

Renouvellement de l'engagement d'ENE Consulting



Action en faveur du monde en développement et du droit humain à l'accès à l'énergie et à l'eau, transfert de compétences, et promotion de technologies respectueuses de l'environnement sont autant d'enjeux fondamentaux ayant conduit à la création d'ENE Consulting en août 2007.

La similitude entre sa charte de valeurs et les 10 principes promus par l'ONU a donc naturellement conduit ENE Consulting à soutenir le Pacte Mondial des entreprises dès mars 2008. Ce soutien répond à un double objectif :

- Faire connaître à ses interlocuteurs les 10 principes du Pacte Mondial
- Accroître la visibilité et l'impact de ses interventions sur des projets environnementalement et socialement positifs.

Deux ans après son adhésion, ENE Consulting, par l'intermédiaire de son Directeur Vincent Kientz, est fière de renouveler son engagement en faveur des 10 principes du Pacte Mondial, et de faire paraître sa 2^e Communication on Progress.

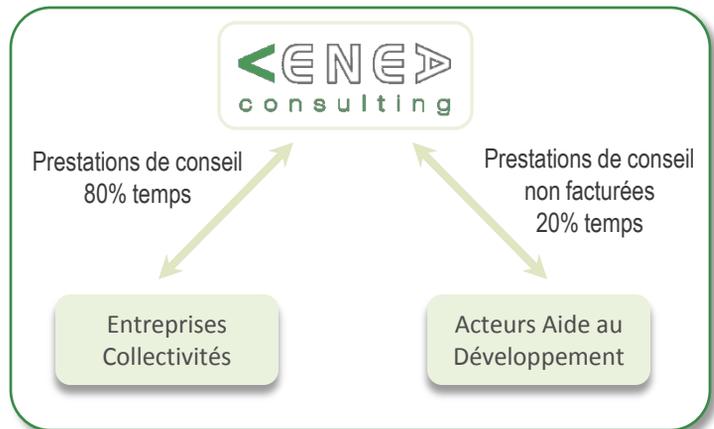
Vincent KIENTZ

Le modèle ENE Consulting

ENE Consulting est née d'une recherche de sens, d'une envie de construire un modèle d'entreprise performant et impliqué dans le développement. Optimiser l'exploitation des ressources essentielles comme l'énergie et l'eau tout en fournissant aux pays les moins avancés les conditions de base nécessaires au développement est un enjeu crucial. Pour ce faire, ENE Consulting offre 20% de son temps aux organismes d'aide au développement. Cette activité constitue le fondement d'ENE Consulting, et les missions correspondantes sont pleinement intégrées dans son cœur de métier.

Le Business Model d'ENE Consulting vise concrètement à octroyer à chacun de ses salariés un crédit temps, 2 mois par an, pour apporter la connaissance et les compétences d'ENE Consulting aux organismes de solidarité internationale de manière totalement bénévole et sans aucun sacrifice de salaire pour ses salariés.

Cette activité de transfert de compétences, financée par 50% des profits de l'entreprise, fait d'ENE Consulting un modèle économique nouveau, justement reconnu « innovant » par OSEO Innovation et soutenu par Scientipôle Initiative.



ENE Consulting n'a pas pour vocation à se substituer aux acteurs de l'accès à l'énergie et à l'eau, mais apporte son savoir-faire afin d'améliorer l'impact des projets de ses partenaires.

C'est donc un **double progrès** qu'illustre ENE Consulting par le biais de son Business Model :

- **Progrès sociétal**, grâce à sa philosophie de mécénat de compétences en faveur du monde en développement et à l'impact de ses missions au profit des populations
- **Progrès technologique**, en œuvrant à la promotion d'une plus grande responsabilité environnementale et à la diffusion de systèmes et technologies respectueux de l'environnement

2009 : ENEA et l'Aide au Développement

Principes illustrés :

- Principe 1 : Contribuer à la protection des droits de l'homme et respecter ses droits
- Principe 8 : Entreprendre des initiatives tendant à promouvoir une plus grande responsabilité en matière d'environnement
- Principe 9 : Favoriser la mise au point et la diffusion de technologies respectueuses de l'environnement

L'effectif moyen d'ENEA Consulting durant l'année 2009 a été de 16 personnes. Ses activités industrielles ont produit un chiffre d'affaires de 1,320 Million d'Euros sur l'ensemble de l'exercice 2009, de manière profitable puisque accompagné d'un résultat net de 8%.

