



Termes de Référence pour la réalisation d'une étude de marché portant sur les outils de cuisson à haut rendement énergétique afin d'accompagner la consolidation de la filière en Basse Guinée (République de Guinée)

Août 2018

République de Guinée



1. Contexte et justification

Face au double enjeu de la croissance démographique et de la précarité énergétique des familles guinéennes et des conséquences engendrées sur l'environnement, l'économie, la santé... il est apparu en 2009 au consortium d'ONG : Coopération Atlantique Guinée 44, Bolivia Inti Sud Soleil et APEK Agriculture, qu'il y avait urgence à agir pour proposer aux familles guinéennes des alternatives accessibles pour la cuisson alimentaire.

Ces ONG ont initié en 2010-2011 un projet pilote visant à tester l'adaptation et la diffusion d'un cuiseur à bois à haut rendement énergétique (CHRE) de type « rocket stove ». Cet outil a été élaboré par le Centre de Recherche d'Aprovecho (USA) avec lequel Bolivia Inti Sud Soleil a noué un partenariat technique. Le « Rocket Stove » présente l'avantage de combiner une combustion très efficace et un transfert optimal de la chaleur vers le récipient de cuisson. Le feu se fait dans un tuyau coudé passant dans un bidon vide rempli de cendres de bois isolantes. Le récipient de cuisson est surélevé sur 3 plots et entouré d'une chemise de tôle. En raison de l'inertie thermique quasi nulle, l'isolation efficace entraîne :

- Une haute température de combustion
- Une diminution des gaz imbrûlés (moins de pollution par les fumées)
- Une nette amélioration du rendement (moins de consommation de bois).

La chemise de tôle autour du récipient de cuisson permet de récupérer les fumées et leur chaleur, et évite le refroidissement par les courants d'air. Les utilisateurs de ce « rocket stove » le considèrent comme un outil fondamental par sa simplicité de construction, d'utilisation et par son efficacité. Le résultat est significatif puisque la consommation de bois est de 4 à 5 fois moindre qu'avec la méthode traditionnelle du foyer ouvert. De plus, il ne fait pas disparaître la pratique du feu de bois, ancrée dans les habitudes ancestrales et symbole culturel important en Afrique de l'Ouest puisqu'il représente l'union, la famille...

Dans la phase pilote de 2010- 2011, le « Rocket stove » a été adapté au contexte guinéen d'un point de vue technique et socioculturel. Ce travail a abouti à la création d'un Cuiseur à Haut Rendement Energétique guinéen appelé localement « Foton Kantè » ou « Cuiseur à Bois Econome » (CBE). Cette première phase a également permis :

- de former un réseau d'artisans sur la préfecture de Kindia en capacité de produire le CHRE conformément au cahier des charges ;
- d'associer à la formation des artisans les élèves des filières chaudronneries du Centre de Formation Professionnelle (CFP) de Kindia et de renforcer le partenariat entre le CFP et les artisans locaux pour la formation pratique des élèves ;



- de former un réseau de femmes issues des organisations professionnelles (agricoles et artisanales) pour assurer la promotion et la vente de ce nouvel outil domestique ;
- de produire, vendre et suivre l'usage de 2700 CHRE sur la préfecture de Kindia ;
- de démarrer un processus d'étude en vue d'aboutir à la labellisation carbone selon GOLD STANDART du CHRE diffusé sur Kindia.

Durant cette phase le coût de revient du « Foton Kantè » a pu être stabilisé à 185 000 FG pour un prix de vente au démarrage de 50 000 FG qui est passé à 60 000FG après la première année, puis à 70 000FG dans la phase suivante. La différence entre le coût de production et le prix de vente est restée supportée par le projet.

L'engouement suscité par cette phase pilote et le nécessaire changement d'échelle pour augmenter les objectifs de production et de vente, diminuer le prix de revient et impacter davantage les localités ciblées, a encouragé le consortium à poursuivre avec des objectifs plus ambitieux sur une nouvelle phase d'extension du projet (2012-2015).

Les ambitions de cette phase d'extension étaient alors de :

- couvrir les 8 préfectures du territoire de la région de Basse Guinée d'un réseau d'artisans- producteurs et de vulgarisatrices-vendeuses autour d'un objectif de production –diffusion –vente de 9000 CBE ;
- accompagner les conditions de pérennisation en travaillant sur les scénarii d'une structuration de la filière ;
- étudier les possibilités de diversification de l'offre (différents modèles pour différents usages) ;
- poursuivre le processus de labellisation carbone du CHRE sur les nouvelles zones de diffusion.

