

# ENTREPRENEURS du Monde



**NAFA NAANA**  
*Burkina Faso*

**Favoriser l'accès durable à des solutions énergétiques propres et économes pour les populations les plus vulnérables**



**Rapport d'activités final**  
Du 01/01/2025 au 31/12/2025

**Fondation Pont Neufs**

## TABLE DES MATIÈRES

1. RAPPEL SUCCINT DU PROJET .....	1
1.1 Contexte d'intervention et présentation du programme .....	1
1.2 Dates et durée du projet.....	1
1.3 Objectif général et objectifs spécifiques.....	1
1.4 Bénéficiaires du projet.....	2
2. INDICATEURS, RÉSULTATS ET ACTIVITÉS .....	2
2.1 Indicateurs et résultats .....	2
2.2 Activités réalisées sur la période .....	3
3. RAPPORT FINANCIER.....	5
3.1 Dépenses détaillées .....	5
3.2 Tableau des ressources prévisionnelles.....	<b>Erreur ! Signet non défini.</b>
4. CONCLUSION .....	6
4.1 Bilan sur la période écoulée .....	6
4.2 Perspectives pour l'année à venir.....	6
5. ANNEXES.....	7

# 1. RAPPEL SUCCINT DU PROJET

## 1.1 Contexte d'intervention et présentation du programme

Situé au cœur du Sahel, le Burkina Faso est un pays enclavé de 23,5 millions d'habitants, avec peu de ressources économiques, une croissance démographique soutenue et un taux de pauvreté de 43,7% (185ème au classement IDH sur 193). Plus de 92% des populations pauvres vivent en milieu rural. Le Burkina Faso fait face à des défis majeurs en matière d'accès à l'énergie. Environ 80 % de la population, principalement rurale, dépend encore du bois et du charbon pour cuisiner, ce qui entraîne une déforestation massive, des problèmes de santé liés à la pollution de l'air intérieur et une forte insécurité énergétique. Parallèlement, l'accès à l'électricité reste limité, avec un taux d'électrification estimé à 7% dans les zones rurales. Les coûts de raccordement élevés représentent un des principaux freins au raccordement au réseau électrique. 75 % des Burkinabè n'ont pas d'accès fiable à l'électricité. Tous les jours, à 18h, ils basculent dans le noir pour mener leurs activités et s'éclairent avec des bougies, lampes à piles ou à kérosène, qui sont coûteuses, émettrices de polluants et parfois dangereuses. Même dans les zones raccordées, la production reste insuffisante et les coupures d'électricité sont fréquentes, tout particulièrement de mars à juin. Cette précarité a des conséquences socio-économiques, sanitaires et environnementales graves :

- ✓ Coût énergétique disproportionné : Les ménages burkinabés consacrent jusqu'à 15 % de leurs revenus mensuels au kérosène, piles, charbon ;
- ✓ Frein au développement entrepreneurial : Le manque d'accès à une énergie fiable et abordable limite le potentiel des micro-entreprises ;
- ✓ Santé : L'OMS estime que la pollution intérieure provoquée par les combustibles solides est responsable de plus de 4 millions de décès annuels dans le monde (soit l'équivalent du total des décès du paludisme et du VIH). Les femmes et les enfants sont particulièrement affectés ;
- ✓ Charge physique et mentale : Environ 60 à 70 % des femmes parcourent en moyenne 7 km par jour pour collecter du bois ;
- ✓ Environnement : d'une part, les piles usées des lampes-torches sont jetées n'importe où et ne sont pas traitées, et d'autre part, l'utilisation massive du bois et du charbon comme énergie de cuisson contribue à la déforestation, aggravant la désertification et les impacts des catastrophes naturelles de plus en plus fréquentes (inondations, sécheresses).

Le Burkina Faso traverse actuellement une grave crise politique et sécuritaire. Les attaques djihadistes ont rendu de vastes zones rurales dangereuses et inaccessibles, forçant plus de 2 millions de personnes à fuir vers les villes pour se mettre à l'abri, représentant environ 10 % de la population totale (OCHA). Les personnes sont contraintes de quitter leurs domiciles en abandonnant le peu d'équipements d'accès à l'énergie dont ils disposaient, et accentuant cette précarité.

Depuis sa création en 2012 par Entrepreneurs du Monde, Nafa Naana, entreprise sociale burkinabè commercialise auprès des plus vulnérables des produits d'énergie propre (kits solaires et réchauds de cuisson améliorés). Le projet proposé à la Fondation pont Neuf consiste à contribuer au plan d'action de Nafa Naana pour lui permettre de continuer son service unique auprès des populations les plus vulnérables et répondre à la demande croissante des populations dans un contexte sécuritaire volatile et de précarité énergétique persistante.

