technologique de équipements d'ENR) comme AE (*Alternatives Energétiques*). AE

est une société française spécialisée dans le domaine des énergies propres qui est partie prenante de ce programme (cf. : Etude Préalable, point 5, page 15).

### **L'Objet du Protocole**

La convention aura pour objet de définir les principes de collaboration entre les Initiateurs du Programme, la Banque et la Structure d'Appui Technique autour de la domiciliation d'un Fonds obtenu après de bailleurs par l'un des deux premiers acteurs.

Avec ce fonds, la Banque procédera au financement de projets en relation avec le développement des ENR

### **Les Clients bénéficiaires**

Les clients œuvrant ou souhaitant effectuer des projets dans le domaine ci-dessous :

- Usage des énergies nouvelles et renouvelables dans le monde rural, dans l'agriculture et les agro-industries.
- La fourniture de services énergiques (électrification rurale, ...),

Ils peuvent être des particuliers, des collectivités territoriales, des OP ou des MPME.

En dehors des particuliers, tous les autres bénéficiaires doivent être reconnus officiellement. Ils devront avoir des statuts et une gouvernance conformes aux textes en vigueur.

### **Des modalités de fonctionnement**

L'objet étant la mise en place d'un instrument d'intermédiation financière pour la diffusion des ENR, les modalités de fonctionnement comprendront :

La création au sein de l'IF de plusieurs guichets de financement,

- un guichet subvention
- un guichet prêt direct aux promoteurs
- un guichet refinancement de SFD
- un guichet fonds de garantie

La collaboration avec une Structure d'Appui Technique.

Dans cette partie, les obligations des parties impliquées y seront précisées.

### ***Obligations des Initiateurs du Programme***

Etablir et suivre avec la Banque un plan de crédit relatif à chaque guichet de financement ;

Appliquer les dispositions suivantes pour chaque guichet de financement :

*Au titre du guichet subvention* : Les projets approuvés par la structure d'appui et le promoteur bailleur seront financés à par les fonds dédiés à cet effet à concurrence de :

- 75% pour les prêts à long terme (plus de 7 ans),
- 50% pour les prêts à moyen terme (entre 2 et 7ans),

- les prêts à court terme (jusqu'à 2 ans) ne bénéficieront pas de subvention.

Au titre du guichet prêt direct aux promoteurs : ce guichet fonctionnera sur les fonds propres de la banque au profit des bénéficiaires.

L'apport personnel (jusqu'à hauteur de 25% du coût du projet sera pris en charge par le guichet subvention dans les conditions déjà annoncées).

Sur le prêt, la Banque prélèvera un taux d'intérêt de 10% l'an auprès de l'emprunteur ; la durée maximum de chaque opération sera fonction de l'activité financée.

Au titre du guichet refinancement des SFD : la Banque et le SFD seront liés par une convention qui déterminera les conditions de l'opération. Dans ce document, il sera précisé que :

Le SFD devra obtenir au préalable l'approbation de la Structure d'Appui Technique pour avoir accès au refinancement de la Banque ;

Le SFD donnera la priorité aux financements des projets qui correspondent à des crédits de proximité. Les crédits individuels et le montant de la répartition individuelle des crédits sous distribués seront limités au maximum des produits CCT 1 et CCT2 (1 000 000 de FCFA).

Les conditions de crédit (taux d'intérêt et durées) seront laissées à l'initiative du SFD.

Au titre du guichet fonds de garantie : Les Initiateurs du Programme garantiront par un dépôt à la Banque les crédits octroyés par celle-ci sur ses propres fonds dans le financement des projets à hauteur de 60% du total des crédits consentis. Cette garantie ne concerne que le principal du prêt et ne couvre pas les intérêts.

Les SFD pourront bénéficier du fonds de garantie pour la couverture à 50% du capital hors intérêt ; l'avis de la Structure d'Appui Technique sur les causes des impayés sera prépondérant, mais la décision finale appartient aux Initiateurs du Programme sur proposition de la Banque.

S'assurer du respect des dispositions prévues par les guichets de financement en terme de rémunération, montant, taux et durée.

### ***Obligations de la Banque***

La Banque s'engage à :

S'en tenir à l'offre faite dans le cadre de la requête de financement ;

Etablir et suivre avec les Initiateurs du Programme un plan de crédit relatif à chaque guichet de financement ;

A la fin de chaque trimestre, adresser aux Initiateurs du Programme un état retraçant les prêts consentis avec indication des bénéficiaires, des montants, de l'évolution de la situation financière du client.