En 2018, afin de consolider et de pérenniser localement la production et commercialisation d'outils de cuisson à haut rendement énergétique, le projet Cuiseur à bois Econome (CBE) initié en 2009 change d'échelle pour permettre le développement et l'autonomisation des acteurs d'une filière économique durable et responsable assurant la production et la commercialisation de Cuiseurs à Haut Rendement Energétique (CHRE) d'usage domestique et professionnel. La création d'un label de qualité et d'une marque consolidera et structurera, dans une deuxième phase, cette filière majoritairement gérée par des femmes de la Basse Guinée.

Ainsi, les membres du consortium s'engagent aujourd'hui dans une troisième étape visant à consolider une filière de production et de commercialisation d'outils de cuisson à haut rendement énergétique.

Le principal défi, de la consolidation et de l'autonomisation des acteurs de la filière vis-à-vis du projet, est d'identifier et de comprendre le marché local afin de proposer une gamme de produits qui puissent s'implanter durablement dans



les ustensiles de cuisson des ménages guinéens et d'un certain nombre d'acteurs économiques faisant usage de la cuisson pour leurs activités.

Avant toute chose, les membres du consortium ont besoin de mieux connaître, caractériser et comprendre les comportements – habitudes- attentes des clients afin de mieux maîtriser le marché local et proposer des stratégies en terme de diversification des outils, d'organisation de la production et commercialisation qui soient adaptées au contexte et à l'objectif visé : implanter des CHRE sur le marché guinéen accessible au plus grand nombre, y compris les populations les plus défavorisées et ainsi créer les conditions à l'autonomisation de la production et commercialisation.

Cette étude couvrira les zones de Kindia, Boké et la zone spéciale de Conakry (5 communes urbaines). Elle prendra en compte et caractérisera deux types d'acteurs : les ménages et acteurs professionnels (indiqués), en veillant à tenir compte pour chacun de ces types d'acteurs, des différences de niveau de revenus et de leur situation géographique (milieu rural – péri urbain ou urbain). Cette première étude d'analyse du marché et des acteurs de la filière permettra ensuite de conduire deux autres études :

- l'une portant sur la production et les conditions de son autonomisation ;
- l'autre portant sur les mécanismes de financements à développer pour faciliter l'accès des plus modestes au marché de la cuisson écologique.

2. Objectifs de l'étude du marché

2.1. Objectif général

L'objectif général de cette étude est de permettre aux membres du consortium, et aux acteurs de la production et de la commercialisation des CHRE avec lesquels le projet COFIFAM travaillent, d'affiner leur compréhension et analyse du marché des outils de cuisson améliorés en Guinée afin de déterminer les conditions et stratégies opérationnelles à mettre en œuvre dans le cadre de COFIFAM en matière de :

- diversification d'une gamme d'outils de cuisson à haut rendement énergétique ;
- d'organisation et de structuration de la production et de la commercialisation de cette gamme d'outils de cuissons.

2.2. Objectifs Spécifiques

OS1 : Analyser les attentes et comportements des clients sur le marché de la « cuisson »

1. Caractériser les différents outils de cuisson disponibles sur le marché local ;
2. Les différents types de clients qui s'intéressent aux différents type de cuiseurs / foyers améliorés existants sur le marché guinéen (ménages, Teinturerie, Restauration, étuvage du riz....) ;



3. Déterminer les préférences caractéristiques des outils de cuisson pour les ménages et AGR : matériaux (tôle, argile,...), poids, esthétique, la mobilité (cuisson fixe ou transportable), type et disponibilités de combustibles (charbon, bois, biomasse...);
4. Caractériser le type de clientèle pour les différents outils existants ;
5. Caractériser les différents types de combustibles ;
6. Caractériser les lieux d'achats des différents types de clientèle des outils et combustibles ;
7. Caractériser selon le type de clientèle le budget énergie (outils + consommables).

OS2 : Analyser les chaînes de production et de commercialisation des outils de cuisson

Faire une représentation des chaînes d'approvisionnement et de commercialisation des outils de cuisson dans les zones rurales et urbaines, avec une attention particulière sur :

1. L'analyse des acteurs (directs et indirects) de l'approvisionnement et de la commercialisation ;
2. L'analyse des chaînes d'approvisionnement des matières premières (tôle, argile, fer à béton, peinture) ;
3. L'analyse des activités promotionnelles des acteurs (artisans, vendeuses,...);
4. Les contraintes et les opportunités de la chaîne d'approvisionnement et de commercialisation;
5. L'économie de la chaîne d'approvisionnement et de la commercialisation : coûts, marges, bénéfices et mode de financement.