## 1.2 Dates et durée du projet

Ce projet a une durée de douze mois, du 01/01/2025 au 31/12/2025.

## 1.3 Objectif général et objectifs spécifiques

**Objectif général :** Contribuer à l'amélioration des conditions de vie et à la préservation de l'environnement en favorisant l'accès durable à des solutions énergétiques propres et économes au Burkina Faso.

**Objectif spécifique :** Les capacités de Nafa Naana sont renforcées pour fournir des solutions d'accès à l'énergie propre appropriées aux populations vulnérables du Burkina Faso grâce à l'amélioration de sa chaîne et ses outils de distribution, la diversification de son offre de produits et services, l'optimisation de sa gestion commerciale et sa visibilité sur le marché.

## 1.4 Bénéficiaires du projet

**Bénéficiaires directs : 3 000 familles** accéderont à un équipement de cuisson ou d'éclairage propre, efficace et économe en énergie grâce au réseau de distribution de Nafa Naana. Les acheteurs directs sont pour la plupart des femmes qui sont les plus touchées par la précarité énergétique et ses conséquences. Nafa Naana cible également les filières d'activités fortement consommatrices de bois telles que la filière de production de beurre de karité ou la filière du dolo (bière locale).

**Bénéficiaires indirects : 15 000 personnes** comprenant les membres des familles des bénéficiaires directes et notamment les enfants, ainsi que les distributeurs et distributrices des produits Nafa Naana, les artisans et PME locales qui produisent les foyers efficaces ou entretiennent les équipements solaires, et les populations sensibilisées lors des animations grand public

## 2. INDICATEURS, RÉSULTATS ET ACTIVITÉS

### 2.1 Indicateurs et résultats

Indicateurs prévus au 31 décembre 2025	Indicateurs atteints au 31 décembre 2025
<b>3 000 familles équipées</b>	3 848 Familles équipées
<b>3 500 équipements vendus</b>	4 811 produits diffusés dont 1556 foyers améliorés à biomasse, 1415 équipements en GPL (réchauds, bouteille, consignes), 1354 équipements solaires
<b>90% des ménages bénéficiaires sont satisfaits de leur équipement</b>	Pas d'information sur cet indicateur, aucune enquête n'a pu être effectuée en 2025 en raison du contexte sécuritaire
<b>20 associations locales partenaires contribuent à diffuser les équipements.</b>	17 Associations locales partenaires contribuent à diffuser les équipements.
<b>3 nouvelles références d'équipements testés et introduits.</b>	2 nouvelles références d'équipements testés et introduits.
<b>80% de clients satisfaits du service SAV de Nafa Naana</b>	Pas d'information sur cet indicateur, aucune enquête n'a été effectuée, en raison du contexte sécuritaire

#### Explications des écarts constatés :

Cette année a été marquée par des difficultés sécuritaires et opérationnelles. L'engagement des équipes de Nafa Naana est sans faille malgré la difficulté d'opérer les diffusions dans les zones d'intervention de la structure. Les besoins sont toujours présents dans les ménages, mais leur trésorerie les limite dans leurs achats quotidiens et les contraints d'arbitrer leurs dépenses au détriment d'investissements perçus comme non prioritaires. C'est dans ce contexte difficile, aggravé par une instabilité diplomatique et sécuritaire régionale, que Nafa Naana, avec le soutien constant d'Entrepreneurs du Monde, a su faire preuve d'une résilience exemplaire dans la poursuite de sa mission.

- **3 000 familles équipées** : L'objectif a été dépassé avec 3 848 familles équipées.
- **3 500 équipements vendus** : L'objectif a été dépassé avec 4 811 articles diffusés dont 1556 foyers améliorés à biomasse, 1415 équipements en GPL (réchauds, bouteille, consignes), 1354 équipements solaires
- **90% des ménages bénéficiaires sont satisfaits de leur équipement** : Nous n'avons pas pu effectuer d'étude de satisfaction des bénéficiaires cette année, en raison de la situation sécuritaire. En revanche, nous continuons d'avoir de bons retours des bénéficiaires et le bouche à oreille existant, confirme que les bénéficiaires sont satisfaits.
- **20 associations locales partenaires contribuent à diffuser les équipements** : Objectif non atteint, du fait du départ de certains acteurs et à la limitation de la couverture géographique (accès à Bobo et Ouagadougou seulement).
- **3 nouvelles références d'équipements testés et introduits** : 2 équipements référencés et intégrés au catalogue car ils sont apparus comme pertinent.
- **80% de clients satisfaits du service SAV de Nafa Naana** : Nous n'avons pas pu effectuer d'étude de satisfaction des bénéficiaires cette année, en raison de la situation sécuritaire, mais nous estimons que les clients sont satisfaits du service SAV de Nafa Naana car ils reviennent tous les mois chercher les consommables (12 105 recharges GPL diffusées en 2025).