La traduction concrète en actes de son Business Model a ainsi permis aux consultants de réaliser :

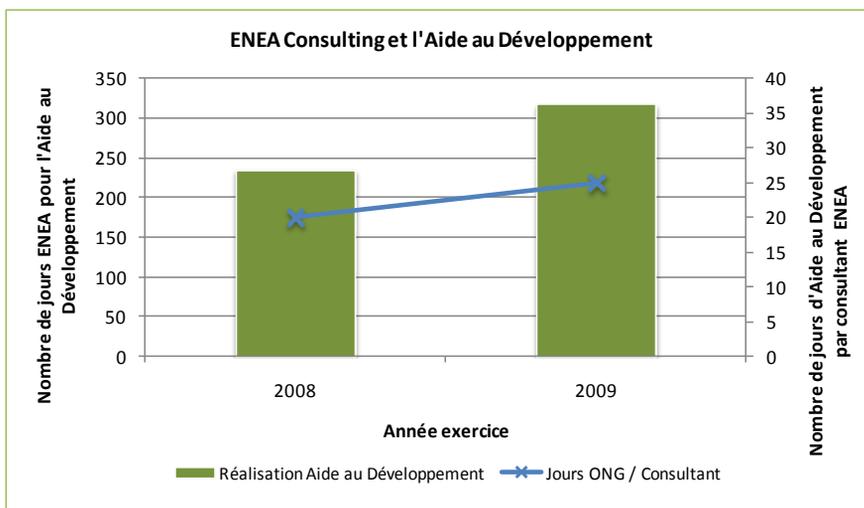
317 jours d'aide au développement en 2009

Par ailleurs ENEA Consulting a budgété sur ses profits 168 jours d'aide au développement supplémentaires à réaliser en 2010 sur la base de l'exercice 2009.

Par rapport à l'exercice 2008, l'activité Aide au Développement d'ENEA Consulting est en croissance, sous l'effet combiné de deux leviers bénéfiques :

- Augmentation de l'effectif consultant annuel moyen : De 8,6 en 2008 à 12,0 en 2009 (hors fonctions dirigeantes).
- Augmentation du nombre de jours d'Aide au Développement réalisés par consultant, à investissement équivalent (50% des profits) : De 20 en 2008 à 25 en 2009.

En outre, depuis 2009, une partie de la charge du Directeur Aide au Développement d'ENEA Consulting est désormais comptabilisée dans les jours réalisés en faveur du monde en développement. Cette charge a été intégrée de manière rétroactive à l'Aide au Développement 2008.



Objectifs futurs d'ENEA Consulting

ENEA Consulting compte poursuivre son développement dans les années à venir, en terme de chiffres d'affaires et d'effectif, tout en tendant vers l'objectif fixé par son Business Model : 2 mois par an et par consultant.

Afin de maximiser l'impact de ses missions auprès de la Société Civile, ENEA Consulting compte également réaliser des études mutualisées, conclues par des rapports en libre accès, qui seraient ainsi disponibles pour un grand nombre d'acteurs de la Société Civile et de l'Aide au Développement.

Pour 2010, ENEA Consulting vise un nombre absolu de jours d'Aide au Développement en hausse par rapport à 2009, en continuant de privilégier les projets qui maximisent son impact en faveur des populations.

2009 : Projets ENEA en faveur des Acteurs de l'Aide au Développement

Principes illustrés :

- Principe 1 : Contribuer à la protection des droits de l'homme et respecter ses droits
- Principe 8 : Entreprendre des initiatives tendant à promouvoir une plus grande responsabilité en matière d'environnement
- Principe 9 : Favoriser la mise au point et la diffusion de technologies respectueuses de l'environnement

Les activités d'ENEA Consulting en faveur de l'aide au développement contribuent à promouvoir l'accès à l'énergie et à l'eau pour les populations défavorisées. Pour 2009, elles se répartissent de la manière suivante:

ONG	Mission réalisée
GERES	<p><u>But</u> : Aider le GERES à définir les besoins en formation sur le changement climatique et les mécanismes de financement carbone, à destination de trois publics cibles : ONG et coopération décentralisée, Grandes Ecoles et 3e cycle universitaire, et économie solidaire.</p> <p><u>Réalisation</u> : Revue de l'offre existante en France, réalisation et exploitation d'une enquête pour la définition des besoins en formation auprès des deux premiers publics.</p>
GERES	<p><u>But</u> : Fiabiliser le monitoring des réductions d'émission de CO2 obtenues grâce à des fours améliorés au Cambodge. Ces fours permettent une réduction de la dépendance au bois et une lutte contre la déforestation. Un meilleur suivi des réductions d'émission de CO2 a un effet positif sur les financements carbone (marché volontaire) obtenus par le GERES.</p> <p><u>Réalisation</u> : Identification des Technologies de l'Information et de la Communication qui permettront de fiabiliser le suivi des émissions de CO2 évitées.</p>
ESF	<p><u>But</u> : Mener une étude d'évaluation du projet ESF d'électrification post-tsunami en Indonésie (Banda Aceh et Lhoong).</p> <p><u>Réalisation</u> : Réalisation de l'évaluation, synthèse des principales recommandations ainsi que des outils à consolider pour bien mener un projet de post-urgence. Ce travail s'inscrit dans le cadre du processus d'apprentissage d'ESF et dans une optique d'amélioration de la qualité des interventions.</p>
GERES	<p><u>But</u> : Renforcer la stratégie du GERES, qui accompagne la Société de Services Décentralisés Yéelen Kura dans la mise en place de filières de proximité de production et consommation d'huile végétale pure de jatropa, pour un meilleur accès à l'énergie en zone rurale décentralisée au Sud Mali.</p> <p><u>Réalisation</u> : Elaboration de différents plans d'affaire de développement de l'offre de Yéelen Kura sur la ville de Yorosso. Réalisation d'un audit de la SSD visant à en renforcer les capacités.</p>
GRET	<p><u>But</u> : Mener une étude sur le marketing social appliqué aux services eau potable et assainissement.</p> <p><u>Réalisation</u> : Introduction théorique au marketing social, analyse de l'existant dans les secteurs de l'eau, de l'assainissement et de la nutrition, synthèse et recommandations à destination du GRET : Grands principes, enseignements et bonnes pratiques.</p>
SIDI	<p><u>But</u> : Fournir à la Société Civile des enseignements sur la possibilité de recours à la micro finance pour l'implémentation des EnR en Afrique Subsaharienne.</p> <p><u>Réalisation</u> : Réalisation de cette étude accès libre, de concert avec la SIDI.</p>
SIDI	<p><u>But</u> : Transformer un centre de compétences énergie solaire PV au Sénégal, en une entreprise d'installation / maintenance de systèmes solaire domestiques et à usage productif.</p> <p><u>Réalisation</u> : Cette étude constitue un cas d'application de l'étude générique précédente. Appui au chargé de mission de la SIDI pour la réalisation du plan d'affaires 2010-2013, et réflexion sur des choix stratégiques fondamentaux.</p>

