

Jeudi 5 juin 2008

Rapport de validation d'Acte d'Entreprendre



Association Heliotopia

Projet d'électrification d'un
Dispensaire

Arnaud COLIN - Edouard PAUWELS

Sommaire

A – Bilan de la première année

- 1) Situation de l'association en début de première année 4
- 2) Notre intégration dans l'association 4
- 3) La récolte de fonds5

B - La mission de juillet 2007

- 1) Les objectifs6
- 2) L'historique7
- 3) Le bilan13

C – La deuxième année avec Heliotopia

- 1) Situation du projet en début de deuxième année13
- 2) Définition des nouveaux objectifs14
- 3) Définitions des projets, des budgets et de leur ordre de priorité15
- 4) Le recrutement17

D – La mission d'avril 2008

- 1) Les démarches avant de partir 18
- 2) Les objectifs du voyage19
- 3) Le déroulement de la mission20
- 4) Le bilan23

E – Conclusion

- 1) L'avenir de l'association24
- 2) L'expérience Heliotopienne25

Annexes27

A – Le bilan de la première année

1) Etat de l'association en début de première année

L'association Heliotopia a été fondée par des élèves de la promotion 2004 qui sont aujourd'hui sortis de l'école dans le but de venir en aide au village de Tengrela, au Burkina Faso. Une mission de reconnaissance a été menée il y a près de deux ans par ces élèves afin de déterminer quels étaient les besoins du village et ainsi définir un projet qui permettrait au mieux de favoriser son développement. Le projet qui a été retenu vous a déjà été présenté plusieurs fois. Il consiste en l'électrification du dispensaire par le raccordement sur la ligne moyenne tension qui traverse le village qui nécessite l'installation d'un transformateur.

Les objectifs de cette première mission, une fois le projet défini, était d'étudier sa faisabilité d'un point de vue technique ainsi que son coût. Un budget a été constitué à partir des devis demandés aux différents acteurs de l'installation potentielle du transformateur : la SONABEL, société nationale burkinabé de l'électricité, un électricien local pour le raccordement du dispensaire auxquels s'ajoutent divers frais de mission.

Lors de notre adhésion à Heliotopia, le projet lancé par nos prédécesseurs était la base de l'association et était considéré comme achevé en puissance, c'est à dire qu'il suffisait de récolter les fonds pour pouvoir lancer les travaux et notre action en première année a largement intégré cette dimension financière sans pour autant exclure des réflexions tout au long de l'année avec les élèves de deuxième année sur les objectifs de l'association ainsi que ses méthodes d'action. En effet, de nombreux éléments sur la vie du village, qui avaient été cachés aux anciens heliotopiens lors de la mission de reconnaissance ont été révélés, notamment par la rencontre providentielle avec une autre association humanitaire qui travaille sur le village de Tengrela, Afriq'Action. Cette dernière est rentrée en contact avec nous après avoir découvert le site internet mis en place par les anciens heliotopiens.

2) Notre intégration dans Heliotopia

Après avoir décidé de nous impliquer dans le projet Heliotopia, nous avons dû déterminer de quelle manière nous allions agir au sein de cette association. Cela s'est fait de façon plutôt naturelle, nous avons dans un premier temps pris connaissance des détails du projet et de son avancement. Nous avons ensuite définis tous ensemble la ligne de conduite globale à adopter et nous avons participé aux différentes actions de l'association en suivant les conseils des deuxièmes années et en essayant d'apporter notre contribution.

La première évidence était qu'il fallait absolument récolter les fonds nécessaires à la réalisation du projet. En effet en septembre 2006, les fonds récoltés s'élevaient à 3756 euros, sachant que le budget prévisionnel est de 22340 euros. C'est dans cette direction que se sont tournées nos actions durant toute l'année. Le bilan a été plutôt concluant car nous avons réussi à réunir plus de 8000 euros en un an.

3) La récolte de fonds

La récolte de fonds a revêtu différents aspects lors de cette première année dans l'association et nous a amené à organiser différents événements sous la responsabilité des 2A ou à notre propre initiative.

La première tâche que nous avons eue à accomplir a été de présenter le dossier de notre projet à différents concours auxquels Heliotopia avait déjà participé l'année précédente (Unilog...). Cela a été l'occasion pour nous de nous impliquer pour la première fois dans une action de l'association et surtout d'être conscient de tous les détails du projet. Ces démarches ont été infructueuses, et nous imaginons que c'est principalement à cause de la participation de l'association aux mêmes concours l'année précédente.

La première action qui a significativement apporté des fonds a été l'opération « emballage des papiers cadeaux ». Il s'agissait de tenir un stand au Toy's R us de la défense à la sortie et de proposer aux clients de leur faire les paquets cadeaux. Ce système s'avère relativement profitable à l'approche de Noël. Nous avons donc passé plus de trois jours à la défense pour cette opération qui nous a rapporté 1000 euros au final ; pendant la phase d'emballage, nous présentions en parallèle le projet de l'association. Le client participait ensuite à la collecte en nous donnant le montant qu'il souhaitait. Nous avons travaillé le mercredi 20 décembre de 14h à 21h, le samedi 23 décembre, de 9h à 21h et enfin le dimanche 24 décembre, de 9h à 19h. Au final, nous avons été déçu de l'apport d'argent comparé à la masse de travail que l'opération a représentée, d'autant plus que ça n'a pas toujours été une partie de plaisir ; imaginez le civisme des clients d'un Toy's R us bondé le 24 décembre à 17h.

Nous avons en parallèle essayé de démarcher quelques entreprises sans faire l'erreur des anciens membres de l'association qui s'était investis exclusivement dans le démarchage. Total et Cetelem se sont montrés intéressés pour sponsoriser notre projet mais les partenariats n'ont pas abouti par manque de visibilité de l'association pour des entreprises de cette ampleur.

Finalement, l'opération qui s'est révélé la plus rentable, et de loin a été l'organisation de deux stages de soutien pour élève de lycée et de première année de classes préparatoires. Ces stages ont été mis en place pour la première fois en 2005 par les heliotopiens de la P05. Ils consistent en une semaine de cours de soutien pendant les vacances scolaires, comprenant 5 matinées de 4h de cours minimum. La partie communication s'est avérée être très importante pour recruter un nombre d'élèves suffisants. Il a été nécessaire de tracter et de poser des affiches dans les lycées afin de toucher le plus grand nombre d'élèves possible. Après un après midi d'affichage qui s'est conclu par trois quarts d'heure de métro pour donner une affiche à un concierge, nous nous sommes dits qu'il existait certainement un moyen d'être plus efficace. Il a fallu mettre au point des méthodes plus systématiques pour se faire connaître : envoi de lettre à de nombreux proviseurs de lycée, distribution de tracts à tous les mineurs donnant des petits cours pour les faire passer à leurs élèves... Nous avons ainsi pu toucher un plus grand nombre d'élèves dans le temps qui nous était imparti pour l'organisation de ce stage. Nous avons bien entendu participé activement à la réalisation même des stages en assurant deux semaines de cours aux élèves que nous recevions. Ces

deux stages ont été une belle expérience de notre point de vue ainsi que de celui des élèves puisque nous avons gardé le contact par e-mail après la fin du stage et ont rapporté 5000 euros à l'association pour cette seule année.

Deux stages de 5 jours ont été effectués, un début janvier 2007, l'autre pendant les vacances de pâques. Nous avons réuni une dizaine d'élèves à chaque stage à qui nous proposons des cours au prix de 15 € de l'heure dont ils ont pu déduire une partie de cette somme des impôts sous forme de dons à un association d'intérêt public, ce qui a permis de rendre le stage très attractif pour les élèves.

Enfin nous avons, au cours de deux entrevues avec le président de l'association des anciens élèves, présenté notre projet. Cela a été l'occasion d'argumenter et de débattre autour des méthodes de l'association avec une personne extérieure. L'association des anciens élèves nous a ainsi fait un don de 500 euros pour la réalisation de notre projet.

B – La mission de juillet 2007

1) Les objectifs

Notre départ au Burkina-Faso était la condition sine qua none de l'avancée de notre projet. Tout d'abord, la première mission, dite de reconnaissance avait eu lieu deux ans auparavant. Les deux années de recherche de fonds ont quelque peu dilué le sens de l'action. D'ailleurs, les trois membres de la première mission ne faisaient plus partie de l'Association, happés par des impératifs professionnels. Il était donc temps pour nous de rencontrer les villageois de Tengrela pour qui nous avons travaillé pendant ces deux années.

Plus concrètement, cette recherche de fond nous a positionnée dans une situation financière encourageante à la vue des devis faits en Juillet 2005 et, cette mission avait pour but principal de rencontrer les partenaires locaux du projet afin de mettre à jour les devis et de planifier les travaux. Cette mission mérite donc bien son nom de « mission de planification ».

D'autre part, la question des factures d'électricité restait sans réponse et il nous fallait nous assurer de la gratuité de ces factures. En effet la base du projet monté par nos prédécesseurs était le paiement des factures électriques par la préfecture. Nous n'avions aucune garantie pour cet élément.

2) L'historique.

07 Juillet :

Nous arrivons à Ouagadougou le 7 juillet vers 3 heures du matin. Nous sommes accueillis à l'aéroport par Sylvie la tante d'Arnaud, qui travaillait alors en tant que médecin à l'ambassade française d'Ougadougou. Nous logerons chez elle tout le temps que nous passerons à la capitale.

08 Juillet :

Nous rencontrons Fousséni KONE (cf. annexe 12 : les acteurs) pour la première fois. Fousséni est notre principal contact au Burkina, c'est un fils d'une famille de Tengrela. Nous planifions les différentes démarches à lancer dans les jours qui suivront avant de nous rendre au village. Nous aimerions planifier les travaux et en savoir plus sur ce qu'il est possible de réaliser en commun avec le projet de château d'eau de son frère : Fulgence KONE.

09 Juillet :

Fousséni nous accompagne au Ministère de l'Energie dans la matinée. Nous sommes partis sur le principe de remboursement des factures d'électricité pour les dispensaires de brousse, selon les conclusions de la mission précédente. Nous aimerions obtenir confirmation de l'existence d'un tel processus ainsi que du renseignement sur la politique d'électrification. Nous sommes reçus par Moussa OUATTARA.

- L'électrification des dispensaires de brousse fait partie de la politique d'électrification.
- Il faut rencontrer le Fond de Développement et d'Electrification qui a été créé par le gouvernement pour ce genre de travaux.
- Le paiement des factures, s'il est pris en charge, doit être géré par le Ministère de la Santé qui doit l'intégrer dans son budget et faire la demande au Ministère de l'Economie et des Finances, à priori il nous suffit d'engager la procédure.

Nous profiterons de l'après midi pour aller au Fond de Développement et au ministère de la santé afin d'obtenir plus d'éclaircissements.

Emmanuel NANEMA nous accueille au Fond de Développement, il en est le directeur technique. Nous cherchons des renseignements sur leurs travaux à Banfora et leurs relations avec la Sonabel. Nous aimerions de plus obtenir un soutien de leur part voire une aide au financement. Nous ne savons pas encore si nous serons pris au sérieux à Banfora et cherchons à obtenir le maximum de reconnaissance et de soutien.

- Dans la région les villes de Sindou et Douana sont en cours d'électrification, elles se situent à une centaine de kilomètres de Banfora.
- Le devis qu'ont obtenu nos prédécesseurs est adapté, la Sonabel propose des prix imbattables et est efficace en ce qui concerne les travaux.
- En passant par eux il n'y aura pas de problème, sinon, il faudra obtenir une concession.

- Ils nous confirmeront leur soutien par mail.
- La population et le CSPS devraient participer financièrement au projet à leur niveau (nous retiendrons cette idée), eux électrifier des localités entières et non des points précis.
- Il pense que la facture de courant ne sera pas une charge insurmontable, loin de là, pour le dispensaire.

Fousséni nous accompagne au Ministère de la Santé dans la fin de l'après midi. L'objectif est de confirmer le remboursement des factures. Le responsable de l'équipement nous reçoit.

- La politique du ministère est de laisser de l'autonomie aux CSPS. La prise en charge des factures n'est donc plus envisageable.
- Il est nécessaire de rencontrer le district sanitaire de Banfora et particulièrement le médecin chef du district.

10 Juillet :

Fousséni nous accompagne dans la matinée pour acheter des fournitures scolaires et nos billets de bus pour le voyage du lendemain vers Banfora. L'association dépense 81.700 F CFA pour les fournitures, Fousséni nous apprend que nous pourrons virer l'argent sur le compte du CSPS pour lancer les travaux. Il faudra désigner deux personnes ayant la signature pour retirer cet argent pour plus de transparence. Nous ferons par la suite l'inventaire du matériel dont nous disposons pour le redistribuer dans les écoles.

11 Juillet :

Arrivée à Banfora, un taxi nous conduit chez Seydou chez qui nous passerons notre séjour à Tengrela. Nous nous rendons directement au dispensaire afin d'établir un premier contact avec le comité de gestion. Il est ressorti plusieurs choses de cette discussion.