## 2.2 Activités réalisées sur la période

**Résultat 1.1** – Nafa Naana consolide son réseau de distribution grâce à des partenariats stratégiques locaux diversifiés et optimise sa gestion commerciale avec un CRM performant et des équipes formées, améliorant l'accès des familles vulnérables aux équipements solaires et ses ventes annuelles.

### Activité 1.1.1 – Identifier, sélectionner et sensibiliser les partenaires locaux à la diffusion des équipements.

Dans le cadre du renforcement de son réseau de distribution, Nafa Naana a conduit une révision approfondie de son portefeuille de partenaires, tant existants que potentiels. Cette démarche structurée a débuté par une phase de cartographie et de prise de contact, ayant permis d'évaluer chaque partenaire selon des critères rigoureux, notamment leur crédibilité sociale au sein des communautés cibles et leur capacité opérationnelle de distribution.

Sur la base de cette sélection qualitative, Nafa Naana a engagé une phase de contractualisation, formalisant les engagements mutuels et les modalités de collaboration avec deux partenaires. Cette étape a été complétée par un programme de formation des partenaires retenus — portant sur les caractéristiques techniques des équipements, les argumentaires de vente et les procédures de suivi-client — ainsi que par des actions de sensibilisation visant à renforcer leur appropriation de la mission sociale de Nafa Naana et leur capacité à en être les ambassadeurs auprès des ménages vulnérables.

### Activité 1.1.2 – Planter de nouveaux points de distribution/boutiques relais, contracter et former les techniciens et les revendeurs.

Dans le cadre du déploiement de son réseau de distribution, Nafa Naana a franchi une première étape structurante avec l'implantation et la consolidation d'une boutique relais en zone péri-urbaine à Saaba. Ce point de distribution constitue un modèle opérationnel de référence, dont les enseignements alimenteront le déploiement progressif des prochaines implantations.

En parallèle, un travail de cartographie des zones prioritaires a permis d'identifier des secteurs à fort potentiel, disposant déjà d'un réseau de revendeurs en activité. S'appuyant sur ces infrastructures commerciales existantes, Nafa Naana finalise actuellement un plan de renforcement adapté aux réalités logistiques du terrain. La complexité opérationnelle de cette phase — nécessitant une mobilisation de moyens humains et logistiques plus importante qu'initialement anticipée — a conduit à une planification rigoureuse, garantissant la viabilité et la durabilité des implantations à venir.

Cette démarche progressive et méthodique témoigne de la capacité de Nafa Naana à adapter son modèle de déploiement aux contraintes du contexte local, tout en maintenant un niveau d'exigence élevé dans la sélection et l'accompagnement de ses partenaires de distribution.

### Activité 1.1.3 – Développer, mettre en place et déployer une solution CRM adaptée.

Grâce à l'appui de l'assistance technique, Nafa Naana a procédé à une analyse approfondie des outils de gestion disponibles et a retenu la solution Odoo, progiciel de gestion intégré reconnu pour sa modularité et son adaptabilité aux structures de taille intermédiaire. Au-delà des fonctionnalités CRM initialement recherchées, cet outil offre des capacités étendues de gestion opérationnelle — suivi des ventes, gestion des stocks, traçabilité des interventions — permettant d'optimiser et de sécuriser le pilotage de l'ensemble des activités de Nafa Naana.

Le processus d'intégration et de paramétrage a été lancé en décembre et est actuellement en cours de déploiement. Cette étape constitue un investissement structurant pour l'organisation, dont les bénéfices — en termes de fiabilité des données, d'efficacité opérationnelle et de capacité de reporting — se feront pleinement sentir dès la prochaine période.

### Activité 1.1.4 – Déployer les animations, les ventes et les installations avec les animateurs commerciaux et les partenaires.