Pour le guichet subvention, faire les décaissements en fonction des autorisations des Initiateurs du Programme

Prélever auprès des bénéficiaires une commission de 3% sur les montants de subvention accordée pour sa propre rémunération (1,5%) et une contribution au financement de la structure d'appui (1,5%).

Pour le guichet prêt direct :

Etudier toutes les demandes présentées avec la lettre de soutien de la Structure d'Appui Technique. Toutefois, elle pourra demander à cette dernière toutes informations jugées, par elle, nécessaires sur le client.

Evaluer financièrement et économiquement chaque projet de bénéficiaire selon ses propres critères internes.

Introduire la demande de prise en charge de l'apport personnel du bénéficiaire. Il pourra être pris en charge jusqu'à hauteur de 25% du coût des projets d'investissement par le guichet subvention dans les conditions déjà annoncées ; les financements à court terme ne bénéficieront pas de cette mesure.

Prélever sur le prêt, un taux d'intérêt de 10% l'an auprès de l'emprunteur ; la durée maximum de chaque opération sera fonction de l'activité financée.

Emettre une décision d'octroi ou de rejet sur les demandes de crédit soutenues dans un délai maximum (à préciser) à compter de la date de réception des dossiers complets. La date de remise de la dernière pièce sera considérée comme date de réception de la demande.

Transmettre à la structure d'appui, au moins une fois par trimestre, la situation de tous les comptes des clients encadrés.

Au titre du guichet refinancement de SFD

Etudier toutes les demandes présentées avec la lettre de soutien de la Structure d'Appui Technique. Toutefois, elle pourra demander à cette dernière toutes informations jugées, par elle, nécessaires sur le client.

Evaluer financièrement et économiquement chaque demande de refinancement des SFD selon ses propres critères internes.

Appliquer un taux d'intérêt de 6% l'an au refinancement des SFD ; la durée maximum de chaque opération sera fonction de l'activité financée.

Emettre une décision d'octroi ou de rejet sur les demandes de refinancement reçues dans un délai maximum (à préciser) à compter de la date de réception des dossiers complets. La date de remise de la dernière pièce sera considérée comme date de réception de la demande.

Transmettre à la Structure d'Appui, au moins une fois par trimestre, la situation du prêt des SFD refinancés.

Au titre du guichet fonds de garantie :

Rémunérer le fonds de garantie sur la base d'un taux de 2% l'an

Renvoyer à la structure technique le dossier de base de chaque demandeur de crédit à la banque avec l'accord de financement incluant les dépenses couvertes et le projet de convention de crédit avec le bénéficiaire, ou le rejet motivé du dossier avec ampliation aux Initiateurs du Programme.

Faire le déblocage, soit en faveur du client, soit en faveur du fournisseur selon les conditions de prêt négociées entre la Banque et le client. Tout document ou contrat doit être établi en français et/ou en langue nationale dans la mesure du possible. Un représentant de la Structure d'Appui Technique assistera à la signature du contrat et au déblocage des fonds.

***Obligations de la Structure d'Appui Technique :***

Les points suivants en feront nécessairement partie :

Recueillir les besoins des bénéficiaires, les étudier et mettre au point les innovations technologiques nécessaires pour l'adaptation des produits et services liés aux ENR aux activités des demandeurs.

Identifier des projets d'entreprises dans le domaine de l'énergie et l'environnement,

Assister les clients dans le processus de montage des dossiers de crédit, la mise en place du crédit par la banque, la gestion et le suivi de l'activité objet du crédit et le recouvrement du crédit pour la banque.

Transmettre à la banque les dossiers de demande des clients avec une lettre de soutien.

Fournir à la banque le calendrier des mouvements d'argent en décaissements et encaissements selon un tableau de trésorerie opérationnelle (modèle basé sur les mouvements en cash flow). Le but de l'opération est de disposer d'informations sur les recettes et leur période de perception ; elle pourra ainsi orienter ses périodes de recouvrement pour ne pas faire des échéances qui ne correspondraient pas à des rentrées d'argent, lorsque la domiciliation des recettes est impossible.

Informar la Banque sur tout incident survenu dans la gestion du crédit au plus tard deux semaines après l'incident.

Disposer au jour le jour d'un état des créances de ses clients encadrés qui pourra être remis à la Banque à sa demande à tout moment.

Fournir à la Banque un rapport trimestriel sur les crédits mis en place, les dossiers en cours d'étude à la Banque et ceux en cours de montage au niveau de la structure d'appui.