- 6 membres au comité, un de chaque quartier
- Deux bouteilles de Gaz pour le fonctionnement du frigo par mois reviennent à 10.000 F CFA
- 15 accouchements et 160 malades par mois
- Campagnes de vaccination : diphtérie, tétanos
- Ils ont des subventions de temps à autres pour le gaz
- Il y a une installation solaire mais elle ne fonctionne que la journée.
- Il y a un appareil électrique de stérilisation qui ne sert à rien car il ne peut être branché.
- Un accouchement coute 4.500 CFA, il revient à 900 pour le patient, l'état paye le reste, mais les éventuelles complications sont à la charge du dispensaire.
- Nous nous donnons rendez vous à 15 heures le lendemain.

12 Juillet :

Nous nous rendons au district de la Sonabel de Banfora dans la matinée. L'objectif est de déterminer le coût de la facture électrique mensuelle puisqu'elles ne sont pas prises en charge comme nous l'espérons. Nous cherchons de plus des informations sur les lignes

électriques et ce qu'il en est pour d'autres dispensaires de la région qui seraient électrifiés. C'est Monsieur Amadou Sana qui nous reçoit :

- Nous récupérons la feuille de tarif : l'abonnement est d'environ 2.000 F CFA et le cout du kWh tourne autour de 200 F CFA (cf. annexe 8)
- Les structures passent par leur ministère pour obtenir des remboursements (ministère de l'Education pour les écoles par exemple).
- Il s'agit d'une ligne moyenne tension.

Nous préparons en début d'après midi notre réunion avec le comité de gestion du dispensaire. Nous souhaitons particulièrement savoir: ce qu'ils pensent du projet, comment cela se passe avec les factures, présenter le devis, ce qu'on a fait à Ouagadougou et montrer qu'on est là pour fixer des échéances, quelle sera l'utilisation, le coût, la prise en charge et l'utilisation possible des plaques solaires déjà existantes. Le comité est au complet. Il est ressorti de l'entrevue :

- Utilité : interventions nocturnes, ventilation, éclairage (le pétrole utilisé pour les lampes coûte cher), le plus important est la stérilisation qui permettrait de limiter les voyages à Banfora
- Le district ne voudra pas payer, mais ils pourraient supporter une facture jusqu'à 30.000F CFA
- Nous lançons l'idée que le village devrait participer financièrement, ils sont d'accord, ils se rencontreront sans nous pour fixer un montant
- La facture du logement de fonction doit-elle être intégrée à la facture globale? Ils en discutent beaucoup, ils tombent d'accord sur le fait qu'ils le prendront aussi en charge
- Le voltage délivré par les plaques n'est pas bon, il faut refaire une installation parallèle.
- Ils se fixent une échéance pour la définition du budget que le village investira dans le projet. Ils délibéreront sans nous et viendrons nous chercher ensuite.

Nous notons de plus quelques chiffres : La puissance du frigidaire est de 325 Watts et la machine à stériliser consomme comme une machine à laver, elle est utilisée 3 heures par jour. Ils avaient aussi dans l'idée de vendre de l'eau au village si le projet de château d'eau se réalise. La pompe pourrait alors être alimentée par le courant du transformateur. Nous allons ensuite à l'école de la Ferme, située à quelques kilomètres du quartier de la chefferie. Nous arrivons en pleine fête de fin d'année, nous rencontrons le directeur et quelques enseignants. Nous discutons avec Lassina DIARA, le directeur :

- Il y a deux classes, 158 élèves en tout
- Ils manquent beaucoup de livres de lecture, les livres fournis par l'état n'arrivent pas
- Il n'y a pas de latrines
- Il manque un bureau
- Ils ont essayé de faire une cantine, mais l'aide de Ouagadougou n'est jamais arrivée
- Les parents ont parfois du mal à payer les fournitures scolaires
- Nous nous fixons un rendez vous pour une distribution de matériel scolaire et nous nous quittons après qu'ils nous aient offert un repas.

13 Juillet :

Nous rencontrons André Tindano le chef du district de la Sonabel de Banfora.

- Le prix des devis n'a pas changé.
- La tarification : la Sonabel délivre du courant moyenne tension sur un seul compteur.
- Il est possible de placer plusieurs petits compteurs en aval du transformateur.
- A Bama, un comité de gestion gère un tel compteur avec une entreprise d'électricité.
- Est il possible de tirer une ligne basse tension jusqu'à la ferme? Beaucoup de pertes. Cela ne se fait pas en général.
- Si on veut installer un réseau basse tension géré par la Sonabel, il faut faire une demande écrite à la direction (Voir cette demande en annexe).

Cette réunion est un point central de notre voyage puisqu'elle nous a permis de comprendre les modalités de paiement des factures (voir la grille de la Sonabel en annexe). Alors que nous pensions que le courant facturé serait du courant basse tension supportable par le CSPS, nous avons compris qu'il s'agissait en fait de moyenne tension pour lequel l'abonnement est 40 fois plus cher. De plus tous les frais de gestion et d'entretien du réseau en aval du transformateur sont au frais du CSPS. La facture n'est alors plus supportable par le CSPS car elle devient excessivement élevée. De plus, la gestion du transformateur et de son aval revient au dispensaire, ce qui complique grandement les choses. Nous avons donc essayé par la suite de continuer à faire avancer le projet tout en négociant une tarification classique auprès de la Sonabel.

Nous participons ensuite à une réunion importante avec le comité de gestion et différents représentants du village : Ousmane le chef et son premier conseiller Moussa, le comité de gestion du terroir, des représentants des différents quartiers et des « vieux » du village.

- Le village pourra investir 500.000 F CFA si le projet est confirmé, cet argent proviendra de la caisse du lac.
- Le district sanitaire de Banfora a de plus été contacté par le comité de gestion du dispensaire et ils devraient apporter une aide financière supplémentaire.
- Un frère du village qui travaille à la Sonabel devrait passer au village dimanche matin, nous essaierons de le rencontrer.

14 Juillet :

Samedi, les personnes sont moins disponibles que pendant la semaine. Nous profitons de la journée pour visiter les alentours de Banfora en moto. Nous rencontrons Ousmane et Moussa à la tombée de la nuit.

- Nous présentons la réalité des tarifs qui nous sont proposés et la seconde option que nous aimerions faire passer auprès de la Sonabel.
- Moussa propose d'aller prévenir les autorités, nous nous fixons un rendez-vous le lundi matin afin d'aller voir le maire de Banfora.

- La mairie pourrait apporter un soutien financier, la question sera débattue au conseil municipal où Moussa et Ousmane sont représentants du village (le village de Tengrela est maintenant rattaché à la commune de Banfora).
- Nous irons aussi à la Sonabel pour porter la lettre expliquant ce que l'on voudrait obtenir en termes de tarification.

15 Juillet :

Nous rencontrons dans l'après midi les directeurs des deux écoles Tengrela A et B. Nous notons les effectifs pour la prochaine année afin de répartir les fournitures scolaires entre les différentes écoles du village.

16 Juillet :

Nous récupérons les colis de matériel scolaire en fin de matinée. Ils nous avaient été acheminés par la route. Nous nous rendons à l'école de la Ferme afin de leur apporter le matériel que nous leur donnons. L'accueil est très chaleureux, une centaine d'enfants sont présents. Les représentants des parents d'élèves et des enseignants sont là. On nous offre à boire et à manger. Les enfants nous chantent des chansons et nous prenons congé, direction le dispensaire. Nous avons laissé 160 cahiers, 335 stylos et 200 craies (voir en annexe l'attestation de remise de fournitures). Nous rencontrons le comité de gestion et Moussa après quelques kilomètres sur une route boueuse arrosés par une averse impressionnante. Le comité a rencontré le district de Banfora. Nous faisons le point sur les aspects importants qui sont ressortis de leurs discussions.

- S'entendre sur le paiement des factures, et laisser une trace écrite et signée.
- Le dépôt ne doit en aucun cas tomber en faillite.
- Le district apportera son aide à hauteur de 300.000 F CFA au maximum. Cette aide sera utilisée pour des formations sanitaires et des campagnes de vaccination en premier lieu.
- Le devis de l'électricien a légèrement augmenté du fait de l'augmentation du coût du cuivre.

17 Juillet :

Distribution de matériel scolaire le matin. Nous laissons 400 cahiers, 750 stylos et 800 craies réparties entre les écoles de Tengrela A et B. Nous nous rendons à Bobo-Dioulasso pour rencontrer le directeur régional de la Sonabel et lui faire part de nos requêtes. Nous sommes reçus par Alfred SAWADOU. Nous répétons les arguments consignés dans la lettre qui lui est parvenue. La question se pose de savoir quel intérêt aurait la Sonabel à donner son accord : beaucoup de villageois sont intéressés par l'installation de ce transformateur et sont prêt à se raccorder au réseau à leur frais. En effet, il y a déjà plusieurs groupes électrogènes et le carburant coute très cher. L'entrevue est conclue de la façon suivante :

- Notre intention est louable...
- Rien ne peut être décidé au niveau de leur structure, nous devons nous rendre à Ouaga pour rencontrer la direction générale ou la direction des centres extérieurs (DCE).

· D'un point de vue économique cela ne sera pas intéressant avant une vingtaine d'année.

18 Juillet :

Appel à la direction générale de la Sonabel. Nous rencontrons Fulgence KONE en début de soirée. Il nous présente son projet de château d'eau : les canalisations sont en cours d'installation. Nous pourrions envisager de lier les deux projets car le château demande une alimentation électrique. Il travaille à Paris. Nous décidons de nous rencontrer à la rentrée pour prendre le temps de discuter de cette idée. Nous sommes désolés de ne pas avoir pu nous rencontrer plus tôt. Nous rencontrons une dernière fois le comité de gestion du CSPS avant de quitter le village. Echanges de coordonnées et d'adieux au milieu d'une nuée d'éphémères.

19 Juillet :

Nous rentrons à Ouagadougou, Sylvie et sa famille sont absentes, mais sa maison nous est quand même ouverte.

20 Juillet :

Seni COMPAORE, Directeur des centres extérieurs à la Sonabel, nous reçoit pour discuter de notre problème de tarification. Nous recevons des précisions sur les interactions entre la Sonabel et le fond de développement : Ces deux structures sont complètement indépendantes. Dans les villages électrifiés par le fond, la Sonabel a un client : une coopérative de villageois. Beaucoup de structures font des demandes du même type, nous donner ce que l'on veut ouvre la voie à beaucoup de modifications. D'autre part, les pertes subies seront supérieures à ce que consomme le dispensaire. La Sonabel mènera une étude commerciale pour savoir si le installer un transformateur serait rentable si on ouvre à d'autres clients, notamment les particuliers. Il ne nous donne aucun délai.

Nous nous rendons alors au fond de développement afin d'obtenir des précisions sur leur façon de procéder.

- Ils électrifient des communes de 2000 à 2500 habitants au minimum.
- Certaines localités font partie du programme d'électrification nationale, d'autres font des demandes spontanées
- Après avoir mené des études de faisabilité et fait un appel d'offres, ils font appel à un bureau d'étude pour le suivi technique des travaux.
- Une coopérative est mise en place pour gérer le réseau et la consommation. Ils sont aidés par des entreprises pour l'entretien. Les couts varient entre 300.000 et 700.000 F CFA par mois.

Il est évident que cette structure travaille à des échelles bien supérieures à la notre. Une telle entreprise est hors de portée de nos moyens. Nous quitterons le Burkina Faso là dessus. Le projet de transformateur paraît compromis. Nous n'avons que peu d'espoir concernant l'étude de marché proposée par la Sonabel. Cette réponse est, selon nous, à prendre comme un « non » courtois plus que comme une volonté de nous aider.

3) Le bilan

Autant dire que le climat du retour était teinté au mieux de circonspection, au pire de découragement. Le seul point positif était le maintien des tarifs des devis de travaux. Cependant nous avons découvert que les factures n'étaient pas gratuites et qu'au contraire le cout de gestion de l'infrastructure dans le cadre de ce que nous proposait la Sonabel était très loin d'être supportable par le dispensaire.

L'avenir du projet dépendait donc d'une décision arbitraire de la Sonabel : Facturer au dispensaire un courant au tarif classique pour un usager lambda plutôt qu'au tarif industriel. Nous pensions que ce choix était tout à fait légitime (voir la lettre à la Sonabel en annexe), mais cela n'avait pas l'air d'être le cas des dirigeants de la société d'électricité. Cette décision n'était pas de notre ressort et l'accueil que nous avons reçu à la direction générale ne nous laissait rien présager de bon quand à une éventuelle réponse positive.

Les semaines sans nouvelles de la Sonabel qui se succédaient n'étaient pas là pour nous rassurer ; et ce malgré les fréquentes relances de Fousseni au siège de la Sonabel. Cela ne présageait rien de bon pour le début de notre deuxième année dans Heliotopia.