L'ensemble de ces projets, en plus d'œuvrer en faveur des droits fondamentaux que sont l'accès à l'énergie, à l'eau, et à l'assainissement (Principe 1), et tendent à promouvoir une plus grande responsabilité environnementale et le recours à des énergies propres : solaire, huile de jatropa, fours améliorés (Principes 8 et 9).

Focus sur un projet : Electrification rurale décentralisée par panneaux PV

Principes illustrés :

• Principe 9 : Favoriser la mise au point et la diffusion de technologies respectueuses de l'environnement

En 2009, dans le cadre de ses activités d'aide au développement, ENEA Consulting a apporté son soutien à l'ONG SIDI – Solidarité Internationale pour le Développement et l'Investissement –, pour le montage d'une entreprise de solutions solaires photovoltaïques ciblant les populations rurales du Sénégal.

Le Sénégal se caractérise par un mix énergétique fortement thermique (>85%), et un **taux d'électrification rurale faible**, qui atteignait 16% en 2006 (contre 77% de desserte en zone urbaine).

En phase avec les objectifs du gouvernement, qui a fait de l'électrification rurale une de ses priorités et souhaite réduire la dépendance du pays vis-à-vis des importations fossiles, et en plein accord avec la philosophie des Objectifs du Millénaire pour le Développement pour l'accomplissement desquels une amélioration de l'accès à l'énergie est indispensable, de nombreux acteurs se positionnent sur la **diffusion de systèmes solaires photovoltaïques individuels**.



organisation paysanne de la région de Thies, au Nord Ouest du Sénégal, a mis en place en 2006 un centre de compétences autour de la technologie solaire photovoltaïque.

L'objectif était à la fois de participer à l'électrification rurale de la région, et de dynamiser l'économie locale en développant de nouvelles compétences.



Trois techniciens ont ainsi été formés à l'assemblage, à l'installation et à la maintenance de systèmes photovoltaïques individuels et collectifs.

Afin d'être accessible aux ménages les plus modestes, les produits solaires du centre de compétences sont proposés conjointement avec une offre de crédit à taux préférentiel, portée par la CREC, le bras financier de l'UGPM. Cette institution de micro-finance bénéficie pour cela d'un prêt concessionnel de la SIDI.



Aujourd'hui, l'UGPM souhaite transformer le centre de compétences en une véritable entreprise solaire, conservant des valeurs sociales et environnementales fortes, mais visant rentabilité et indépendance vis-à-vis des solutions de financements non pérennes.

ENEA Consulting a ainsi dépêché sur place une consultante, qui a appuyé l'UGPM et la SIDI dans la **rédaction du plan d'affaire de la future entreprise**.

La mission s'est articulée en deux temps :

- Une phase d'ateliers et de recueil d'informations, pour définir avec les partenaires l'identité et les valeurs de la future entreprise, arrêter des orientations stratégiques et les décliner en implications opérationnelles.
- Une phase de synthèse et de rédaction, en collaboration avec la SIDI, pour approfondir l'analyse marché et concurrentielle, et finaliser le plan d'affaire et le planning des tâches à lancer avant la création de l'entreprise, prévue pour juillet 2010.

La mission d'ENEA Consulting a permis d'apporter un regard extérieur et d'**accélérer le processus de mise en place de la future entreprise**. Afin de tirer partie de la présence d'un consultant extérieur, les partenaires se sont mobilisés, dans un état d'esprit d'efficacité et de prise de décision.

Les décisions formalisées et validées en commun au cours de la mission constituent la base du plan d'affaire de la nouvelle entreprise, qui sera présentée courant mars à des investisseurs potentiels.