***Le suivi des projets finances sur les ressources des initiateurs du programme***

**Dispositions finales**

Il y sera présenté :

Les conditions de dénonciation, modification

Les modalités de règlement des prestations de la Structure d'Appui Technique sur la base des éléments suivants :

*La tarification des prestations*

Le paiement des frais de prestation de la Structure d'Appui Technique incombe, à la fois, au client (y compris les SFD), à la Banque et aux Initiateurs du Programme comme il suit :

- Le client (y compris les SFD) supportera le coût des prestations de la Structure d'Appui Technique à concurrence de 3% du montant du financement accordé (subvention plus prêt direct) ; la Banque est chargée du recouvrement de ce montant à la date d'octroi dudit financement pour moitié, le reste avec les échéances de prêt.
- Les Initiateurs du Programme s'engagent à payer à la Structure d'Appui Technique 2% du montant total du financement si les échéances des prêts faits par la banque sont recouvrées entre 95% et 100% aux dates d'échéance fixées. Ils seront prélevés sur le fonds de garantie.

#### 4.2.3. Les produits concernés par la ligne de crédit

Dans la liste des prêts identifiés au point **2.5 : Evaluation du marché**, la ligne de crédit permettra le financement des cas suivants :

<i>Types de crédit</i>	<i>Domaines</i>	<i>Activités</i>	<i>Appellation</i>	<i>Taux de subvention</i>
<b>Crédit court terme : financement direct</b>	Fonds de roulement.	Toutes activités liées aux équipements solaires	CCT 2	0%
		Fournitures d'énergie par entreprise	CCT 3	0%
<b>Crédit court terme : Refinancement de SFD</b>	Petits équipements de montants inférieurs à 250 000 FCFA	Eclairage, Ventilation, Chauffe eau, Moyens d'information, Son Charge (batteries, téléphones), Four solaire	R/CCT 1	0%
	Fonds de roulement individuel ou sous-distribués ayant un maximum individuel de 1000 000 de FCFA.	Toutes activités liées aux équipements solaires (hors fournitures d'énergies aux entreprises)	R/CCT 2	0%
<b>Crédit moyen terme : financement direct.</b>	Besoins collectifs d'équipements de 5000 000 à 10 000 000 FCFA.	Eclairage (salles de classe, centres de santé, espaces publics, lieux de culte) Adduction gracieuse d'eau.	CMT 2bis	50%
<b>Crédit moyen terme : Refinancement de SFD</b>	Besoins individuels d'équipements de 250 000 à 1 000 000 FCFA	Froid, Approvisionnement en eau des personnes et des animaux	R/CMT 1	50%
	Besoins collectifs d'équipements de 250 000 à 5 000 000 FCFA.	Eclairage (salles de classe, centres de santé, espaces public, lieux de culte) Adduction gracieuse d'eau	R/CMT 2bis	50%
<b>Crédit long terme</b>	Besoins individuels en équipements de 1 000 000 à 10 000 000 FCFA	Besoins individuels en activités productives	CLT 1bis	75%
	Investissements supérieurs à 10 000 000 FCFA	Investissements d'entreprises	CLT 2bis	75%
		Besoins collectifs en activités productives ou non	CLT 3	75%

Les nouvelles définitions de produits se rapportent aux produits déterminés pour la création d'un SFD de la façon suivante :

$CMT\ 2bis = 75\%$  de CMT 2

$R/CMT\ 2bis = CMT\ 1 + 25\%$  de CMT 2.

$CLT\ 1bis = CLT\ 1 + R/CLT\ 1$

$CLT\ 2bis = CLT\ 2 + R/CLT\ 2$

#### 4.2.4. Organisation de la structure de financement de l'énergie solaire

Le partenariat avec les banques de la place évitera au programme de disposer d'une structure propre. Il peut cependant contribuer à la formation d'un cadre dans les établissements impliqués sur les questions d'évaluation des services et entreprises énergétiques. Ce dernier aura la charge d'être le correspondant du programme dans la banque.

### 4.3. Projections financières retenues

#### 4.3.1. Programme de crédits

L'objectif du programme l'utilisation d'une sera pour le développement des ENR sera d'atteindre au moins le tiers du marché évalué d'après les estimations du point **2.5 : Evaluation du marché.**

Dans le tableau ci-après, le taux annuel de part de marché correspond à la part de marché à atteindre par les nouveaux octrois chaque année.