C – La deuxième année avec Heliotopia

1) Situation du projet en début de deuxième année

Au vu du bilan de la mission de juillet 2007, l'association a entamée une nouvelle phase de réflexion à la fois sur le projet en cours et sur son action future à la rentrée de Septembre 2007. En effet, le dernier entretien avec la SONABEL à Ouagadougou le jour de notre départ a ébranlé le projet d'électrification ainsi que la motivation des membres. Tout le travail et les succès que nous avons menés avec les différentes administrations et les habitants pour mener à bien ce projet se sont vus compromis par une décision de la SONABEL. Alors que la proposition que nous avons faite de financer les travaux pour ensuite rétrocéder les lignes afin que la SONABEL assure l'entretien et qu'elle étende le réseau semblait rencontrer l'adhésion des centres de Banfora et de Bobo-Dioulasso, elle n'a pas suscité l'enthousiasme du siège à Ouagadougou. Le bilan de ce dernier entretien était que la SONABEL allait mener une étude économique au village pour savoir si le projet était viable pour elle avant de nous répondre, ce qui constituait à ce moment là un sérieux échec. En effet, nous avons l'impression que cette réponse vague n'était qu'un prétexte pour nous dire gentiment de laisser tomber le projet et ce d'autant plus que la SONABEL n'a pas voulu nous indiquer la date de réponse. Nous sommes donc rentrés en France dans le doute le plus total quant aux intentions de la société d'électricité burkinabè.

Cette difficulté a fortement entamé notre enthousiasme à la rentrée ; nous n'avions plus qu'à attendre une décision pour le moins arbitraire de la SONABEL qui fixerait l'avenir du projet sur lequel l'association travaille depuis plus de 3 ans. En octobre, la réponse n'arrivant pas, nous sommes rentrés dans une phase de réflexion afin de définir la politique de

l'association car il nous a semblé clair à ce moment là que nous ne pouvions attendre indéfiniment la réponse. De nombreuses questions sont apparues : Doit-on abandonner ce projet ? Doit-on démarrer un nouveau projet ? Si oui, sur quelle base car nous n'avions pas songé jusque là à d'autres idées ? Peut on essayer de mener deux projets en parallèle jusqu'à l'obtention d'une réponse ? Sans réponse de la SONABEL, à partir de quelle date devons nous abandonner définitivement le projet en cours ? Devons nous mener une campagne de recrutement de deux 1A alors que l'avenir de l'association est flou ? Devons nous continuer à collecter des fonds ?... Nous avons alors peu d'éléments de réponse.

A première vue, il nous a semblé que la meilleure solution était de commencer la définition d'un nouveau projet sans abandonner celui d'électrification du dispensaire en cas de réponse positive de la SONABEL. Nous avons mené alors une campagne de recrutement suite au forum de l'acte pour renouveler l'équipe de l'association. Nous étions très critique vis à vis de la société d'électricité et nous espérions peu d'elle. Il nous fallait alors repartir de zéro et trouver de nouvelles idées de projet ce qui représentait un grand pas en arrière dans notre travail. Mais, une rencontre opportune à peu près à la même période a relancé le dynamisme de l'association pour le développement d'un nouveau projet.

2) Définition des nouveaux objectifs

Nous avons alors repris contact avec Fulgence KONE, le frère d'Ousmane, chef de Tengrela, que nous avons rencontré au village, le soir de notre départ. Le hasard a voulu que Fulgence travaille à l'enseignement catholique au 277 rue Saint Jacques soit à 50 mètre de la Maison des Mines !

Fulgence œuvre également pour le développement de Tengrela en partenariat avec une autre association notamment pour l'installation d'un château d'eau et la mise en place d'un mini réseau de distribution d'eau. Il est donc tout à fait informé des difficultés du travail humanitaire et nous a donné rapidement de bons conseils.

Il a approuvé notre idée de définition d'un nouveau projet en attendant la réponse de la SONABEL. Nous avons pu nous rencontrer de manière régulière et aborder rapidement le développement d'un nouveau projet. C'est assez naturellement que Fulgence nous a orientés sur la piste de l'électrification du dispensaire par panneaux photovoltaïques.

L'association avait de nombreuses réticences à cette idée car les inconvénients des installations solaires avaient été mis en évidence par la première mission au village mené par les anciens heliotoiens en juillet 2005. Deux problèmes majeurs les ont poussés à adopter le projet du transformateur au dépend du solaire : le problème du vol des panneaux et celui de l'entretien de l'installation. En effet, les installations solaires nécessitent un entretien simple mais néanmoins régulier et pour laquelle une personne formée présente sur place est nécessaire. L'idée avait été abandonnée avec d'autant plus de certitude que le dispensaire avait déjà connu une installation solaire quelques années auparavant, qui s'est avérée être un bel échec. Le problème de l'entretien n'avait pas été pris en compte et après 3 ans le système de batterie qui nécessite un renouvellement régulier de l'eau distillée, avait perdu

50% de son autonomie. Le système ne pouvait fonctionner plus que quelques heures de nuit ce qui lui enlevait tout intérêt.

Or, depuis la première mission d'Heliotopia, des progrès ont été faits dans les technologies solaires. Fulgence s'était déjà renseigné sur le sujet et avait pris contact avec un spécialiste, Adolphe SANON. Celui-ci a proposé des solutions aux problèmes que nous avons envisagés : l'installation de grille de sécurité métallique autour des panneaux qui empêche tout démontage sauvage de l'installation. Pour le problème de l'entretien, Adolphe a prévu dans le devis la formation du personnel du comité de gestion ainsi qu'une année de service après vente poussé avec visite régulière d'un technicien au village.

Sous ces conditions, le projet d'électrification du dispensaire par panneau solaire nous a parus pertinent et est devenu rapidement la nouvelle alternative pour l'association. Il a fallu alors définir les priorités des projets, les budgets ainsi que les dates butoirs associées.

3) Définitions des projets, des budgets et de leur ordre de priorité

Malgré le nouvel intérêt du projet solaire pour l'association, celui-ci est resté le plan B car il ne présentait pas les mêmes intérêts à long terme. L'avantage principal de ce projet était l'utilisation d'une source inépuisable d'énergie qui s'inscrit dans l'idée du développement durable. Le coût de l'électricité aurait été quasiment nul pour le dispensaire et le seul coût à la charge du comité de gestion aurait été l'entretien de l'installation.

Cependant, le projet d'électrification par installation d'un transformateur restait notre priorité. L'inconvénient majeur du projet est le coût des factures d'électricité à la charge du comité de gestion ; il était très important de s'assurer qu'il était capable de supporter une telle charge pour ne pas que la nouvelle installation plombe les comptes. Cette incertitude a été levée lors de notre première mission en juillet 2007 après de nombreuses réunions avec le comité de gestion. Nous avons fait un calcul approximatif du montant de la facture pour une utilisation importante des appareils électriques à partir des grilles de prix de la SONABEL (cf. annexe 5). Nous avons estimé la facture mensuelle tout compris à environ 30 000FCFA par mois. Le trésorier du comité nous a assuré que le dispensaire était capable de supporter ce coût et nous nous en sommes assurés nous-mêmes en étudiant les comptes. Le dispensaire fait un bénéfice annuel d'environ un million de FCFA. Les dépenses sont les achats de médicament, le salaire des 3 employés (le major, la matrone et l'infirmière), et les frais d'entretien. Les recettes sont liées au coût de la consultation (les patients paient pour se faire soigner) et à la vente des médicaments (une grille de tarifs nationale existe pour le prix d'achat et de vente des médicaments). En outre, l'arrivée de l'électricité permettra d'économiser les dépenses en bouteille de gaz nécessaires au fonctionnement du réfrigérateur qui sera par la suite branché sur le courant ; cette économie représente environ 10 000 FCFA par mois (Une bouteille à 4200 FCFA toutes les 2 semaines). Le coût supplémentaire lié à l'électricité sera alors de 20 000FCFA par mois soit 240 000 FCFA par an ce qui semble tout à fait raisonnable. En outre, l'arrivée de l'électricité va permettre au dispensaire d'augmenter son nombre de consultation notamment en assurant plus d'accouchement de nuit ce qui augmentera ses recettes.

Ce problème des factures ayant été pris en compte, le projet du transformateur présente alors de nombreux avantages. Il offre tout d'abord une puissance importante permettant au dispensaire de pouvoir s'équiper avec de nouvelles machines (machine à stériliser) et donc de développer son activité ce qui est difficile à faire avec du solaire. Cette solution permet de meilleures adaptations à l'évolution des pratiques ; il est très facile d'augmenter l'abonnement auprès de la SONABEL en cas de besoin ou de le réduire si les factures deviennent trop importantes.

En outre, ce projet offre de grandes perspectives pour de nouveaux projets d'électrification ; il permet en effet d'étendre aisément le réseau pour atteindre des structures comme l'école ou la pompe du château d'eau qui sont des projets réalisables par le village assez rapidement. Cette installation, en plus de profiter aux structures communes, va offrir la possibilité aux villageois de développer de nouvelles activités en étendant le réseau à leur initiative. Par exemple, il existe plusieurs campements qui profiteront de l'installation et développeront le tourisme. Nous avons aussi entendu parler de projet de moulin à grain électrique. Enfin, il était important pour nous de continuer ce projet car nous en avons discuté avec les différentes autorités sur place et les communautés villageoises et nous nous sentions engagés auprès d'eux.

D'un point de vue financier, le projet d'électrification du dispensaire par panneau solaire revenait à 1 380 000 FCFA soit 2200 € (cf. annexe 1) pour la simple remise en état de l'installation existante auxquelles s'ajoutent jusqu'à 3500€ pour le rééquipement du dispensaire (le devis pour le rééquipement n'a pas été fait mais cette estimation de 3500 € est faite en se basant sur les autres devis d'électrification). Cela donne un total d'environ 5700€ ce qui le rendait tout à fait réalisable avec notre budget de début d'année (cf. annexe 7). Le budget pour l'installation du transformateur s'élevait lui à 18 000 €, dont 15 800 d'installation du transformateur et 3500€ d'installation électrique dans le dispensaire (cf. devis SONABEL), montant dont nous ne disposions pas au départ.

Il a ensuite fallu déterminer une date butoir d'abandon du projet du transformateur. C'est-à-dire déterminer la date à laquelle sans réponse de la SONABEL, nous nous consacrerions au projet solaire. Pour cela, il faut savoir que l'association avait dans l'idée de repartir, dans tous les cas, en avril 2008 car après notre première expérience en Afrique sans l'aide d'anciens heliotopeiens, il nous a paru clair qu'il était nécessaire de transmettre notre expérience sur place aux nouvelles recrues. Ce voyage étant prévu, la date butoir correspond en fait à la date limite à laquelle on pouvait lancer le projet solaire pour qu'il aboutisse lors de notre prochaine venue. Nous avons évalué cette date à fin février en prenant en compte le temps de reprise de contact et de lancement des travaux par Adolphe SANON.

4) Le recrutement

Suite à nos réflexions sur les projets envisageables, nous avons décidé d'engager 2 ou 3 nouveaux membres afin d'assurer la continuité de l'association. Pour cela, nous nous sommes présentés au forum de l'acte et avons organisé un repas de rencontre avec les gens intéressés. Finalement, Anna et Sarah ont été les seules personnes sérieuses à mener leur candidature pour de bon et ont intégré les rangs d'Heliotopia en novembre. Leur rôle a, dans un premier temps, consisté à s'informer de l'activité de l'association en lisant les différents rapports que nous avons rédigés. Leur tâche récurrente pendant l'année a été de gérer le projet solaire avec Adolphe SANON par l'intermédiaire de rencontre avec Fulgence Koné. Voici donc actuellement les 5 membres actifs de l'association.



Sarah DOUET



Anna LOCHARD



Arnaud COLIN



Victor GANIVET



Edouard PAUWELS

D – La mission d’avril 2008

1) Les démarches avant de partir

Notre voyage au Burkina et principalement ses objectifs se sont définis très tard dans l’année. En effet, jusqu’à quelques semaines de la date butoir, nous travaillions encore pour le projet solaire.

Et contre toutes attentes, le 21 janvier 2008, la SONABEL nous envoie, par mail, une réponse positive pour notre projet de transformateur !

Cette nouvelle nous a bien sûr réorientés sur la piste du transformateur et nous a amené à abandonner le solaire. Avant cela, nous avons demandé des garanties à la SONABEL ; nous ne voulions commencer aucune démarche avant d’avoir un document signé par le responsable à Bobo-Dioulasso expliquant clairement l’accord implicite que nous avons passé : nous voulions un contrat stipulant les engagements de la SONABEL en échange de notre investissement financier.

Une fois ce document obtenu par fax (cf. annexe 4), il ne nous restait alors plus qu’un détail à régler, mais de taille, le bouclage du budget. En effet, il nous manquait plus de 4000 € pour pouvoir lancer les travaux d’installation du transformateur. La piste sur laquelle nous pensions engager l’association était la suivante : partir en avril pour passer les rennes au 1A et réunir les fonds nécessaires pour qu’elles réalisent une mission de réalisation des travaux en début d’année scolaire prochaine. Nous avons des idées pour rassembler le budget manquant (organiser de nouveaux stages de soutien, organiser des cours le mercredi après-midi ou le samedi matin...).

Sans grand espoir d’amélioration, nous avons fait part de notre situation à la SONABEL en leur demandant de participer financièrement au projet.