OS3: Analyser les conditions / positionner les CHRE dans le marché local

1. La détermination des modèles actuellement disponibles, le volume du marché (vitesse de rotation) et les circuits d'importation et de distribution;
2. Estimation des ventes potentielles d'une nouvelle gamme de CHRE;
3. La situation actuelle des ménages en termes d'utilisation des CHRE et combustibles (bois énergie, charbon de bois, gaz et électricité);
4. Les préférences des potentiels clients en termes de CHRE et de combustibles;
5. Les stratégies de promotions utilisées par les acteurs (artisans et vulgarisatrices);
6. Les fréquences d'achat et les quantités désirées de CHRE;
7. Les prix que les clients accepteraient de payer pour l'acquisition d'un CHRE;
8. Les endroits où ils sont et où ils achètent habituellement ;
9. La perception des ménages sur l'utilisation des CHRE.

3. Résultats attendus



Pour les OS1 les résultats suivants sont attendus :

1. Les différents outils de cuisson disponibles sur le marché local sont caractérisés;
2. Les différents clients qui s'intéressent aux différents types de cuiseurs sont connus et caractérisés;
3. Les caractéristiques des outils préférés des ménages et AGR sont déterminées ainsi que les types et disponibilités des combustibles;
4. Les types de combustible sont caractérisés;
5. Les lieux d'achat des différents types de clientèle des outils et combustibles sont caractérisés ;
6. Le budget dédié à l'énergie est caractérisé (outils +combustible).

Pour les OS2 les résultats suivants sont attendus :

1. Les acteurs (directs et indirects) de l'approvisionnement et de la commercialisation sont connus et caractérisés ;
2. Les chaînes d'approvisionnement des matières premières sont analysées ;
3. Les relations entre les différents acteurs de la filière sont connues, caractérisées et analysées ;
4. Les activités promotionnelles des acteurs (artisans, vendeuses...) sont analysées ;
5. Les contraintes et opportunités de la chaîne d'approvisionnement et de commercialisation sont analysées ;
6. L'économie de la chaîne d'approvisionnement et de commercialisation (coûts, marges, bénéfices et de mode de financement) est analysée.

Pour les OS3 les résultats suivants sont attendus :

1. Les modèles, le volume du marché, les circuits d'importation et de distribution sont déterminés ;
2. Les ventes potentielles d'une nouvelle gamme de CHRE sont estimées ;
3. La situation actuelle des ménages en termes d'utilisation de CHRE et de combustible sont analysées ;
4. Les préférences des potentiels clients en termes de CHRE et de combustibles sont évaluées ;
5. Les stratégies promotionnelles des acteurs sont évaluées ;
6. Les fréquences d'achat et les quantités désirées des CHRE sont estimées ;
7. Les prix que les clients accepteraient de payer pour l'acquisition d'un CHRE sont connus ;
8. Les endroits où sont les clients et où ils sont habituellement sont connus ;
9. La perception des ménages sur l'utilisation des CHRE est connue.

4. Méthodologie de l'étude

L'étude couvre les territoires urbains, péri-urbains et ruraux des zones de Conakry, Boffa/Boké, Kindia/Télimélé.



Elle doit permettre de distinguer les contextes de ces différents types de territoires et proposer des approches adaptées.

Elle doit permettre d'analyser et de comprendre les attitudes- comportements- déterminants des différents acteurs de la filière de production et de commercialisation des outils de cuisson.

Afin de favoriser l'appropriation de la conduite de cette étude par l'équipe projet, en vue de pouvoir dupliquer la démarche sur de nouvelles zones, le consultant interviendra en assistance à l'équipe projet et conduira l'étude dans une démarche participative et formative avec les membres de l'équipe projet. Ainsi à toutes les étapes de l'étude, dans la méthodologie proposée le consultant doit prendre en compte à la fois la dimension formative de l'équipe projet et sa participation aux différentes phases de l'étude. Cette équipe se compose de 12 personnes (un responsable projet, un responsable démarche développement local, un responsable diversification et labellisation, un superviseur et 8 animateurs-trices).

L'étude du marché se réalisera en trois étapes :

Etape1 : Phase préparatoire

- Rencontre de cadrage : Elle permettra d'harmoniser les compréhensions sur les TDR, finaliser la méthodologie et le chronogramme du déroulement de l'étude ;
- L'étude documentaire : Le consultant cherchera et exploitera les documents de références, des expériences antérieures ayant des liens avec l'étude ;
- La conception et validation des outils : il s'agira de concevoir l'ensemble des outils qui seront utilisés sur le terrain pour la collecte des données (qualitatives et quantitatives) pour les fins de l'étude. Ces outils feront l'objet d'un partage et d'une démarche d'appropriation par l'équipe projet (atelier), d'une validation par l'équipe COFIFAM.