**Evolution des octrois de crédit** (en milliers de FCFA)

	<i>Potentiel</i>	<i>An 1</i>	<i>An 2</i>	<i>An 3</i>	<i>An 4</i>	<i>An 5</i>
<b>Part de marché annuelle</b>		<b>2%</b>	<b>5%</b>	<b>7%</b>	<b>10%</b>	<b>12%</b>
CCT 2	40 000	1 200	2 400	3 600	4 800	6 000
CCT 3	100 000	3 000	6 000	9 000	12 000	15 000
CMT 2bis	168 750	5 062	10 125	15 187	20 250	25 312
CLT 1bis	2 590 000	52 150	123 050	187 125	246 525	312 087
CLT 2bis	2 950 000	61 000	141 500	215 250	283 500	359 000
CLT 3	5 910 000	112 800	277 800	421 650	555 750	701 625
R/CCT 1	125 400	2 229	5 583	8 527	11 191	14 225
R/CCT 2	174 000	3 150	7 800	11 925	15 615	19 842
R/CMT 1	80 500	1 430	3 685	5 587	7 380	9 317
R/CMT 2bis	66 250	1 987	3 975	5 962	7 950	9 937
<b>Total</b>	<b>12 204 900</b>	<b>244 009</b>	<b>581 918</b>	<b>883 815</b>	<b>1 164 961</b>	<b>1 472 347</b>

Ces prévisions indiquent qu'en Année 5, le programme couvrira 36% des besoins évalués.

### Evolution des besoins en subvention :

Avec les taux de subvention envisagé (75% pour les prêts à long terme, 50% pour le moyen terme et nul pour le court terme), les montants nécessaires pour couvrir la demande seront les suivants :

(en FCFA)

Types de prêts	An 1	An 2	An 3	An 4	An 5
CCT 2	0	0	0	0	0
CCT 3	0	0	0	0	0
CMT 2bis	2 531 250	5 062 500	7 593 750	10 125 000	12 656 250
CLT 1bis	39 112 500	92 287 500	140 343 750	184 893 750	234 065 625
CLT 2bis	45 750 000	35 375 000	53 812 500	70 875 000	89 750 000
CLT 3	84 600 000	208 350 000	316 237 500	416 812 500	526 218 750
R/CCT 1	0	0	0	0	0
R/CCT 2	0	0	0	0	0
R/CMT 1	715 000	1 842 500	2 793 750	3 690 000	4 658 750
R/CMT 2bis	993 750	1 987 500	2 981 250	3 975 000	4 968 750
<b>Total Général</b>	<b>173 702 500</b>	<b>344 905 000</b>	<b>523 762 500</b>	<b>690 371 250</b>	<b>872 318 125</b>

En déduction de ces subventions, les créances sur les bénéficiaires seront les suivantes :

### Evolution de l'encours de crédit en capital (en FCFA)

Types de prêts	An 1	An 2	An 3	An 4	An 5
CCT 2	1 200 000	2 400 000	3 600 000	4 800 000	6 000 000
CCT 3	3 000 000	6 000 000	9 000 000	12 000 000	15 000 000
CMT 2bis	2 531 250	5 062 500	7 593 750	10 125 000	12 656 250
CLT 1bis	13 037 500	30 762 500	46 781 250	61 631 250	78 021 875
CLT 2bis	15 250 000	106 125 000	161 437 500	212 625 000	269 250 000
CLT 3	28 200 000	69 450 000	105 412 500	138 937 500	175 406 250
R/CCT 1	2 229 000	5 583 000	8 527 500	11 191 500	14 225 250
R/CCT 2	3 150 000	7 800 000	11 925 000	15 615 000	19 842 500
R/CMT 1	715 000	1 842 500	2 793 750	3 690 000	4 658 750
R/CMT 2bis	993 750	1 987 500	2 981 250	3 975 000	4 968 750
<b>Total Général</b>	<b>70 306 500</b>	<b>237 013 000</b>	<b>360 052 500</b>	<b>474 590 250</b>	<b>600 029 625</b>

### Prévisions de remboursements de crédits (en FCFA)

Types de prêts	An 1	An 2	An 3	An 4	An 5
CCT 2	1 320 000	2 640 000	3 960 000	5 280 000	6 600 000
CCT 3	3 300 000	6 600 000	9 900 000	13 200 000	16 500 000
CMT 2bis	2 784 375	7 425 000	12 993 750	18 562 500	24 131 250
CLT 1bis	14 341 250	46 387 344	91 824 219	138 703 984	216 288 359
CLT 2bis	16 775 000	131 415 625	292 307 813	458 124 219	729 953 125
CLT 3	31 020 000	103 537 500	206 064 375	311 875 781	486 445 781
R/CCT 1	2 362 740	5 917 980	9 039 150	11 862 990	15 078 765
R/CCT 2	3 339 000	8 268 000	12 640 500	16 551 900	21 033 050
R/CMT 1	757 900	2 458 317	4 263 408	5 885 650	7 545 875
R/CMT 2bis	1 053 375	2 809 000	4 564 625	6 320 250	8 075 875
<b>Total Général</b>	<b>77 053 640</b>	<b>317 458 765</b>	<b>647 557 840</b>	<b>986 367 274</b>	<b>1 531 652 081</b>