Contre toutes attentes une fois de plus, et à la suite d’une petite négociation par courrier électronique, la SONABEL a accepté finalement de participer financièrement au projet et ainsi de boucler le budget. La proposition de la SONABEL se trouve en annexe.

Fort de cette participation, nous avons demandé au frère du village d’investir 500 000FCFA et à la direction des études de participer afin de compléter le budget total du projet (installation du matériel électrique dans le dispensaire). Cette énième récolte de fonds fut réalisée en quelques jours et nous tenons d’ailleurs à remercier la direction des études qui a été très réceptive et a débloqué 1200 € rapidement.

Tout était maintenant réuni pour une mission d’achèvement du projet en avril.

2) Les objectifs du voyage

1. Finaliser le projet initié par les P04 :

La ligne de conduite était la suivantes : Nous décidions de partir en Avril et de finaliser le projet, soit avec la Sonabel, si la compagnie acceptait d'appliquer le même tarif qu'aux particuliers, soit, le cas, échéant avec une installation solaire.

La finalisation du projet était donc notre principal objectif pour ce voyage, bien que nous ne sachions pas encore de quelle manière cela serait possible. Les négociations avec la Sonabel et l'état de nos finances nous ont permis d'envisager la construction du transformateur que nous avions laissée de coté suite à la mission de juillet 2007. Au jour du départ, l'objectif était donc de finaliser le projet de transformateur. Les travaux gérés par la Sonabel (le transformateur et la ligne électrique jusqu'au compteur) ont démarré avant notre départ. Ils devaient se terminer alors que nous serions encore sur place. Nous n'avons pas pu recontacter l'électricien qui nous avait fourni un devis au cours de l'année.

En pratique, nous aurions deux choses à faire pour finaliser l'installation. D'une part assister à la fin des travaux de la Sonabel. D'autre part recontacter l'électricien pour qu'il puisse terminer son travail et que l'installation soit fonctionnelle à notre départ. Bien entendu, la mise en place de cette installation devait aller de paire avec une initiation au fonctionnement de l'électricité auprès des utilisateurs : le personnel du dispensaire. Cela passe par beaucoup d'entrevues avec le comité de gestion du CSPS. Il s'agissait d'une des choses les plus importantes à réaliser si l'installation devait se concrétiser. La finalité étant que l'installation fonctionne au mieux.

Enfin à quelques jours de notre départ nous avons appris que la Sonabel était en train d'installer des poteaux électriques dans le village. Nous avons déjà effectué le virement représentant notre participation aux travaux. Il était donc nécessaire de nous renseigner au cours de notre voyage sur ce qu'il se passait concrètement au village, quelles étaient les intentions et les projets de la compagnie d'électricité.

2. Passer la main aux P07 :

La démarche de l'association va au delà de l'installation proprement dite. Il est nécessaire que le fonctionnement de notre système se fasse de la manière la plus durable possible. Même si nous seront à l'avenir moins disponibles pour surveiller le déroulement des choses sur place, il est nécessaire que des membres de l'association s'y rendent par la suite afin de vérifier le bon fonctionnement de l'installation au dispensaire. D'autre part, nous avons tissé un lien particulier avec le village et ses habitants. Il nous est apparu bénéfique de préserver ce lien.

Nous pensions donc qu'il était nécessaire que nos deux nouveaux membres nous accompagnent pour cette mission. Cela leur permettrait de profiter de notre connaissance des acteurs et de la situation sur place. Ainsi, lors de leur premier voyage, elles ne se retrouveraient pas dans le même flou que celui que nous avons connu à notre visite en

juillet 2007. De plus notre projet étant sur le point d'être finalisé, il était nécessaire qu'elles envisagent leur propre projet. Ainsi ce voyage était l'occasion de présenter les personnalités importantes du village à nos deux recrues, afin qu'elles aient une meilleure vision de la situation sur place et qu'elles puissent envisager un nouveau projet depuis le commencement afin de pérenniser l'association. Cette démarche était d'autant plus nécessaire qu'à l'échelle locale, le jeu des influences est particulièrement important. Bien qu'étant parti deux fois, nous n'en connaissons pas encore tous les tenants et aboutissants. Une compréhension et un certain détachement de ces mécanismes nous sont apparus indispensables à la bonne marche de notre projet et des projets à venir.

3) Le déroulement de la mission

1. Les travaux de la Sonabel au village :

- Comme nous l'avions appris, la Sonabel a pris l'initiative de lancer des travaux dans l'ensemble du village. Nous avons rencontré le directeur régional de la Sonabel à Bobo Dioulasso. C'est ici que sont gérés ces travaux. Il nous informe qu'ils ont profité de notre apport de fonds pour créer un premier réseau électrique dans le village (voir le plan du réseau en annexe). Ce réseau constitue une aubaine pour l'ensemble des habitants situés autour du dispensaire puisque beaucoup possèdent des groupes électrogènes et pourront donc à l'avenir tirer leur électricité du réseau. Après coup il apparaît que la création de ce réseau était nécessaire à la rentabilité de l'installation puisque le transformateur était très surdimensionné par rapport aux besoins du dispensaire. Un des avantages du transformateur par rapport au solaire était qu'il permettait de lancer une foule d'autres projets utilisant le transformateur déjà en place. Les choses sont allées bien plus vite que nous le pensions grâce à la collaboration de la Sonabel dont l'une des missions est justement l'électrification rurale.
- Nous avons rencontré les ouvriers sur le chantier au village. Les travaux devaient se terminer trois jours avant notre départ avec la mise sous tension du réseau. Cela a effectivement été réalisé dans les temps, et nous a donc laissé le temps de finaliser l'installation électrique du dispensaire avec l'électricien. Il s'agit ici de la partie principale des travaux d'électrification. Cela s'est vraiment bien passé. Etant donné le silence de la Sonabel depuis notre retour au mois de juillet, nous ne nous attendions pas du tout à cela. Une bonne communication avant la mission et le soutien de Fulgence et Fousséni nous ont permis d'arriver à ce résultat.
- A notre départ du village un réseau électrique est installé et mis sous tension. C'est à la base de notre impulsion que les choses se sont lancées. Mais nous ne sommes pas du tout intervenus dans la réalisation de ce projet. Ainsi la communication entre les instances dirigeantes du village, la Sonabel, et nous, autour de cette installation était relativement brouillée. Nous ne savions pas du tout à quoi nous attendre avant d'arriver. Le résultat est plutôt satisfaisant même si nous avons pu noter quelques incohérences dans l'installation telles que la présence d'un poteau électrique au milieu du terrain de

football du village. Mais il ne s'agit que de petits problèmes qui pourront être résolus relativement facilement. D'autre part il nous a fallu mettre les choses au clair auprès de certains villageois qui n'avaient pas connaissance de l'objectif réel de notre mission. Nous avons particulièrement insisté sur le fait que nous ne nous occupons que du dispensaire. Le réseau électrique installé et la gestion des connexions doivent être réglés entre la Sonabel et les villageois intéressés. Nous nous sommes cependant renseignés sur le fonctionnement de cette gestion auprès de la Sonabel à Banfora. Certains détails restaient encore à définir de leur côté à notre départ, mais ils informeront la population des modalités de raccordement par l'intermédiaire d'un délégué. Nous avons insisté auprès de gens qui nous le demandaient sur le fait qu'un éventuel raccordement de leur habitation devait venir à leur propre initiative.

2. L'installation électrique du dispensaire :

- Contacter un nouvel électricien.

Nous n'avons pas pu reprendre contact avec l'électricien au cours de l'année. Après le transformateur, la priorité pour nous a donc été de contacter l'électricien afin de réaliser l'installation au dispensaire le plus rapidement possible.

L'électricien que nos aînés avaient rencontré était indisponible, il se trouvait à Ouagadougou sur un chantier. Fulgence nous a donc présenté Adolphe Sanon, c'est lui qui finalement s'est occupé des travaux dans les bâtiments du dispensaire. Ces travaux que nous placions au second plan nous ont en fait occupé jusqu'à la fin de notre séjour. Fulgence avait parfaitement confiance en Adolphe, c'est pourquoi nous nous sommes remis à lui sans trop hésiter.

Nous avons rencontré Adolphe vendredi 25 avril, le soir après l'avoir attendu toute la journée. Nous nous sommes rendus au dispensaire de nuit afin de réévaluer le devis et de montrer à Adolphe ce que nous désirions en terme d'équipement. Cela lui permettrait de réaliser un nouveau devis (cf. annexe. D'après lui à ce moment là, les travaux pourraient commencer lundi et finir sous 48 heures.

- Rassembler les fonds nécessaires :

Pour ces travaux, nous avons trois sources de financement. En effet nous étions très serrés au niveau du budget, la plus grosse partie de nos fonds ayant été dépensés pour l'installation du transformateur, nous devons de plus participer à l'installation au dispensaire. Nous avons obtenu en juillet de la part de la caisse du lac (ancien CVD : Comité villageois de développement) une promesse de participation à hauteur de 500000 CFA. D'autre part étant relativement restreints au niveau de notre budget, nous avons demandé à Foussemi une participation des frères du village. Avant notre départ, il nous a promis une participation de l'ordre de 400000 CFA.

Adolphe ne pouvait pas commencer les travaux avant d'avoir un acompte pour pouvoir acheter le matériel. Nous avons fait, dix jours avant de partir, un virement sur le compte du

CVD depuis notre banque : la Société Générale. Ceci afin de pouvoir accéder facilement aux fonds sur place. Il se trouve que contrairement à ce qui nous avait été dit juste avant notre départ, le virement a été refusé. Nous ne disposions donc sur place d'aucun argent permettant de lancer les travaux excepté l'apport du CVD et des frères du village.

Nous avons reçu le devis d'Adolphe au cours du week end. Celui-ci était plus élevé que celui du premier électricien. Cela s'explique par la qualité supérieure du matériel utilisé et de l'installation toute entière. Il dépassait cependant notre budget et nous avons dû le revoir légèrement à la baisse en supprimant quelques ventilateurs et en changeant quelques lampes. Le devis sur lequel nous nous sommes mis d'accord est visible en annexe.

Nous avons ensuite fait appel à Fouseni et Karim, son frère, le trésorier du CVD, pour avancer les fonds nécessaires au commencement des travaux. Nous disposions de 300 000 FCFA en liquide que nous avons fait parvenir à Adolphe le plus rapidement possible. Nous avons appris par la suite que Karim, Adolphe et Fouseni ont beaucoup discuté entre eux alors que nous étions au village. Karim voulait renégocier le devis et bloquer ainsi les travaux.

Mais finalement, Mardi 29 avril, les fonds ont été mis à la disposition d'Adolphe pour démarrer les travaux. Karim est tombé d'accord avec nous sur le fait que les travaux devaient commencer le plus rapidement possible. Quelques détails logistiques plus tard, Adolphe arrive au village mercredi soir et les travaux commencent. Son équipe travaille de nuit.

Fouseni est venu nous saluer au village le jeudi soir. Après une négociation assez pesante, les 400 000 FCFA ont été remis à Adolphe. L'entrevue avec Fouseni et Adolphe a été assez lourde pour nous. Nous avons découvert qu'ils avaient déjà beaucoup discuté auparavant. Fouseni demandait en fait un geste de la part d'Adolphe pensant que le devis était bien trop élevé. Le geste a été remis à un éventuel chantier futur. Fouseni nous a ensuite expliqué que Karim avait montré le devis à un électricien qui l'avait trouvé très élevé. Nous aurons du mal à nous faire une idée sur cette histoire. Adolphe nous a été présenté par Fulgence, nous lui avons fait confiance. Il se peut qu'il ait profité de la situation, mais nous avons quand même agi dans l'urgence et nous étions satisfaits de voir tourner les ventilateurs à notre départ du village. Il semble que les choses auraient pu se passer autrement si nous avions eu le temps pour agir, ce n'était pas le cas.

- Faire le lien avec la Sonabel,

Une fois les travaux lancés au dispensaire, Adolphe était maître d'œuvre et nous le laissions gérer ses activités. Nous nous rendions régulièrement sur le chantier pour régler certains détails et nous rendre compte de l'avancée des travaux. C'était assez intéressant à voir. Nous avons pu nous rendre compte des problèmes liés à la réalisation d'un chantier en brousse africaine. Il ne nous restait plus qu'à raccorder l'installation au réseau une fois que celle-ci serait terminée. Cela impliquait donc de bien définir quelles tâches appartenaient à l'électricien et lesquelles appartenaient à la Sonabel.

Nous avons appris que la pose du compteur nécessitait la construction d'une maisonnette d'un mètre carré de surface et de deux mètres cinquante de haut. Adolphe n'avait pas pris cela en compte dans son devis. Nous avons rajouté 20 000 FCFA pour la maisonnette, un peu à contrecœur puisqu'il semblait sur de lui sur cette question là. La maisonnette à été terminée jeudi soir. Vendredi, nous avons demandé la pose du compteur à la Sonabel : Ce n'était pas prévu dans leur programme. Il aurait fallu donner encore un petit peu d'argent pour qu'ils viennent déposer ce compteur !