Etape2 : Phase terrain de l'étude de marché

- La collecte des données : il s'agira de recueillir toutes les informations qualitatives et quantitatives auprès des acteurs concernés par l'étude ;
- L'analyse des données : il s'agira d'analyser les données recueillies afin d'élaborer le rapport provisoire (acteurs du projet, les agents du Ministère en charge de l'environnement, les personnes ressources et les acteurs des différents maillons que sont les producteurs, transporteurs, commerçants, utilisateurs, etc.) ;

A l'issue de cette étape, le consultant procédera à une première restitution des résultats aux commanditaires de l'étude, ainsi que les données collectées qui auront servi à produire l'analyse.

Un atelier de restitution sera organisé par l'équipe COFIFAM afin de restituer à l'ensemble des parties prenantes, la synthèse des points saillants de l'étude.

Etape3 : Production du rapport définitif :

- Le consultant intégrera les critique/suggestions, recommandations et commentaires de l'équipe COFIFAM et acteurs impliqués dans le domaine dans le rapport provisoire afin de produire le rapport définitif de l'étude.



5. Profil du consultant

Avoir une expérience confirmée dans l'étude et l'analyse de marché ; avoir de l'expérience dans l'utilisation des outils de recherche action et des méthodes participatives.

Avoir des expériences confirmées dans la conduite d'étude sur des objets similaires dans la sous-région ouest africaine (Guinée, Sénégal, Mali, Burkina Faso, Benin).

Avoir au moins un niveau BAC+4 en Economie, Commerce Marketing ou tous autres domaines pertinents ; une expérience confirmée dans les méthodes de recherche qualitative et d'analyse des données.

Disposer de compétences en pédagogie – transmission de savoirs méthodologiques.

Préparation de l'offre de consultation : les soumissionnaires sont invités à soumettre une proposition technique et financière. Chacune des propositions doit être rédigée en Français.

Proposition technique : Lors de l'élaboration des propositions techniques, les soumissionnaires sont censés examiner l'ensemble des conditions et instructions figurant dans les TDR.

Le consultant doit joindre son CV qui reflète son parcours et son aptitude à accomplir la mission.

6. Livrables

Les livrables attendus sont :

1. Un planning détaillé de l'intervention ;
2. La méthodologie mise à jour, les questionnaires, guide d'entretien....;
3. Un rapport intermédiaire de l'étude comprenant en annexe les outils et résultats exploités pendant l'étude et une présentation synthétique des résultats sous forme de diaporama (ppt) qui puisse être restitué aux parties prenantes;
4. Un rapport final comprenant le rapport intermédiaire mis à jour et les données collectées. Tous les livrables doivent être remis à l'équipe COFIFAM/BISS en version française, sous format électronique modifiable et sous format papier pdf pour la version finale.

7. Calendrier et moyens

L'étude doit se dérouler à partir du **5 octobre 2018** pour une remise du dernier livrable au plus tard le **20 décembre 2018**.

L'enveloppe prévue pour conduire cette étude est d'environ 10 000 euros.

8. Dossier de soumission

Le document de proposition du consultant devra comprendre :



- Une offre technique et une offre financière (version électronique au Word et au format PDF) ;
- Une lettre de soumission et de proposition financière ;
- Les offres sont à faire parvenir **par mail**, avec deux documents séparés respectivement pour l'offre technique et financière : **Au plus tard le 5 septembre 2018 à 16h 00** (UTC/GMT+1H) aux adresses suivantes : accueil@guinee44.org et facinet.sylla@guinee44.org

Pour tout dossier de soumission, mentionner :

- ✓ Client : Coopération Atlantique Guinée 44
- ✓ Référence : Projet de Consolidation de la filière Foyers Améliorés en Basse Guinée (République de Guinée)
- ✓ En objet : Etude du marché de la filière de production et de commercialisation des foyers améliorés en Basse Guinée.

9. Les critères d'évaluation

L'évaluation des offres se déroule en deux temps. L'évaluation des propositions techniques est achevée avant l'ouverture et la comparaison des propositions financières.

La proposition technique sera évaluée sur son degré de réponse par rapport aux termes de référence et sur la base des critères suivants :

Critères d'évaluation	Points
Qualifications académiques	10
Compétences techniques et expériences	30
Références	10
Approche méthodologique	50
Total note technique	100

NB : Le marché ou le contrat sera attribué au **Prestataire (Consultant/ Bureau d'étude)** ayant présenté le meilleur score combiné - rapport qualité/prix, évaluation cumulative.

10. Modalités de paiement

Tranches	%
1^{ère} Tranche: Après signature du contrat, soumission et acceptation de la note méthodologique assortie d'un plan de travail et d'un chronogramme détaillé	40
2^{ème} Tranche: Dépôt rapport provisoire en hard copie et version électronique + présentation	30
3^{ème} Tranche : Dépôt du rapport final en hard copie (3 copies : 1 originale + 2 photocopies) et version électronique intégrant les observations formulées lors de l'atelier de validation.	30
TOTAL	100%