En tenant compte des impayés estimés à 10% de l'encours annuel, et avec un taux de recouvrement des dits impayés de 60% d'une année sur l'autre, les prévisions de remboursement deviennent :

	An 1	An 2	An 3	An 4	An 5
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>69 348 276</b>	<b>290 336 107</b>	<b>599 075 651</b>	<b>916 819 860</b>	<b>1 420 215 321</b>

### 4.3.2. Solde prévisionnel des Ressources et des Emplois

	An 1	An 2	An 3	An 4	An 5
<b>Ressources</b>					
Remboursements crédits	77 053 640	317 458 765	647 557 840	986 367 274	1 531 652 081
Produits encaissables	18 304 230	30 232 988	41 924 509	53 838 962	59 297 368
<b>Total ressources disponibles</b>	<b>95 357 870</b>	<b>347 691 753</b>	<b>689 482 349</b>	<b>1 040 206 236</b>	<b>1 590 949 449</b>
<b>Emplois</b>					
Investissements	34 145 000	5 895 000	250 000	29 395 000	5 895 000
Subventions distribuées	173 702 500	344 905 000	523 762 500	690 371 250	872 318 125
Fonds de garantie	42 042 145	173 192 694	353 265 696	538 088 189	835 535 326
Encours de crédit	84 084 290	346 385 388	706 531 392	1 076 176 378	1 671 070 653
Charges décaissables	26 661 453	46 646 404	67 676 655	88 433 596	112 705 941
<b>Total des Emplois</b>	<b>360 635 388</b>	<b>917 024 487</b>	<b>1 651 486 242</b>	<b>2 422 464 412</b>	<b>3 497 525 045</b>
<b>Gap de financement</b>	<b>-265 277 518</b>	<b>-569 332 734</b>	<b>-962 003 893</b>	<b>-1 382 258 176</b>	<b>-1 906 575 596</b>
<b>Ressources extérieures</b>	<b>265 277 518</b>	<b>569 332 734</b>	<b>962 003 893</b>	<b>1 382 258 176</b>	<b>1 906 575 596</b>

*Le programme nécessite un apport de fonds de 5 085 447 917 F CFA sur 5 ans. Ce montant couvre les subventions, les prêts et le fonds de garantie ; le montant maximum prévisible de ce dernier est de 835 535 326 de FCFA.*

Cependant si le taux de remboursement ne descend pas sous les 10% et que le taux de recouvrement des impayés atteigne les 60%, le montant maximum prélevé sur le fonds de garantie sera par année :

	An 1	An 2	An 3	An 4	An 5
Créances en souffrance	7 705 364	27 122 658	48 482 189	69 547 414	111 436 760
Couverture par le Fonds de Garantie	4 623 218	16 273 595	29 089 313	41 728 448	66 862 056

Soit un total de 158 576 631 de FCFA.

### 4.3.3. Les Investissements :

Prévisions d'Investissements (en FCFA)

	An 1	An 2	An 3	An 4	An 5
<b>Immobilisations incorporelles</b>					
1. Logiciels de banque	1 000 000	0	0	0	0
2. Logiciels de bureautique	2 000 000	1 000 000	0	1 000 000	1 000 000
<b>Total immobilisations incorporelles</b>	<b>3 000 000</b>	<b>1 000 000</b>	<b>0</b>	<b>1 000 000</b>	<b>1 000 000</b>
<b>Immobilisations corporelles</b>					
1. Construction					
2. Matériels Informatiques (package)	7 000 000	3 500 000	0	3 500 000	3 500 000
3. Matériels & Mobiliers de bureau	1 145 000	1 145 000	0	1 145 000	1 145 000
4. Aménagements, agencements & installations siège	2 500 000	250 000	250 000	250 000	250 000
5. Véhicules 4*4	20 000 000			23 000 000	
6. Motos	500 000	0	0	500 000	0
<b>Total immobilisations corporelles</b>	<b>31 145 000</b>	<b>4 895 000</b>	<b>250 000</b>	<b>28 395 000</b>	<b>4 895 000</b>
<b>Total des immobilisations</b>	<b>34 145 000</b>	<b>5 895 000</b>	<b>250 000</b>	<b>29 395 000</b>	<b>5 895 000</b>

Ces investissements correspondent à l'appui en équipements que le programme apportera à la banque pour le responsable chargé dudit programme en son sein. Les engagements des années 4 et 5 correspondent aux renouvellements d'immobilisations amorties.