Nous souhaitions le voir posé avant notre départ. Adolphe nous a expliqué qu'était affiché dans son bureau la phrase suivante : « Ne touches pas à la corruption, construis ton pays ». Après qu'il ait fait jouer ses relations et celles des frères du village, le compteur à finalement été posé dans la maisonnette construite la veille. Il s'agissait là de la dernière pierre à apporter à l'ensemble de ce chantier. C'est avec un certain soulagement que nous avons gravé « Heliotopia 02/05/08 » dans le ciment frais de la maisonnette équipée du compteur.

Les travaux se sont terminés le lendemain après notre départ. Adolphe assurera un an de service après vente.

3. Finaliser le travail avec les utilisateurs :

La dernière étape de notre travail a été de sensibiliser les utilisateurs de l'électricité au fonctionnement et aux dérives liées à l'utilisation abusive de celle ci. Nous avons eu de nombreuses entrevues avec le comité de gestion et le personnel soignant à ce sujet. Il a été décidé que le président du comité de gestion s'occuperait des relations avec la Sonabel. Adolphe a de plus formé Bouba un salarié du CSPS, permanent donc, à l'entretien quotidien de l'installation. Il assure de plus le service après vente pendant un an.

Nous avons posé des éclairages à l'extérieur du dispensaire afin de faciliter l'accès aux sanitaires de nuit. Nous avons choisi de poser des minuteries pour ces éclairages extérieurs afin de limiter au maximum la consommation et les abus. La Sonabel nous enverra les premières factures du dispensaire afin que nous puissions suivre le lancement du système. Nous avons de plus jette un œil aux comptes du comité de gestion. Il apparaît que les bénéfices tournent autours de 80000 CFA par mois. La facture a été estimée à la moitié de ce prix et il reste encore 10000 CFA gagnés sur le gaz. Tout le monde est tombé d'accord sur le fait que la charge imposée par ces factures était tout à fait supportable par le dispensaire.

4) Bilan de notre voyage

1. L'avenir de nos relations avec le village.

La réalisation a largement dépassé ce que nous pouvions imaginer au retour de notre voyage de juillet 2007. Il était amusant de voir les différences dans le comportement des personnes que nous avons pu rencontrer au cours de ce second voyage, que ce soit au niveau des institutions ou des villageois. Nous avons rencontré la plupart de ces personnes

lors de notre premier voyage et étions donc connus et le plus souvent reçus de façon très courtoise. Tout cela montre bien l'intérêt que les différents acteurs portent à notre action. Même si ce n'est pas l'intérêt principal de notre démarche, nous étions touchés de susciter autant de réactions de la part des villageois et de recevoir autant de remerciements. Ce climat agréable n'était pas du tout présent à notre première visite en juillet. La finalisation de notre projet n'y est sûrement pas étrangère.

C'est dans ce cadre que nous avons introduit Anna et Sarah aux instances du village. Elles ont su profiter de la porte que nous leur avons ouverte et sont revenues avec les bases d'un nouveau projet à mener. Ainsi, l'association Heliotopia risque probablement de se représenter au village de Tengrela.

2. Les objectifs :

Les objectifs que nous nous étions fixés ont été réalisés et ont même été dépassés. La porte est ouverte aux particuliers et aux différents comités de gestion pour le lancement de nouveaux projets. Nous avons éprouvé une certaine satisfaction à concrétiser un projet qui court depuis plus de trois ans. Il reste à suivre l'évolution des choses depuis Paris, mais les conclusions des différentes réunions et de nos estimations sont assez optimistes quand à la bonne conduite de la suite des événements touchants à l'électricité au village.

E – Conclusion

1) Le futur de l'association

A la suite de près de quatre ans de travail et d'investissement, le projet d'électrification du dispensaire s'est enfin réalisé au cours de cette mission d'avril. Celle-ci a été jalonnée de succès qui tranchent avec les avancées difficiles, souvent ponctuées de retour en arrière, que nous avons connues jusqu'alors. A de nombreux points de vue la mission a été un succès. Il y a bien sûr la réalisation du projet en lui-même : l'installation électrique et le raccordement au dispensaire, mais cela va plus loin. La mission nous a permis d'entretenir nos relations avec la SONABEL et de garder un œil sur les factures du dispensaire. Elle nous a surtout permis de pérenniser nos relations avec la population du village et d'affiner nos contacts avec les personnes de bonne volonté, ô combien précieuses pour ce genre de projet. Nous avons pu échanger avec les habitants que nous connaissions, en rencontrer d'autres, visiter différents quartiers... En bref, nous avons pu renforcer nos liens avec le village.

Enfin, la mission d'avril nous a permis de passer la main aux nouvelles recrues. En effet, un des principaux objectifs du voyage était de les présenter aux différentes parties prenantes du village. Nous avons fait l'expérience d'une mauvaise transmission des informations dans l'association ; la première génération d'héliotopiens qui avaient mené la

première mission de reconnaissance n'a pas organisé de mission en 2006. Ainsi, en juillet 2007, lors de notre première expédition, aucun d'entre nous n'avait mis les pieds au Burkina Faso et encore moins au village. La simple prise de contact avec la population et les comités de gestion s'est révélée être une des activités principales de notre voyage.

Pour éviter cela, les 1As sont venues avec nous lors de cette dernière mission. Elles ont participé à l'organisation du projet d'électrification mais étaient également là dans un autre but : définir leur nouvelle mission une fois la notre terminée. Dans ce but, nous leur avons présenté tous les acteurs importants du village en les briefant sur notre expérience de ces personnes. Pendant la deuxième semaine au village, elles se sont consacrées à la définition d'un nouveau projet dont elles vous parleront certainement mieux que nous : il s'agit de réaliser un forage pour le quartier de la ferme, au village.

L'avenir de l'association est donc perçu de la manière suivante : Victor, restant en 3^e année à l'école, va devenir président d'Heliotopia pour encadrer encore un peu Anna et Sarah. Celles-ci vont travailler pour leur projet (récolte de fonds, devis...) et recruter deux ou trois nouveaux membres l'an prochain pour assurer la relève. La nouvelle équipe partira en avril 2009 pour une mission de reconnaissance, la réalisation du forage vu son ampleur ne sera pas réalisable avant deux ans.

L'avenir d'Heliotopia nous semble donc assurer pour les quelques années à venir et nous avons entière confiance dans le travail de nos nouvelles recrues.

2) L'expérience heliotopienne

Le projet que nous menions depuis notre entrée à l'école est maintenant bouclé, et l'avenir de l'association assuré. Il ne nous reste plus qu'à tirer les conclusions de cette expérience qui a été pour nous tous unique, et à laisser les reines aux nouvelles recrues, tout en les faisant profiter de notre vécu dans l'association.

Le travail associatif mené pendant ces deux ans s'est avéré très enrichissant à bien des égards. Il y a tout d'abord l'apport du traditionnel travail en équipe, propre à toute activité associative notamment en grande école. Il est toujours intéressant de s'intégrer dans un groupe, d'abord comme jeune 1A en s'imprégnant de l'ambiance et des modes de travail pour prendre petit à petit des initiatives et après 8 mois de travail collectif prendre l'association en main et changer alors de poste. Le travail en deuxième année nous a appris à administrer l'association comme le ferait un administrateur sur un forum internet. Il est nécessaire de donner les impulsions pour lancer les nouvelles recrues et les rendre efficaces, et il faut aussi cadrer l'avancement du projet : faire attention, à ce qu'il ne nous échappe pas, à ce qu'il cadre bien dans le cahier des charges que nous nous étions fixés.

Ces enseignements sont évidemment précieux et fort utiles en pratique, mais ne représentent en fin de compte qu'une minime partie de ce que l'acte d'entreprendre nous a apporté. La partie émergée réside vraiment dans la découverte, la confrontation et la collaboration avec une autre culture.

En effet, les missions sur le terrain ont été les périodes les plus enrichissantes, que ce soit sur place ou pendant la préparation des voyages en France. Nos deux missions au village ont tout d'abord été ponctuées de découvertes et en premier lieu celle d'une autre culture du travail. Elles ont été pour trois d'entre nous une première expérience en Afrique, et pour nous tous, le premier projet de cette ampleur dans un pays inconnu. Notre première surprise a été les méthodes de travail locales, non pas qu'elles soient inexistantes comme peuvent le penser de nombreuses personnes (nous mêmes à certains moments de notre travail, il faut bien l'avouer) mais très différentes des méthodes occidentales. Il a fallu, lors de la mission de juillet 2007, rentrer en contact avec de nombreuses institutions : ministères de l'énergie, de la santé, fond d'électrification et de développement, la SONABEL... et les premières rencontres n'ont pas toujours été évidentes.

Les protocoles de communication, notamment lors d'entretien sont très différents de ceux dont nous avons l'habitude. En général, nous essayons de toujours parler, de répondre vite aux questions, d'être vifs. Nous nous sommes aperçus qu'en fait, cette méthode d'échange ne s'appliquait pas au Burkina et elles avaient pour effet que notre interlocuteur nous écoute parler sans quasiment ajouter d'informations à notre discours. Nous avons pris l'habitude de ne plus avoir peur des blancs lors des conversations et à laisser le temps à notre interlocuteur de parler. Il a fallu aussi s'adapter aux horaires « africains » et si avec certains organismes comme la SONABEL, la ponctualité était convenable, il a parfois été difficile de rencontrer certaines personnes pour cause d'heures de retard de leur part comme cela a été le cas par exemple avec le directeur de l'école du quartier de la chefferie.

Les missions ont aussi été l'occasion de découvrir le Burkina Faso. Avec ses paysages magnifiques, en particulier dans la région de Banfora et ses fameuses cascades, avec ses pistes rouges en tôle ondulé, avec ses mobylettes rafistolées qui étaient notre seul mode de déplacement à Tengrela, avec ses vendeurs ambulants à tous les coins de rue, ses petits maquis (restaurants cantines très répandus) servant du riz sauce et de la pintade grillée, avec la faune locale (moustiques et hippopotames principalement) et avec des champs de canne à sucre et des rizières à perte de vue...

Enfin, nos deux missions ont été le théâtre de rencontres avec la population locale, en particulier celle du village avec qui nous avons pu tisser des liens au cours de ces deux années. Il y a bien sûr eu des rencontres malheureuses voire mauvaises ; il y a des profiteurs partout. Rapidement, nous avons réussi à en identifier la plupart. Cependant, nous avons appris à la fin de notre expérience que certaines personnes en lesquelles nous avons une grande confiance se sont révélées être moins honnête qu'elles n'en avaient l'air au départ. Ces rencontres sont le lot de tout voyage et il faut réussir à les filtrer au maximum. Mais nous avons fait tellement de rencontres incroyables avec des locaux, surtout dans le village que les désagréments des premières s'effacent devant l'apport des secondes.

La deuxième mission nous a permis d'avoir un contact bien plus franc et sincère que lors de la première. L'accueil a été aussi incroyablement plus chaleureux lors de notre second voyage. Très certainement parce que la population a été touchée de voir que nous étions revenus pour finir notre projet. Le fait que Fulgence ait été au village en même temps que nous a beaucoup joué dans l'amélioration du contact avec la population. Nous pensons en effet qu'il y avait des problèmes de communication lors de la mission de juillet 2007 et

Fulgence a permis de faire le lien entre les villageois et nous. Au final, nous avons reçu de nombreux cadeaux (balafons, bijoux... et quatre pintades vivantes) et avons été invité à plusieurs évènements dans la vie du village : un mariage d'un fils du village, un baptême. Des réjouissances ont même été organisées en notre honneur la veille de notre départ ; il s'agit d'une fête rassemblant les autorités du village et dont les fameuses trembleuses de Tengrela et leur danse traditionnelle sont l'attraction majeure.

Au final, ces deux ans d'acte d'entreprendre, au-delà de l'aspect laborieux et du travail en équipe à Paris, resteront gravés dans nos mémoires par l'expérience exceptionnelle qu'elles nous ont permis de vivre, par les rencontres souvent improbables que nous avons faites, par l'amitié que nous avons liée avec les habitants du village et par l'image des visages des patients, illuminés par la première ampoule branchée dans le dispensaire de Tengrela.