Nafa Naana a adopté une approche commerciale collaborative et de proximité, en intégrant pleinement ses partenaires dans le déploiement de ses activités de terrain. Plutôt que d'opérer de manière isolée, Nafa Naana co-construit avec chacun de ses partenaires des programmes d'animation et de sensibilisation, déployés conjointement dans leurs zones d'intervention respectives.

Cette stratégie présente un double avantage : elle renforce l'ancrage territorial de Nafa Naana en s'appuyant sur la connaissance locale et la légitimité des partenaires auprès des communautés cibles, tout en développant

les compétences commerciales de ces derniers et en consolidant leur engagement dans la mission de diffusion des équipements. Les animations réalisées en commun constituent ainsi un levier efficace de sensibilisation des ménages, de stimulation de la demande et de fidélisation de la clientèle.

## **Résultat 1.2 – NAFA NAANA élargit sa gamme de produits et réduit ses coûts de revient par équipement grâce à une optimisation de son approvisionnement et de sa logistique.**

### **Activité 1.2.1 – Identifier et mettre en place de nouveaux produits répondant aux besoins évolutifs des populations.**

Dans le cadre de sa démarche d'innovation produit, Nafa Naana a conduit une analyse des besoins des populations cibles ayant abouti à l'identification de quatre nouvelles références : trois équipements solaires et une solution de cuisson propre. Au cours de l'année 2025, les deux équipements solaires certifiés ont été introduits avec succès dans le catalogue, enrichissant ainsi l'offre disponible pour les ménages. L'introduction de la solution de cuisson propre est programmée pour 2026 : produit de qualité éprouvée, elle représente une opportunité significative d'élargissement de l'impact de Nafa Naana sur les conditions de vie des populations, en répondant à un besoin énergétique quotidien essentiel.

### **Activité 1.2.2 – S'approvisionner en équipements auprès de fournisseurs fiables.**

Nafa Naana a consolidé un réseau de fournisseurs solides, sélectionnés sur la base de leur fiabilité, du respect des normes et standards de qualité en vigueur, et de leur capacité à assurer des approvisionnements réguliers. La fluidité de cette chaîne d'approvisionnement — caractérisée par des délais de livraison maîtrisés — constitue un atout opérationnel majeur, garantissant la continuité de l'offre et la satisfaction des partenaires revendeurs comme des bénéficiaires finaux.

### **Activité 1.2.3 – Améliorer le système de suivi logistique et de gestion des stocks.**

Le système de suivi logistique a été significativement renforcé au cours de cette période, avec la révision et la consolidation des procédures internes de gestion des stocks. En complément, le déploiement du progiciel de gestion intégré Odoo viendra prochainement doter Nafa Naana d'un outil de pilotage en temps réel, permettant d'optimiser les niveaux de stock, de réduire les ruptures d'approvisionnement et de fiabiliser les données opérationnelles. Cette double avancée — procédurale et technologique — pose les bases d'une gestion logistique plus performante et plus transparente.

### **Activité 1.2.4 – Déployer le SAV, suivre la satisfaction sur les nouveaux produits et l'évolution des besoins des clients.**

Nafa Naana a sensiblement renforcé son service après-vente, en plaçant la proximité avec les bénéficiaires au cœur de sa stratégie de suivi. Un dispositif de contacts téléphoniques directs a été mis en place, permettant d'échanger régulièrement avec les clients, de recueillir leurs retours d'expérience et d'identifier en amont les évolutions de leurs besoins. Cette approche proactive de la relation client remplit une double fonction : elle garantit un niveau élevé de satisfaction — contribuant directement à la fidélisation — et fournit des données précieuses pour orienter les choix futurs en matière de produits et de services. Elle traduit l'engagement de Nafa Naana à inscrire l'écoute des bénéficiaires comme un pilier central de son modèle opérationnel.

Comme précisé plus haut, l'enquête de satisfaction n'a pu être conduite en raison d'un contexte sécuritaire compliqué.

### **Autre fait notable en 2025 :**

Dans une logique d'optimisation des ressources face aux contextes du Burkina Faso (arrêt de l'aide publique au développement et contexte sécuritaire), l'équipe a été recentrée sur les fonctions opérationnelles clés du programme. Cette rationalisation du dispositif humain a permis de réduire la masse salariale tout en maintenant la qualité des activités déployées.