### 4.3.4. Prévisions de Comptes d'Exploitation :

#### i. Frais de personnel

- Evolution de l'effectif :

	An 1	An 2	An 3	An 4	An 5
Effectifs	2	3	3	3	3
• Cadres Chargés de Relations avec les partenaires techniques	1	1	1	1	1
• Agents chargés des relations clientèle, études et suivi)	1	2	2	2	2

- Evolution des frais de personnel : (en FCFA)

Années	Base	An 1	An 2	An 3	An 4	An 5
<b>Salaires mensuels totaux</b>		1 900 000	2 090 000	2 299 000	2 528 900	2 781 790
Cadres Chargés des Relations avec les partenaires techniques	1 500 000	1 500 000	1 650 000	1 815 000	1 996 500	2 196 150
Agents chargés études et suivi de la clientèle	400 000	400 000	440 000	484 000	532 400	585 640
Cotisations sociales	21%	399 000	438 900	482 790	531 069	584 176
Avantages (forfait)	15%	285 000	313 500	344 850	379 335	417 269
Formation	25%	475 000	522 500	574 750	632 225	695 448
<i>Total frais de personnel par mois</i>		3 059 000	3 364 900	3 701 390	4 071 529	4 478 682
<b>COUT ANNUEL</b>		<b>36 708 000</b>	<b>40 378 800</b>	<b>44 416 680</b>	<b>48 858 348</b>	<b>53 744 183</b>

Les frais de personnel sont à la charge de la Banque. Les prévisions sont alignées sur les coûts observés chez elle.

#### ii. Autres Frais généraux

##### Frais généraux (hors personnel) F.CFA

Rubriques	An 1	An 2	An 3	An 4	An 5
Loyer	0	0	0	0	0
Eau-Electricité	0	0	0	0	0
Réparations -Entretiens-gardiennage	0	0	0	0	0
Missions	0	0	0	0	0
Réception		0	0	0	0
Frais de transport		0	0	0	0
Service technique extérieur (*)	8 199 270	19 589 040	29 766 825	38 850 030	48 791 250
Autres services extérieurs		0	0	0	0
Frais d'assistance technique	0	0	0	0	0
Honoraires légaux	400 000	420 000	420 000	441 000	441 000
Honoraires commiss. aux comptes et auditeurs	0	0	0	0	0
Carburants, lubrifiants, entretiens et réparations	0	0	0	0	0
Téléphone- Télex-Poste-Fax	0	0	0	0	0
Consommables bureaux	0	0	0	0	0
Assurances	0	0	0	0	0
Impôts et Taxes	0	0	0	0	0
Frais divers de gestion	0	0	0	0	0
<b>Total des frais d'exploitation</b>	<b>8 599 270</b>	<b>20 009 040</b>	<b>30 186 825</b>	<b>39 291 030</b>	<b>49 232 250</b>

(\*) : ce poste (service technique extérieur) correspond à une commission de 3% du total des octrois et porte essentiellement sur la rémunération de la structure technique extérieure chargée entre autres de :

- la formation préalable des bénéficiaires : organisation, contour du besoin et de l'activité à mener
- des recueils d'informations techniques et Montage de dossiers techniques fiables
- de Fourniture de matériels adaptés de qualité
- de le formation (avant et pendant la durée du financement)
- du suivi des projets financés avec dispositif d'information du financeur sur l'évolution du projet

Toutes les rubriques sans montant sont celles déjà incluses dans les frais généraux de la Banque dans son fonctionnement sans la ligne de crédit.

## iii. Coût des ressources (en FCFA)

Rubriques	An 1	An 2	An 3	An 4	An 5
Dus aux banques et Ets financiers	0	0	0	0	0
Lignes extérieures	5 305 550	11 386 655	19 240 078	27 645 164	38 131 512
Dépôts rémunérés - Clientèle	0	0	0	0	0
Charges sur opérations de change	0	0	0	0	0
<b>Total Coût des Ressources</b>	<b>5 305 550</b>	<b>11 386 655</b>	<b>19 240 078</b>	<b>27 645 164</b>	<b>38 131 512</b>

La ligne de crédit est rémunérée au taux de 2% l'an.