Annexes

Annexe 1 : devis de remise en état de l'installation solaire du dispensaire

Bobo-Dioulasso, le 22 août 2007

Le Directeur général

Monsieur Fulgence KONE
OIEC
227, rue Saint-Jacques
F-75005 PARIS

Réf. 083.08.2007/DEV

DEVIS DE REINSTALLATION

SOLAIRE CSPS DE **TINGRELA**

Désignation	Qté	Prix unit.	Prix total
Module solaire	01	675 000 F	675 000 F
Accumulateur	01	250 000 F	250 000 F
Support de modules sécurisé	Ens.	75 000 F	75 000 F
Coffre d'accumulateur	Ens.	80 000 F	80 000 F
Accessoires d'installation	Ens.	100 000 F	100 000 F
Transport, main d'œuvre & SAV	FF	200 000 F	200 000 F
MONTANT			1 380 000 F

Arrêté le présent devis à la somme de :

**UN MILLION TROIS CENT QUATRE VINGT MILLE
FRANCS/CFA.**

Adolphe SANON

Annexe 2 : devis d'installation solaire de l'école de la chefferie

Bobo-Dioulasso, le 22 août 2007

Le Directeur

℞

**Monsieur Fulgence KONE
OIEC
227, rue Saint-Jacques
F-75005 PARIS**

Réf. 084.08.2007/DEV

**DEVIS D'ELECTRIFICATION SOLAIRE
D'UNE ECOLE DE 3 CLASSES**

Désignation	Quantité	Prix unitaire	Prix total
Modules solaires	03	450 000 F	1 350 000 F
Accumulateur	02	250 000 F	500 000 F
Convertisseur	01	450 000 F	450 000 F
Régulateur	01	125 000 F	125 000 F
Réglettes	09	35 000 F	315 000 F
Support de plaque	Ens.	100 000 F	100 000 F
Coffre batterie	01	50 000 F	50 000 F
Accessoires d'installation	Ens.	200 000 F	200.000 F
Main d'œuvre, garantie et service après vente			260 000 F
MONTANT			3 350 000 F

Arrêté le présent devis à la somme de :

**TROIS MILLIONS TROIS CENT CINQUANTE MILLE
FRANCS CFA**

Adolphe SANON

Annexe 3 : Devis du système de pompage solaire

Bobo-Dioulasso, le 22 août 2007

Le Directeur général

✎

Monsieur Fulgence KONE
OIEC
227, rue Saint-Jacques
F-75005 PARIS

Réf. 082.08.2007/DEV

DEVIS DE FOURNITURE ET D'INSTALLATION D'UN SYSTEME DE POMPAGE SOLAIRE TINGRELA

Désignation	Qté	Prix unit.	Prix total
Modules solaires	04	975 000 F	3 900 000 F
Pompe immergée et accessoires	01	2 700 000 F	2 700 000 F
Onduleur	01	975 000 F	975 000 F
Accessoires hydrauliques de raccordement au château d'eau	Ens.	875 000 F	875 000 F
Support de modules sécurisé	Ens.	450 000 F	450 000 F
Amené et repli	Ens.	520 000 F	520 000 F
Accessoires électriques d'installation de la pompe	Ens.	500 000 F	500 000 F
Transport, main d'œuvre & SAV de 2 ans	FF	1 300 000 F	1 300 000 F
MONTANT			11 220 000 F

Arrêté le présent devis à la somme de :

ONZE MILLIONS DEUX CENT VINGT MILLE /CFA.

Adolphe SANON

Annexe 4 : Contrat d'engagement de la SONABEL

SOCIETE NATIONALE D'ELECTRICITE
DU BURKINA (SONABEL)
55, avenue de la Nation
01 BP 54 OUAGADOUGOU 01

TELEFAX

DATE/DATE : 25/03/08

N.R./Our Ref. : SC/DO/N° 01/2008

V.R./Your Ref. :

NOMBRE DE PAGES : 2+1

(y compris celle-ci)

NUMBER OF PAGES

(including this page)

EXPEDITEUR/FROM

DESTINATAIRE/TO

NOM/NAME

Séni COMPAORE/Directeur des Centres Extérieurs

A L'ATTENTION DE/FOR :

Mr Armand COLIN

SERVICE/DEPARTMENT

SOCIETE/COMPANY NAME :

Association HELITIOPA

TELEPHONE/TELEPHONE

+226 70 20 06 29

FAX/FAX :

+ 33 1 40 51 90 25

FAX/FAX :

+226 50 31 03 40

SI VOUS NE RECEVEZ PAS TOUTES

LES PAGES, VEUILLEZ NOUS EN

INFORMER AUSSITOT

IF YOU DO NOT RECEIVE ALL

PAGES, PLEASE LET US KNOW

AS SOON AS POSSIBLE

OBJET/SUBJECT : Electrification de TENGRELA

Monsieur,

Comme suite à votre e-mail du 19 mars 2008, nous voudrions, par le présent fax, vous confirmer les conditions dans lesquelles la SONABEL s'engage à exécuter les travaux

1°- Délai de lancement des travaux

Le lancement des travaux interviendra dans un délai de deux semaines après réception de votre règlement ; le délai d'achèvement est de deux (02) mois au maximum.

2°- Direction des travaux

Les travaux seront réalisés par nos équipes techniques ; aussi, la SONABEL s'engage à assurer la conformité des ouvrages aux prescriptions techniques et réglementaires en vigueur en la matière.

3°- Prise en charge de l'entretien et des pertes transformateur

La SONABEL prend en charge les pertes du transformateur en raccordant le CSPS comme «

client basse tension » ; l'entretien des ouvrages réseau (installations intérieures du client non comprises) est également pris en charge par la SONABEL.

4°- Devis actualisé

Suite à l'acceptation de l'option du branchement du CSPS en BT simple tarif en lieu et place du branchement MT/DT, le poste III du devis initial revient à 92 000 FCFA HT au lieu de 970 479 FCFA HT.

Par ailleurs, afin de vous accompagner dans votre action, nous vous informons que la SONABEL est disposée à prendre partiellement en charge le coût de réalisation de l'ouvrage. Pour ce faire et tenant compte de ce qui précède, nous transmettons ci-joint un devis actualisé, N° 0043/2008 du 06/03/2008 (sans IACM) d'un montant de six millions neuf cent deux mille soixante treize (6 902 073) Francs CFA TTC.

5°- Procédure pour d'autres raccordements

Conformément à votre souhait, la SONABEL a prévu dans le cadre de son budget 2008, la réalisation d'un mini réseau pour la desserte du village ; aussi, pour réaliser d'autres raccordements, nous vous soumettrons des devis dès que les travaux seront réalisés si vous en faites la demande. Pour autant que la puissance du transformateur le permette, de même que la disponibilité d'un réseau au voisinage, ces futurs abonnés seront également raccordés en basse tension.

6°- Modalités de règlement

Pour le règlement, nous vous enverrons une facture d'un montant correspondant à celui du devis actualisé, par fax puis l'original par courrier. Nous notons votre choix d'effectuer le paiement par virement bancaire. Aussi, le compte bancaire avec le relevé d'identité bancaire y relatif sont les suivants :

Banque	Domiciliation	Code Banque	Code Guichet	Numéro de Compte	Clé RIB
BIB	Bobo-Dioulasso	30022	02241	11024614903	70

Espérant avoir répondu à vos interrogations et dans l'attente de votre diligente suite, nous vous prions de recevoir, Monsieur, nos salutations distinguées.

Ampliations :
DRO

Le Directeur des Centres Extérieurs

Annexe 5 : Premier devis de la SONABEL

Séni COMPAORE
 Chevalier de l'Ordre National
**SOCIÉTÉ NATIONALE
 D'ÉLECTRICITÉ
 DU BURKINA
 SOCIÉTÉ D'ÉTAT
 AU CAPITAL DE 46 000 000 000
 FRANCS
 RÉGIE PAR DÉCRET N°97 -
 599/PRES/PM/MEM/MCIA
 DU 31/12/1997
 SIÈGE SOCIAL
 AVENUE DE LA NATION
 OUAGADOUGOU**

Registre du Commerce B 396

Téléphone : 50-30-61-00/01/02
 01 BP 54 OUAGADOUGOU 01

C. Chèques Postaux 1092 Ouaga
 D. BICIA -B 905301000101/80
 OUAGA - BIB 5025 R OUAGA

BICIA - B 905201002301/13
 BANFORA

N°IFU 000499 R

Banfora, le
 18/09/2007

CENTRE DE
 BANFORA

DEVIS : N°
 17/2004

DOIT :
Association
Heliotopia
Ecole des Mines de Paris

Pour l'alimentation du CSPS du
 village de Tengrela, suivant votre
 correspondance du 10 juillet 2005

DÉSIGNATION	UNITÉ	PRIX UNITAIRE	QUANTITÉ	TOTAL
I - LIGNE AERIENNE				
Poutrelle HEA 180/11m	u	252 257	1	252 257
Herse d'arrêt	u	14 745	6	88 470
Etrier 12 x 70	u	1 176	12	14 112
Isolateur élément de chaîne	u	12 549	45	564 705
Œillet à rotule	u	1 673	12	20 076
Ball socket	u	3 267	12	39 204
Pince d'ancrage 5 D 76	u	7 537	12	90 444
IACM plus commande	u	2 240 525	1	2 240 525
Raccord alu DPA 18 - 95	u	3 421	15	51 315
Câblette almelec 75,5 mm²	m	3 679	35	128 765
Mise à la terre des masses	u	133 643	1	133 643
Tige fileté Ø	u	12 879	7	90 153

écrou galvanisé Ø 14	u	173	40	6 920
Cosse alu-cu	u	9 346	6	56 076
TOTAL				3 776 665
I- POSTE DE TRANSFORMATION				
Poutrelle HEA 180/11m	u	252 257	1	252 257
Potence pour transformateur	u	39 454	1	39 454
Transformateur de puissance H61 50 kvA 33 kv	u	2 699 209	1	2 699 209
Disjoncteur haut de poteau 50 kvA complet	u	632 565	1	632 565
Cosse alu-cu 34 - 117 mm ²	u	9 346	3	28 038
Cosse à étrier BE 3	u	6 327	4	25 038
Câble 4 x 70 mm ² cu	u	11 611	7	81 277
Mise à la terre des masses	u	133 643	1	133 643
Mise à la terre du neutre	u	138 310	1	138 310
Jeu de parafoudre	u	450 231	1	450 231
TOTAL				4 480 292

III - COMPTAGE DOUBLE TARIF				
Câble vultyprène 4 x 70 mm ² cu	m	11 611	25	290 275
Tranché grillagé	m	1 500	10	15 000
Cadre pour comptage	u	12 158	1	12 158
Tube PVC pression Ø 100	u	4 682	6	28 092
Transformateur de courant 75/5 A	u	212 827	1	212 827
Disjoncteur compact 75/100 A 380 V	u	204 252	1	204 252
Panneau bois 80 x 60	u	23 633	1	23 633
Coffret de dérivation étanche 4 x 150 mm ²	u	169 242	1	169 242
Accessoires de fixation	u	15 000	1	15 000
TOTAL				970 479
TOTAL H.T				9 227 436
T V A 18%				1 660 938
TOTAL GÉNÉRAL T.T.C.				10 888 374

arrêté le présent devis à la somme de :

DIX MILLIONS HUIT
CENT QUATRE
VINGT HUIT MILLE
TROIS CENT
SOIXANTE
QUATORZE
FRANCS CFA./.

LE
DIRECTEUR
RÉGIONAL,

Annexe 6 : Devis suite aux négociations de février 2008 avec la SONABEL

**SOCIÉTÉ NATIONALE
D'ÉLECTRICITÉ
DU BURKINA
SOCIÉTÉ D'ÉTAT
AU CAPITAL DE 46 000 000
000 FRANCS
RÉGIE PAR DÉCRET N°97 -
599/PRES/PM/MEM/MCIA
DU 31/12/1997
SIÈGE SOCIAL
AVENUE DE LA NATION
OUAGADOUGOU
Registre du Commerce B 396
Téléphone : 50-30-61-00/01/02
01 BP 54 OUAGADOUGOU 01
C. Chèques Postaux 1092 Ouaga
D. BICIA -B 905301000101/80
OUAGA - BIB 5025 R OUAGA
BICIA - B 905201002301/13
BANFORA
N°IFU 000499 R**

**Banfora, le
06/03/2008**

**CENTRE DE
BANFORA**

**DEVIS : N°
0043/2008**

**DOIT :
Association
Heliotopia
Ecole des Mines de Paris**

Révision du devis N°17/2004 pour l'alimentation électrique du CSPA de Tengrela, suite à votre courrier électronique du 03/03/2008

DÉSIGNATION	UNITÉ	PRIX UNITAIRE	QUANTITÉ	TOTAL
I - LIGNE AERIENNE				
Poutrelle HEA 180/11m	u	252 257	1	252 257
Herse d'arrêt	u	14 745	6	88 470
Etrier 12 x 70	u	1 176	12	14 112
Isolateur élément de chaîne	u	12 549	36	451 764
Œillet à rotule	u	1 673	12	20 076
Ball socket	u	3 267	12	39 204
Pince d'ancrage 5 D 76	u	7 537	12	90 444
Raccord alu DPA 18 – 95	u	3 421	24	82 104
Câblette almelec 75,5 mm ²	kg	3 679	30	110 370
Tige fileté Ø	u	12 879	7	90 153
Cosse alu-cu	u	6 328	6	37 968
TOTAL				1 276 922
I- POSTE DE TRANSFORMATION				

Poutrelle HEA 180/11m	u	252 257	1	252 257
Potence pour transformateur	u	39 454	1	39 454
Transformateur de puissance H61 50 kvA 33 kv	u	2 699 209	1	2 699 209
Disjoncteur haut de poteau 50 kvA complet	u	632 565	1	632 565
Cosse alu-cu 34 - 117 mm ²	u	9 346	3	28 038
Cosse à étrier BE 3	u	6 327	4	25 308
Câble 4 x 70 mm ² cu	u	11 611	7	81 277
Mise à la terre des masses	u	133 643	1	133 643
Mise à la terre du neutre	u	138 310	1	138 310
Jeu de parafoudre	u	450 231	1	450 231
TOTAL				4 480 292
III - BRANCHEMENT				
Branchement 10/30A triphasés	f	92 000	1	92 000
TOTAL				92 000
TOTAL H.T				5 849 214
T V A 18%				1 052 859
TOTAL GÉNÉRAL T.T.C.				6 902 073

arrêté le présent devis à la somme de : **SIX MILLIONS NEUF**
CENT DEUX MILLE
SOIXANTE TREIZE
FRANCS CFA./.