### 3. RAPPORT FINANCIER

Dépenses en EUR	2025 (Budgété)	%	Allocation financemet Ponts Neufs	2025 (Réalisé)	%	Allocation financemet Ponts Neufs
Investissements & équipements	3 735	2%		7 643	4%	
Mobilier et Equipement	1 753	1%		3 039	2%	
Matériel de transport	1 982	1%		4 604	2%	
Acquisition, installation et maintenance des outils de gestion	10 595	4%		3 857	2%	
Matériel informatique	686	0%		3 572	2%	
Licences, logiciels	9 909	4%		285	0%	
Coûts opératoires	60 496	24%	3811	64 614	32%	1164
Fournitures et consommables	2 104	1%		6 146	3%	
Eau, énergies, Bureau	7 478	3%		2 475	1%	
Frais de déplacement	3 814	2%		1 277	1%	
Mise en place et amélioration des services financiers et non financiers	6 400	3%		5 657	3%	
Frais de télécommunication	2 744	1%		1 697	1%	
Loyers et charges locatives	8 283	3%		8 678	4%	
Frais de gardiennage	3 567	1%		2 740	1%	
Frais d'assurance	11 357	5%		11 693	6%	
Impôts et taxes	3 238	1%		4 656	2%	
Frais financiers	1 098	0%		690	0%	
Frais de promotion et publicité	3 811	2%	3811	1 164	1%	1164
Entretien et réparations	3 583	1%		4 591	2%	
Autres services extérieurs et charges diverses	3 018	1%		13 150	7%	
Personnel local	102 944	41%	5045	80 732	40%	6164
Directeur Exécutif	20 518	8%		15 521	8%	
Responsable des opérations	13 525	5%		8 605	4%	
Equipe commerciale/opérationnelle	34 398	14%	5045	24 064	12%	6164
Equipe support	17 666	7%		14 603	7%	
Equipe finance	16 837	7%		17 939	9%	
Formations	1 363	1%	1143	2 926	1%	2672
Frais de Formation du personnel	1 143	0%	1143	2 672	1%	2672
Mise en place et amélioration des services socio-économiques	220	0%		255	0%	
Etudes et tests	3 726	1%		329	0%	
Tests de nouveaux produits, échantillons	3 726	1%		329	0%	
Contrôle interne & Audits et Evaluation	3 333	1%		3 384	2%	
Audits comptables	2 518	1%		3 092	2%	
Mise en place et amélioration de la gestion du risque	815	0%		292	0%	
Mesure de la performance sociale	1 300	1%		1 206	1%	
Mise en place et amélioration de la performance sociale	1 300	1%		1 206	1%	
Appui suivi et coordination	28 410	11%		14 713	7%	
Responsable de Pôle	17 600	7%		9 191	5%	
Contrôle de gestion	10 120	4%		4 702	2%	
RH, Marketing et recherche de fonds	690	0%		820	0%	
Frais de missions de suivi et d'appui technique	6 000	2%		-	0%	
Missions d'appui et suivi du projet	6 000	2%		-	0%	
<b>Total des coûts directs</b>	<b>221 902</b>	<b>89%</b>	<b>10000</b>	<b>179 405</b>	<b>89%</b>	<b>10000</b>
Frais administratifs ou de structure (12 %)	26 628	11%		21 529	11%	
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>248 531</b>	<b>100%</b>	<b>10000</b>	<b>200 933</b>	<b>100%</b>	<b>10000</b>

#### Explications des écarts sur certains postes

- Les frais de missions : les missions d'appui et de suivi terrain n'ont pas pu être réalisées en 2025 en raison des contraintes d'accès au Burkina Faso.
- Les Appuis, suivis et coordination : les annulations des missions terrains a mécaniquement réduit les couts d'encadrement associés, le suivi ayant été assuré entièrement à distance.
- Personnel local, dans une logique d'optimisation des ressources, l'équipe a été recentrée sur les fonctions opérationnelles clés du programme. Cette rationalisation du dispositif humain a permis de réduire la masse salariale tout en maintenant la qualité des activités déployées.

Ressources en EUR	2 025	Etat	%	2 025	Etat
Apports du programme, dont revenus de l'activité	76 539	En cours	31%	85 400	Acquis
<b>Fonds de dotation Ponts Neufs</b>	<b>10 000</b>	<b>Objet du rapport</b>	<b>4%</b>	<b>10 000</b>	<b>Objet du rapport</b>
Fonds de Dotation l'Antigu	8 000	Acquis	3%	8 000	Acquis
Fondation Rexel	20 000	Acquis	8%	20 000	Acquis
Lux Développement	43 829	Asécuriser	18%	-	
Fondation Borénis	20 000	Asécuriser	8%	-	
Reste à trouver ou Apport d'Entrepreneurs du Monde *	70 163	Asécuriser	28%	57 533	Acquis
Fondation les ailles				20 000	Acquis
<b>Total Ressources</b>	<b>248 531</b>		<b>100%</b>	<b>200 933</b>	

## 4. CONCLUSION

### 4.1 Bilan sur la période écoulée

Le bilan de cette période s'inscrit résolument dans une stratégie proactive articulée autour de trois leviers structurants.