## iv. Dotations et Provisions

- Dotations aux amortissements (en FCFA)

Rubriques	An 1	An 2	An 3	An 4	An 5
<b>Dotations aux immobilisations incorporelles</b>					
1. Frais d'établissement	0	0	0	0	0
2. Logiciels de banque	333 330	333 330	333 330	0	0
3. Logiciels de bureautique	660 000	990 000	990 000	660 000	660 000
<b>Total dotations aux immo incorporelles</b>	<b>993 330</b>	<b>1 323 330</b>	<b>1 323 330</b>	<b>660 000</b>	<b>660 000</b>
<b>Dotations aux Immobilisations corporelles</b>					
1. Construction	0	0	0	0	0
2. Matériels Informatiques	350 000	525 000	525 000	700 000	875 000
3. Photocopieur	0	0	0	0	0
4. Matériels & Mobiliers de bureau	229 000	458 000	458 000	687 000	916 000
5. Aménagements, agencements & installat°	250 000	275 000	300 000	325 000	350 000
6. Véhicules 4*4	2 000 000	2 000 000	2 000 000	2 645 000	2 645 000
7. Motos	165 000	165 000	165 000	165 000	165 000
<b>Total dotations aux immo. corporelles</b>	<b>2 994 000</b>	<b>3 423 000</b>	<b>3 448 000</b>	<b>4 522 000</b>	<b>4 951 000</b>
<b>Total des dotations aux immobilisations</b>	<b>3 987 330</b>	<b>4 746 330</b>	<b>4 771 330</b>	<b>5 182 000</b>	<b>5 611 000</b>

- Dotations aux provisions (En F.CFA)

Dotations aux Provisions	An 1	An 2	An 3	An 4	An 5
<b>Dotations aux provisions</b>					
Provisions pour créances douteuses	7 705 364	27 122 658	48 482 189	69 547 414	111 436 760
Provisions pour dépréciation actif	3 082 146	10 849 063	19 392 876	27 818 966	44 574 704
<b>Total dotations aux provisions</b>	<b>10 787 510</b>	<b>37 971 721</b>	<b>67 875 065</b>	<b>97 366 380</b>	<b>156 011 464</b>
<b>Reprises de provisions</b>	<b>0</b>	<b>4 623 218</b>	<b>16 273 595</b>	<b>29 089 313</b>	<b>41 728 448</b>
<b>Total dotations aux provisions</b>	<b>10 787 510</b>	<b>33 348 503</b>	<b>51 601 470</b>	<b>68 277 066</b>	<b>114 283 015</b>

La particularité de la clientèle cible (difficulté de domiciliation des revenus) et l'aspect innovant du programme peuvent être à l'origine de difficultés de remboursement. Cependant, avec un service technique d'appui performant, le taux de créances en souffrances peut être inférieur à l'objectif de 10% que se fixe le programme.

## v. Chiffre d'Affaires (en FCFA)

Rubriques	An 1	An 2	An 3	An 4	An 5
<b>Produits sur crédits à la clientèle</b>					
Crédits à court terme	742 740	1 642 980	2 487 150	3 288 390	4 144 065
Crédits à moyen terme	355 650	973 150	1 680 950	2 378 400	3 078 000
Crédits à long terme	5 648 750	25 576 406	53 654 219	82 609 453	130 244 297
Commissions sur subventions	5 211 075	10 347 150	15 712 875	20 711 138	26 169 544
<b>Total</b>	<b>11 958 215</b>	<b>28 192 536</b>	<b>57 822 319</b>	<b>88 276 243</b>	<b>137 466 362</b>
<b>Placements interbancaires</b>	<b>13 093 155</b>	<b>19 885 838</b>	<b>26 211 634</b>	<b>33 127 824</b>	<b>33 127 824</b>
<b>Autres produits</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>25 051 370</b>	<b>58 425 524</b>	<b>99 746 828</b>	<b>142 115 205</b>	<b>196 763 730</b>