LE
DIRECTEUR
RÉGIONAL,
Abdoulaye
SAWADOGO./-

Annexe 7 : Budget de l'association en janvier 2008

Budget Heliotopia

au 25/02/2008

Dépenses

Financement

Frais d'installation du transformateur (Sonabel)	10 388 374 Fr CFA <i>Soit 15 810 €</i>	Trésorerie	7 227 000 Fr CFA <i>Soit 11 000 €</i>
Frais d'installation des équipements au dispensaire	2 703 200 Fr CFA <i>Soit 4 120 €</i>	Participation du village	500 000 Fr CFA <i>Soit 761 €</i>
		Financements à venir	5 364 574 Fr CFA <i>Soit 8 165 €</i>
Total	13 091 574 Fr CFA <i>Soit 19 926 €</i>	Total	13 091 574 Fr CFA <i>Soit 19 926 €</i>

Annexe 8 : Grille tarifaire de la SONABEL



Société Nationale d'Electricité du Burkina

Société d'Etat au capital de 46.000.000.000 Francs CFA
 Siège social : 55, Avenue de la Nation
 01 B.P. 54 Ouagadougou 01
 Tél. : (226) 50 30 61 00 / 02 / 03 / 04 / Fax : (226) 50 31 03 40
 Site web : www.sonabel.bf



Grille tarifaire applicable à partir de la facturation de septembre 2006

Arrêté n° 06-089/MGPEA/MGCE/MFB DU 23 Août 2006

TENSION	Catégories tarifaires	FACTURATION DES CONSOMMATIONS			FRAIS D'ABONNEMENT						TOTAL Abonnement (F CFA)	
		Tanté de kWh (F CFA)			Redevance (F CFA)	Prime fixe (F CFA)	Avance sur consommation (F CFA)	Frais ETS police et de pose (F CFA)	Timbres (F CFA)	Liasses (F CFA)		
MONOPHASE 2 FILS	I) USAGE DOMESTIQUE PARTICULIERS ET ADMINISTRATION	Tarif type A (monophasé)	Tranche 1	Tranche 2	Tranche 3	1 132	-	3 375	691	400	108	4 574
			0 à 50 kWh	51 à 100 kWh	plus de 100 kWh							
			75	128	138							
	II) USAGE DOMESTIQUE ET FORCE MOTRICE PARTICULIERS ET ADMINISTRATION	Tarif type B (monophasé)	Tranche 1	Tranche 2	Tranche 3	764	10 544	49 050	691	400	108	50 249
			0 à 50 kWh	51 à 200 kWh	plus de 200 kWh							
			96	102	109							
			96	102	109							
			96	102	109							
			96	102	109							
	III) B.T. / TARIFS HORAIRES PARTICULIERS ET ADMINISTRATION	Tarif type C (triphasé)	Tranche 1	Tranche 2	Tranche 3	1 373	31 837	153 900	1 380	400	108	155 788
			0 à 50 kWh	51 à 200 kWh	plus de 200 kWh							
			96	108	114							
96			108	114								
96			108	114								
96			108	114								
MOYENNE TENSION (MT)	IV) M.T. / TARIFS HORAIRES PARTICULIERS ET ADMINISTRATION	Tarif type E1 Non industriel	139	64	8 538	70 826 par kW par an	PS X 100 X 139	1 380	4 000	108	78 838	
		Tarif type E2 Industriel	118	54	7 115	64 387 par kW par an	PS X 100 X 118	1 380	4 000	108	72 838	
ECLAIRAGE PUBLIC Tarif type F	20A et plus monophasé	122	637	1 022	1 144	1 144	1 144	1 144	1 144	1 144	1 144	
		10A - 15A triphasé	122	637	1 022	1 144	1 144	1 144	1 144	1 144	1 144	
	20A et plus triphasé	122	637	1 022	1 144	1 144	1 144	1 144	1 144	1 144	1 144	
		122	637	1 022	1 144	1 144	1 144	1 144	1 144	1 144	1 144	

Ensemble, au service d'une grande ambition !

PS = Puissance Souscrite
 - Pour la BT double tarif et la MT : Penalisation si Cos phi < 0,8 et Bonification si Cos phi > 0,9
 - Heures de pointe : de 10h à 14h et de 18h à 19h
 - Heures pleines : de 0h à 10h, de 14h à 18h et de 19h à 0h
 - L'administration est dispensée du versement de l'avance sur consommation
 - Pour la BT double tarif et la MT : les frais de timbres sont de 400 FCFA par feu de page en double du contrat soit au total 4000 FCFA

Annexe 9 : Lettre de demande de partenariat à la SONABEL, juillet 2007

À Tongob, le 15/07/2007

Nous sommes, actuellement, étudiants à l'École des Mines de Paris, et membres de l'association Heliopia. Depuis deux ans, nous réunissons les fonds nécessaires à l'électrification du CSPS de Tongob. Le but est de le raccorder, via un transformateur, à la ligne moyenne tension passant à proximité. Depuis le projet s'est étendu à l'électrification du château d'eau, de l'école puis, avec le soutien du fond de développement et d'électrification, de plusieurs quartiers du village. La pose du transformateur est donc la première pierre de travaux plus importants.

Il y a deux ans, nous avons fait au district de Bamfola un devis correspondant à l'installation d'un transformateur privé, ce qui entraîne, donc, une facturation moyenne tension. Malheureusement, cette solution ne s'avère pas réalisable pour le village et ceci, pour plusieurs raisons; Premièrement, cette solution entraînera des factures très élevées que le comité de gestion ne pourra pas prendre en charge. Ensuite, la gestion du transformateur nécessitera le travail d'une entreprise privée comme c'est le cas à Bam. Enfin, cela compliquera l'extension du réseau par le fond de développement et d'électrification.

En conclusion, la charge induite par l'utilisation d'un transformateur privé n'est pour l'instant pas supportable pour le village. Après réflexions et discussions avec la Sonabel et les instances dirigeantes du village de Tongob et de la commune de Bamfola, une solution différente nous est apparue plus préférable à la fois pour les habitants du village, mais aussi pour la Sonabel.

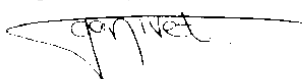
Nous vous proposons de financer intégralement l'installation d'un transformateur par la Sonabel ainsi que le réseau électrique permettant d'alimenter le CSPS. Celui-ci deviendrait donc client de courant basse tension. De plus, aucune des infrastructures électrifiées par la suite (château d'eau, école, quartiers à proximité) pourrait bénéficier de leur complet basse tension.

Cette solution faciliterait la gestion et l'extension du réseau électrique à Tengrela.
D'autre part, cette solution est déjà appliquée à la commune de Bonfor. Or, Tengrela appartenant à cette commune, il nous apparaît logique qu'il soit soumis au même statut.

En cas de réponse positive de votre part, veuillez nous adresser votre confirmation et la procédure à suivre par email, arnaud.colin@ensmp.fr (ou par téléphone 00336.32.20.08.30) et par courrier :

Arnaud COLIN
Association Heliopia, Ecole des Mines
60, brd Saint Michel
75006 PARIS
FRANCE.

Veuillez accepter nos salutations respectueuses,

Victor GANINET,
Président de l'Association Heliopia


Arnaud COLIN
Responsable des relations
avec la SONABEL.



Annexe 10 : Feuille attestant les dons de matériels scolaires à l'école de la ferme, juillet 2007

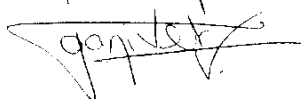
le 16/07/2007 à
Tengreba, la Ferme.

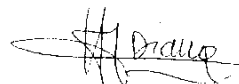
Remise de fournitures à l'école de la Ferme.

L'Association Heliotopia remet à l'école de la Ferme, pour l'année scolaire 2007-2008, les fournitures suivantes :

- 160 cahiers 50 pages
- 335 stylos noirs ou bleus
- 200 crayons blancs ou de couleur
- Divers fournitures (stylos de couleur, paquet de feuille, classeurs, pochettes)

Bonne Année 2007-2008 !

Victor GARNIER,
Heliotopia


DIARRA LASSINA


Le Président
A. P. E.



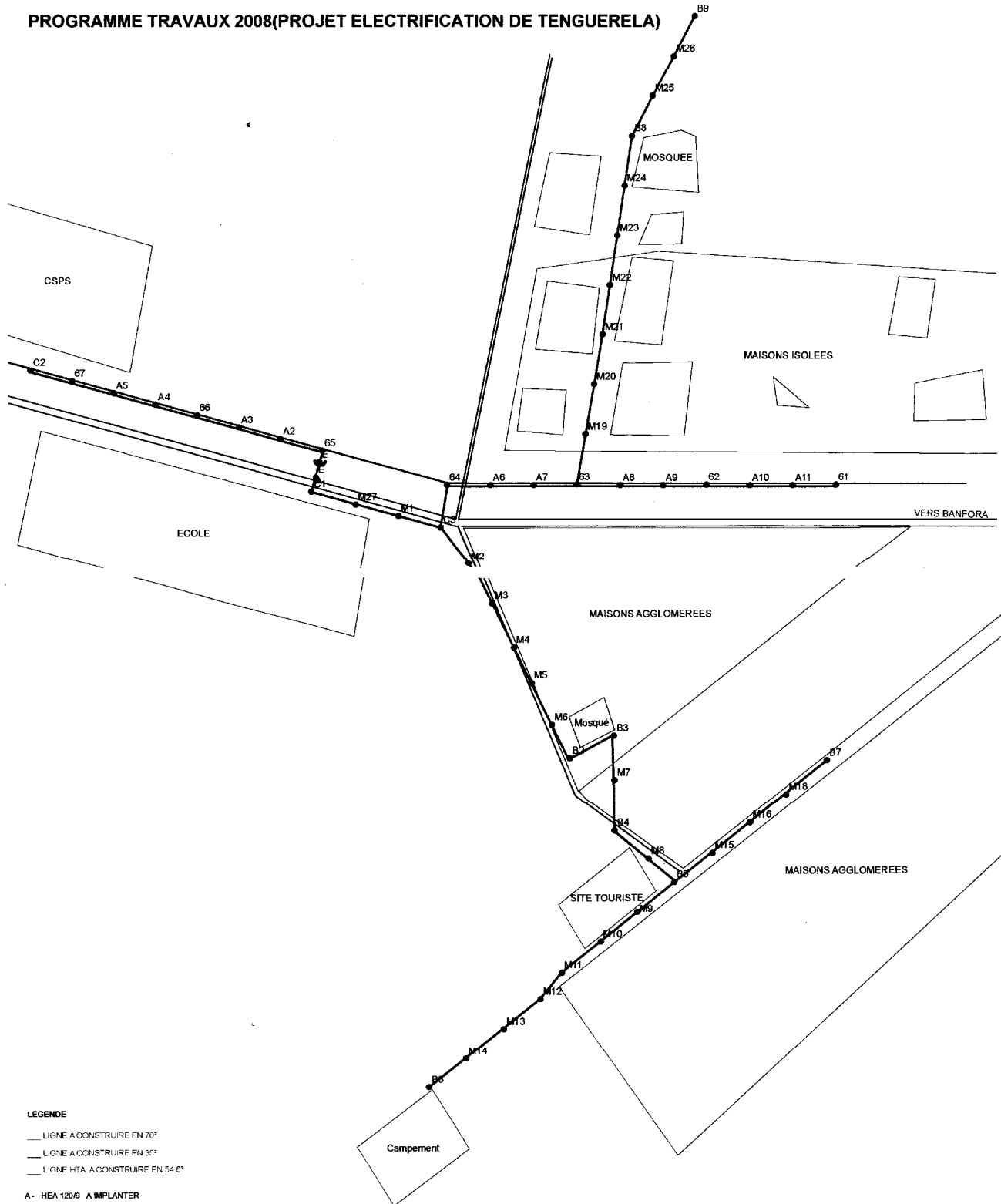
Annexe 11 : Plan d'installation du mini réseau électrique dans le village par la SONABEL, avril 2008

SONABEL

DIRECTION DES CENTRES EXTERIEURS

DIRECTION REGIONALE DE L'OUEST

PROGRAMME TRAVAUX 2008 (PROJET ELECTRIFICATION DE TENGUERELA)



LEGENDE

- LIGNE A CONSTRUIRE EN 70²
- LIGNE A CONSTRUIRE EN 35²
- LIGNE HTA A CONSTRUIRE EN 54 6²

- A- HEA 120/8 A IMPLANTER
- B- HEA 140/9 A IMPLANTER
- C- HEA 160/9 A IMPLANTER
- E- HEA 180/11 A IMPLANTER

Annexe 12 : Les acteurs

1) Le village

La famille Koné :

Ousmane est le chef coutumier du village ; La chefferie du village est d'une manière globale entre les mains de la famille Koné. Nous ne connaissons pas précisément le rôle d'Ousmane sur les plans politiques et administratifs. Il intervient en tout cas dans toutes les affaires qui touchent le quartier du centre du village et il semble bien reconnu et respecté par la population villageoise. Son influence est relativement importante sur les villages voisins et sur Banfora ; il peut être d'une bonne aide pour accélérer des rencontres, des rendez-vous et permet de donner du poids à Heliotopia lors de certaine réunion (notamment avec la Sonabel). Il s'agit d'une personne énergique et tenace qui possède de nombreux contacts dans le milieu de la politique et de l'industrie.