**Renforcement des partenariats locaux** : l'équipe s'est appuyée sur des partenaires dans les régions où elle n'a pas accès en ce moment, pour y maintenir au maximum sa distribution d'équipements aux populations isolées et pauvres. Nafa Naana a poursuivi le renforcement structuré de son réseau de distribution, en consolidant les partenariats existants et en intégrant de nouveaux acteurs locaux sélectionnés pour leur crédibilité et leur capacité opérationnelle.

**Diversification des activités** : pour concilier mission sociale et viabilité économique, l'entreprise a élargi son champ d'action : réponse à des appels d'offres alignés sur son objet social et prestations techniques valorisant son expertise (études d'impact sur l'usage des foyers améliorés, analyse des réductions d'émission de CO<sub>2</sub>, etc.). Cette diversification renforce les revenus et la crédibilité de NAFA NAANA. Les réalisations de cette période traduisent concrètement la mission de Nafa Naana : plusieurs milliers de familles vulnérables ont accédé à des équipements solaires et de cuisson propre, transformant durablement leur quotidien. Au-delà de l'amélioration des conditions de vie, cet accès à l'énergie propre génère des effets multidimensionnels : réduction des dépenses énergétiques des ménages, diminution de l'exposition aux pollutions liées aux énergies traditionnelles, et contribution mesurable à la préservation de l'environnement local.

**Restructuration organisationnelle** : dans une logique d'optimisation des ressources face aux contextes du Burkina Faso (arrêt de l'aide publique au développement et contexte sécuritaire), l'équipe a été recentrée sur les fonctions opérationnelles clés du programme. Cette rationalisation du dispositif humain a permis de réduire la masse salariale tout en maintenant la qualité des activités déployées.

**Un impact maintenu et au-delà des objectifs** : dans ce contexte, Nafa Naana a non seulement maintenu la continuité de ses opérations, mais a également dépassé ses objectifs ce qui témoigne de l'engagement sans faille de ses équipes et de sa résilience. Au-delà des équipements rendus accessibles, les actions de sensibilisation déployées ont produit un effet structurant et durable sur les communautés cibles. En renforçant la confiance des populations et en favorisant une meilleure compréhension des bénéfices sociaux, économiques et environnementaux des énergies propres, Nafa Naana contribue à un changement de comportement profond et pérenne. Ce travail d'accompagnement des mentalités, souvent invisible dans les indicateurs quantitatifs, constitue pourtant un résultat fondamental pour la viabilité à long terme de la transition énergétique dans les zones d'intervention.

### 4.2 Perspectives pour l'année à venir

Les missions et les priorités vont être redéfinies pour déployer une nouvelle stratégie pour maximiser l'impact. Le réseau de revendeurs sera dynamisé (associations et petites entreprises) avec un support de la part de l'équipe à la promotion et la vente des produits. La mise en place d'un logiciel de gestion accessible par l'équipe, même sur le terrain, va permettre de suivre en temps réel l'état des stocks et des commandes, la facturation et les chiffres d'affaires. Il va ainsi aider l'équipe à assurer un service plus rapide et plus satisfaisant aux revendeurs et associations partenaires, tant pour la vente que pour le service après-vente. Cet outil combiné à des visites régulières à ces partenaires, permettra de s'adapter plus facilement aux besoins des populations vulnérables, d'assurer un suivi plus structuré des équipements installés et de mieux mesurer leurs impacts.

## 5. PHOTOS



Figure 1 : semaine de promotion et d'appui au revendeur de la commune de Réo



Figure 2 : livraison d'un groupement de femme à Dydir dans la province de Réo



*Figure 3 : livraison après sensibilisation de groupement de femmes avec l'ONG WEP*



Figure 4 : semaine de solidarité à Loumbila avec l'association Magned Zanga



Figure 5 : sensibilisation et animation avec un groupement de femmes à Léo



Figure 6 : séance de sensibilisation et formation de femmes à Laye



Commande de MM2-4 par le CEAS Burkina



Livraison de MM5-8, MM2-4 et Lampe S30 à Yikri pour les PDI