(\*) Taux de placement auprès d'institutions financières : 4,5%

## vi. Comptes d'Exploitation Prévisionnels (en FCFA)

Rubriques	An 1	An 2	An 3	An 4	An 5
<b>CHARGES</b>					
Charges sur opérations de trésorerie et interbancaires	0	0	0	0	0
Charges sur ressources extérieures (change et transfert)	6 631 938	14 233 318	24 050 097	34 556 454	47 664 390
Charges sur opérations avec la clientèle	0	0	0	0	0
Frais de personnel	11 592 000	12 751 200	14 026 320	15 428 952	16 971 847
Autres Frais généraux	8 599 270	20 009 040	30 186 825	39 291 030	49 232 250
Autres charges d'exploitation					
Dotations aux amort. et provisions sur immobilisat°	3 987 330	4 746 330	4 771 330	5 182 000	5 611 000
Dotations aux provisions créances en souffrance	10 787 510	37 971 721	67 875 065	97 366 380	156 011 464
Charges exceptionnelles					
Pertes sur exercices antérieurs					
Impôt sur le bénéfice					
<b>TOTAL DES CHARGES</b>	<b>6 631 938</b>	<b>14 233 318</b>	<b>24 050 097</b>	<b>34 556 454</b>	<b>47 664 390</b>
<b>Résultat de l'exercice</b>	<b>-6 546 678</b>	<b>-16 662 868</b>	<b>-24 889 215</b>	<b>-20 620 297</b>	<b>-36 998 772</b>
<b>PRODUITS</b>					
Produits sur opérat°s de trésorerie et opérat° interbanc.	13 093 155	19 885 838	26 211 634	33 127 824	33 127 824
Produits sur opérations avec la clientèle	6 747 140	28 192 536	57 822 319	88 276 243	137 466 362
Commissions sur subventions	5 211 075	10 347 150	15 712 875	20 711 138	26 169 544
Reprises de provisions sur créances en souffrance	0	4 623 218	16 273 595	29 089 313	41 728 448
Produits exceptionnels (subvention d'exploitation)	10 000 000	10 000 000			
Profits sur exercices antérieurs					
<b>TOTAL DES PRODUITS</b>	<b>35 051 370</b>	<b>73 048 742</b>	<b>116 020 422</b>	<b>171 204 518</b>	<b>238 492 178</b>

Le résultat est toujours négatif ; cet état n'est pas surprenant vues les conditions de crédits et l'absence totale de ressources propres rattachables au programme. Les subventions d'exploitation en année 1 et 2 ont pour but de maintenir une trésorerie positive au niveau du projet comme le bilan va le montrer. Pour les autres années, elle n'est pas nécessaire.

### 4.3.5. Bilans Prévisionnels : (en FCFA)

Postes	An 1	An 2	An 3	An 4	An 5
<b>ACTIF</b>					
Caisse	4 892 691	10 599 612	20 255 806	38 343 302	60 984 504
Créances interbancaires	0	0	0	0	0
Créances sur la clientèle CT	957 900	2 178 300	3 305 250	4 360 650	5 506 775
Créances sur la clientèle MT	424 000	1 171 917	2 014 083	2 839 000	3 667 500
Créances sur la clientèle LT	5 648 750	25 576 406	53 654 219	82 609 453	130 244 297
Subventions distribuées	173 702 500	344 905 000	523 762 500	690 371 250	872 318 125
Titres de placement	0	0	0	0	0
Débiteurs divers	0	0	0	0	0
Autres actifs	0	0	0	0	0
Dépôts et cautionnements	42 042 145	173 192 694	353 265 696	538 088 189	835 535 326
Immobilisations incorporelles	3 000 000	1 000 000	0	1 000 000	1 000 000
Immobilisations corporelles	31 145 000	4 895 000	250 000	31 845 000	4 895 000
Autres immobilisations	0	0	0	0	0
Actionnaires ou Associés	0	0	0	0	0
Résultat de l'exercice	0				
<b>TOTAL DE L'ACTIF</b>	<b>261 812 986</b>	<b>563 518 929</b>	<b>956 507 554</b>	<b>1 389 456 844</b>	<b>1 914 151 528</b>
<b>PASSIF</b>					
Dettes interbancaires	0	0	0	0	0
Ressources extérieures	265 277 518	569 332 734	962 003 893	1 382 258 176	1 906 575 596
Dettes à l'égard de la clientèle CT	0	0	0	0	0
Dettes à l'égard de la clientèle MLT	0	0	0	0	0
Subvention d'équipements	0	0	0	0	0
Autres ressources	0	0	0		
Créditeurs divers	0	0	0	0	0
Autres passifs	0	0	0	0	0
Provisions pour risques et charges	3 082 146	10 849 063	19 392 876	27 818 966	44 574 704
Capital	0	0	0	0	0
Réserves	0	0	0	0	0
Ecarts de réévaluation	0	0	0	0	0
Report à nouveau	0	0	0	0	0
Résultat de l'exercice	-6 546 678	-16 662 868	-24 889 215	-20 620 297	-36 998 772
<b>TOTAL DU PASSIF</b>	<b>261 812 986</b>	<b>563 518 929</b>	<b>956 507 554</b>	<b>1 389 456 844</b>	<b>1 914 151 528</b>

La trésorerie globale du programme est positive malgré un compte de résultat négatif dans la prévision quinquennale. Pour cela il a été nécessaire d'apporter une subvention d'exploitation les deux premières années en plus de la ligne de crédit. Ainsi, les banques seront soulagées de constater que le programme ne leur cause pas de préjudice de ce point de vue.