D'un point de vue culturel, Ousmane veille à conserver certaines traditions du village et à le faire rayonner avec par exemple les fameuses trembleuses de Tengrela qui sont nationalement connues et qui participent à différents concours à travers le pays. Il s'agit d'un groupe de danseuses qui effectuent des danses très saccadées à partir des mouvements du bassin et des jambes sur des rythmes rapides joués au djembés et au balafon.

Politiquement parlant, Ousmane a un riche passé de syndicaliste. Il a été apparemment très engagé dans sa jeunesse et a participé à plusieurs congrès syndicalistes en Europe. Il est instruit et cultivé et connaît bien l'Europe.

Fousseni est un des frères d'Ousmane, il a été le premier contact duquel est parti le projet Heliotopia. Il a un haut niveau d'étude et a fait un 3^e cycle à l'école des Mines de Paris. Il a travaillé dans différents ministères et travaillent actuellement pour une entreprise minière au Burkina Faso (exploitation des mines d'or) basé à Ouagadougou. Occupé et donc parfois difficile à joindre, nous avons d'ailleurs failli nous manquer lors de notre venue à Ouaga. Si nous n'avons eu finalement que peu de contacts directs avec lui sur place, il est par contre notre principal interlocuteur épistolaire. Il est notre contact principal à Ouaga et nous lui demandons régulièrement de suivre les dossiers Heliotopia dans les ministères burkinabés. Fousseni est très serviable et a voulu nous rembourser un certain nombre de nos frais sur place (déplacement, hébergement...).

Fulgence est le frère aîné de la fratrie Koné. Nous l'avons rencontré lors d'un bref rendez vous à Tengrela. Fulgence travaille à Paris, rue Saint Jacques. Nous avons pris contact avec lui car il travaille en partenariat avec une autre association humanitaire. Leur projet actuel consiste en la mise en place d'un château d'eau afin d'alimenter en eau courante différents points du village éloigné des puits.

Une grande partie de la famille réside dans le village, autour du quartier de la chefferie et occupe beaucoup des postes clefs. Nous avons entre autres rencontrés Siaka, un autre frère Koné qui nous a été utile pour rencontré des acteurs, en particulier lors de cette mission les directeurs des écoles.

Les comités de gestion

Il faut tout d'abord savoir que la plupart des structures sociales du village sont sous la tutelle de comité de gestion. C'est le cas par exemple pour le dispensaire, les écoles, la caisse du lac (voire plus loin) ainsi que pour les clubs sportifs (en particulier le foot). Ces comités sont formés par des représentants de chaque quartier du village, élu ou désigné par les habitants de ces mêmes quartiers. Ils sont composés d'une petite dizaine de villageois et s'organise à peu près comme une association loi 1901 en France avec un président, un secrétaire, un trésorier des membres constitutifs. Les postes du bureau sont désignés par les membres du comité. Les comités se réunissent chaque semaine. Pour les comités que nous avons rencontré (Caisse du lac et Comité de gestion du dispensaire), il nous a semblé que ce principe fonctionnait particulièrement bien et offrait des possibilités de discussion constructive et de prises de décision démocratiques.

Le comité de gestion du dispensaire (ou CSPS, centre de soin et de promotion sociale) est en charge du bon fonctionnement du dispensaire. Il est formé d'un président du comité, du major du dispensaire et de ses membres. La matrone (responsable des accouchements) se joint parfois au comité mais nous n'avons pas eu le plaisir de la rencontrer. Le major est le médecin « chef » du dispensaire et connaît donc très bien l'aspect technique et logistique du fonctionnement. En outre, c'est une personne très sociale avec grande aptitude à la discussion; il n'hésite pas à poser des questions lorsqu'il ne comprend pas. Il est de plus très investi dans la vie du village (comité de gestion du dispensaire, association des parents d'élève...) et invite à la sympathie.

Le comité gère l'approvisionnement en stock des médicaments, les ressources humaines, Tient les comptes, prend des décisions sur les nouveaux aménagements et rédige tous les ans un rapport récapitulatif de l'activité du dispensaire. On peut trouver dans ce rapport particulièrement bien fait de nombreuses statistiques sur l'évolution des maladies dans la zone en charge du dispensaire et sur toutes les interventions des médecins et infirmières. Les activités principales du dispensaire sont la gestion des accouchements, les consultations, la vente de médicaments et les vaccinations. Les médicaments et les accouchements sont les principales sources de revenus du comité. Il ne reçoit quasiment pas d'aide gouvernementale. Il paye par contre les évacuations sanitaires pour l'hôpital de Banfora et a donc intérêt à avoir la capacité de traiter le plus grand nombre de maladies.

Les besoins du dispensaire : eau, électricité (présence de panneau solaire mais inutilisables), médicament, logement pour les médecins et les infirmières.

La caisse du lac est aussi gérée par un comité de gestion. Il faut tout d'abord savoir que Tengrela est un village relativement tourné vers le tourisme. En effet, le lac de Tengrela avec ses fameux hippopotames est une attraction touristique notoire à l'échelle nationale (elle figure dans le guide du routard) et attire donc un petit nombre de touristes chaque année (Sur le campement de Seydou, nous avons vu passer une vingtaine de touristes dans la semaine). Les touristes viennent à Tengrela principalement pour le lac qui demande une matinée pour en faire le tour, mais séjournent parfois dans les campements du village en les utilisant comme point de départ pour visiter les autres attractions de la région (les dômes, les cascades, les pics de Sindou). L'accès au lac coûte 1000 F CFA par personne, directement reversés à la caisse du lac auxquels il faut ajouter le guide pour le tour en barque.

Cette activité est une bonne source de revenue pour le village (nous n'avons malheureusement pas accès aux recettes annuelles). La caisse du lac est en principe

sollicitée pour les aménagements du village. Elle a d'ailleurs acceptée de participer financièrement, à son échelle, aux projets d'Heliotopia. Nous n'avons pas rencontré le comité de gestion du lac ; lorsque la décision a été prise pour eux de participer au projet, ce sont les anciens du village qui nous l'ont annoncé.

Les écoles

Depuis un an, il y a désormais trois écoles à Tengrela. Aux deux écoles coutumières, celle du quartier de la chefferie et celle du quartier de la ferme, s'ajoutent celle de Tengrela B alias la deuxième école du quartier de la chefferie. Les trois écoles accueillent environ 700 élèves. L'école du quartier de la chefferie (Tengrela A) est la plus importante et compte 400 élèves. Elle permet aux enfants de suivre de cours depuis le CP jusqu'au CM2 dans des classes d'une centaine d'élèves.

L'Ecole de la Ferme accueillera environs 200 élèves l'année prochaine. Son encadrement particulièrement dynamique nous a reçus deux fois avec une gentillesse indescriptible. Son recrutement est biennuel. Cela signifie que de nouveaux élèves n'arrivent que tous les 2 ans à l'école ce qui permet d'encadrer tous les élèves avec un minimum d'instituteurs. Par exemple, une année, on trouve une classe de CP, une de CE2 et une de CM2 et l'année d'après il y a une classe de CE1 et une de CM1 sans nouveau recrutement. L'école de Tengrela B, récemment créée et bénéficiant de locaux incroyablement précaire, accueille une centaine d'élèves. Nous avons rencontré les directeurs de chacune de ces écoles ainsi que quelques professeurs et parents d'élèves. Il existe une association des parents d'élèves pour chaque école (nous avons rencontré celle de Tengrela A et de la Ferme lors des remises du matériel scolaire).

Les administrations dans le village

Ousmane est le chef coutumier. Il est assisté dans sa tâche par son premier conseiller Moussa TOU. **Moussa**, contrairement à Ousmane, vit au village. A l'écoute et soucieux des procédures administratives, il nous a aidés, notamment, auprès des administrations locales (Préfecture, Mairie de Banfora).

2) Les administrations et les structures

Les administrations de Banfora

Nous avons rencontré les administrations de Banfora pour les mettre au courant de notre existence et de notre projet. Après une brève rencontre avec Madame le Préfet durant laquelle elle n'exprima aucune opposition au projet, nous avons rencontré avec Moussa, un représentant du Maire qui approuve notre action et nous encourage à la mener à son terme.

Les administrations à Ouagadougou

Nous avons rendu visite à différentes institutions lors de nos premiers jours à Ouagadougou : Le Ministère de la Santé, le Ministère des Mines, des Carrières et de l'Energie ainsi que le Fond de développement et d'électrification. Ces rencontres n'ont finalement pas abouti à des résultats concrets. Nous avons l'espoir de pouvoir faire prendre en charge les factures d'électricité du dispensaire par l'une de ces structures. L'aide d'un contact sur place, en l'occurrence Fouseni est, semble-t-il, indispensable pour être dirigé et reçu dans les bons services. Les administrations burkinabè, contrairement à ce que l'on pourrait croire, ont réagi rapidement à nos demandes et nous accueilli quasiment immédiatement.

Nous avons été bien reçus dans les différents services qui nous ont donné des informations pertinentes mais qui n'ont pu répondre à nos attentes.

Nous avons eu l'impression qu'aucune des structures n'avait le pouvoir ou la volonté de faire avancer notre dossier, ce qui fait que nous avons multipliés les allers-retours. Il faut se rendre compte qu'une association comme la notre demande un investissement et une volonté de la part des administrations qui n'ont pas obligation de nous aider et ont même plutôt intérêt à ne pas trop traiter avec nous car pour elles, nous ne sommes qu'une charge de travail supplémentaire.

La Sonabel

La Sonabel est la société qui gère l'électricité au Burkina ; c'est l'équivalent de l'EDF en France. Sonabel signifie SOciété NAtionale Burkinabè d'Electricité. Beaucoup de société nationale burkinabé ont un nom commençant par Sona... (par exemple Sonapost). Cependant, la Sonabel a été privatisé depuis peu et il s'agit désormais d'une société privée, pour l'instant l'Etat burkinabé demeure l'unique actionnaire. Nous avons rencontré à trois niveaux des représentants de la Sonabel : à une échelle locale aux bureaux de Banfora, puis à une échelle régionale à la Direction Régionale de la Sonabel et enfin à une échelle nationale à la Direction Générale.

Nous nous sommes rendus au **Bureau de la Sonabel de Banfora** afin de faire actualiser les devis réalisés par les anciens heliotoapiens lors de la première mission. Contrairement à ce à quoi on s'attendait, les prix n'avaient pas changé en deux ans ce qui nous a fortement enthousiasmés pour lancer les travaux le plus rapidement possible. Nous avons rencontré dans un premier temps le directeur technique du centre à cause de l'absence du directeur général. Il nous aura fallu trois visites à la Sonabel et de la patience avant de le rencontrer. Au final, cette rencontre a mis en évidence la nécessité de céder la gestion du réseau à la Sonabel et de faire facturer le dispensaire et les autres clients en basse tension ce qui nous a conduit logiquement vers le centre régional de la Sonabel à Bobo-Dioulasso.

Nous sommes ensuite allés au **Bureau de la Sonabel à Bobo-Dioulasso**. Nous avons été introduits par la Sonabel de Banfora et nous étions là pour demander un statut public pour le transformateur. Nous avons été accueilli chaleureusement par le directeur qui a considéré que notre action été louable mais qui n'était pas en mesure de prendre des décisions et qui nous a alors renvoyés à la direction générale de la Sonabel à Ouagadougou.

Enfin nous sommes allés à la **Direction Générale de la Sonabel à Ouagadougou**. Nous aurions pu y aller lors de notre arrivée à Ouaga mais nous avons décidé de ne pas passer outre l'ordre hiérarchique établi en s'adressant dans un premier temps au bureau de Banfora. Nous avons été reçus en fin de mission par M. Seni COMPAORE, Directeur des Centre Extérieurs.

3) Les maîtres d'ouvrage

La Sonabel (voir ci-dessus)

En parallèle de nos démarches administratives, nous avons fait réaliser des devis par un **électricien de Banfora** pour l'installation et l'achat de tout le petit matériel nécessaire au fonctionnement du CSPS (ampoules, câbles...). Barthélémy SANOU est une connaissance d'Ousmane. Son travail nous a paru tout à fait honnête et efficace.