**Fonds d’Energie Solaire et de Cuisson (FESEC)**

**Appel à candidatures pour les subventions de démarrage**

**Usages Productifs d’Energie Solaire**

**Annexe A**

**Formulaire de candidature**

**Pilier 1 : Solaire Hors Réseau (SHR)**

**Bujumbura, Burundi**

**Mars 2025**

*Instructions :*

*Supprimez toutes les instructions en « italique » puis complétez les cellules à remplir avec les informations demandées suivies de brèves explications.*

*Nom du demandeur :* *Nom de la société*

|  |
| --- |
| **I – Informations et déclarations générales** |
| 1. Date de soumission
 |  |
| 1. Adresse du demandeur
 |  |
| 1. Contact
 | *Nom, position, adresse e-mail, au moins un numéro de téléphone à fournir au FESEC* |
| 1. Numéro d’Identification Fiscale
 | *Justificatif à joindre* |
| 1. Numéro d’immatriculation au registre du commerce et des sociétés (RCS)
 | *Justificatif à joindre* |
| 1. Année de création
 |  |
| 1. Nombre d’employés total
 |  |
| 1. Nombre d’employées femme
 |  |
| 1. Type de Société
 | *SA, SARL, etc.* |
| 1. Actionnaires
 | *Nom et participation des propriétaires directs et indirects* |
| 1. Direction
 | *Nom et CV de tous les membres de la direction (CV à joindre)* |
| 1. Organigramme
 | *A joindre avec nom des directeurs des départements* |
| 1. Est-ce que le demandeur compte offrir ou offre des services après-vente aux clients relatif à l’usage productif de l’énergie ?
 | OUI 🞏 NON 🞏 |
| 1. Est-ce que le demandeur compte disposer ou dispose d’un système de la gestion de la relation client et de mécanisme de gestion des plaintes ?
 | OUI 🞏 NON 🞏 |
| 1. L’entreprise est-elle enregistrée légalement au Burundi ?
 | OUI 🞏 NON 🞏 |
| 1. Est-ce qu’un ou plusieurs membres de la direction de l’entreprise ont été membres de la direction d’une entreprise qui a fait faillite ?
 | OUI 🞏 NON 🞏*Si oui, listez les noms des personnes concernées et les entreprises ici.* |
| 1. Est-ce qu’il y a des violations du droit de travail de l’entreprise dans les cinq dernières années ?
 | OUI 🞏 NON 🞏*Si oui, listez les violations ici.* |
| 1. Est-ce qu’il y avait des violations du droit fiscal de l’entreprise dans les cinq dernières années ?
 | OUI 🞏 NON 🞏*L’attestation de non redevabilité des services fiscaux est à joindre**Si oui, listez les violations ici.* |
| 1. Est-ce qu’une ou plusieurs personnes politiquement exposées sont impliquées dans l’entreprise ?
 | OUI 🞏 NON 🞏*Si oui, listez les personnes et leurs rôles.* |

|  |
| --- |
| **II – Présentation de l’entreprise (1 page)** |
| *Présentation générale de l’entreprise :**Généralités :*1. *En quelle année l’entreprise a-t-elle été créée ?*
2. *Quel est le modèle d’affaire de l’entreprise ?*
3. *Dans quels secteurs l’entreprise est-elle active ?*
4. *Comment l’activité de commercialisation des produits solaires à usage productif pourrait contribuer à la viabilité de l’entreprise ?*
5. *Quel est le modèle de l’entreprise dans la distribution des produits solaires à usage productif (location ou vente aux clients finaux) ?*
6. *Quels clients ou catégorie de clientèle l’entreprise cible-t-elle ?*
7. *Quelles régions l’entreprise cible-t-elle ?*
8. *Quels services et/ou produits l’entreprise propose-t-elle (vente ou location) ?*
 |

|  |
| --- |
| **III - Expérience de l’entreprise (1 page)** |
| *Présentation de l’expérience de l’entreprise dans le secteur de la distribution, dans le secteur de l’énergie et dans la distribution des produits solaires au Burundi et à l’étranger :*1. *Depuis quand l’entreprise est-elle active dans le secteur de l’énergie (solaire ou non-solaire) ? Quel secteur ?*
2. *Depuis quand l’entreprise est-elle active dans la commercialisation des produits solaires à usage productif (PUE) ? Quels produits ?*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Expériences marquantes**  | **Depuis** | **Description**  | **Régions/Zones touchées**  |
| **Dans le secteur de l’énergie renouvelable** | *Année* | ***(Décrivez les principales réalisations de l’entreprise)****Par exemple : Importation et vente de 1 500 kits solaires vendus en 6 mois au Burundi.* | *(Spécifiez les régions/zones où l’entreprise est présente ou a distribué les produits)* |
| **Dans la distribution des produits solaires à usage productif** | *Année* | *(Décrivez les principales réalisations de l’entreprise et remplissez le tableau ci-dessous).* | *(Spécifiez les régions/zones où l’entreprise est présente ou a distribué les produits)* |

1. *Combien de produits solaires à usage productif l’entreprise a-t-elle distribué durant les 5 dernières années ?*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Nombre de produits PUE distribués au Burundi** | **Nombre de produits PUE distribués à l’étranger** |
| **Total** | **Certifié** | **Total** | **Certifié** |
| **2020**  |  |  |  |  |
| **2021** |  |  |  |  |
| **2022** |  |  |  |  |
| **2023** |  |  |  |  |
| **2024** |  |  |  |  |

*Si existence d’une expérience dans la distribution de produits solaires à usage productif au Burundi, des justificatifs, par exemple la déclaration de mise en consommation (DMC), factures commerciales, liste de colisage, etc. sont à joindre.* |

|  |
| --- |
| **IV - Personnels clé (1 page)** |
| *Présentation des compétences du personnel clé :*1. *Qui fait partie du personnel-clé rattaché au projet ? (Tableau ci-dessous)*
2. *Quels sont les rôles de ces différentes personnes dans l’entreprise ? (Tableau ci-dessous)*
3. *Depuis quand chaque ressource clé travaille-t-elle pour l’entreprise et dans le secteur ? (Tableau ci-dessous)*

*Remplissez le tableau avec les informations sur le personnel clé de l’entreprise et ceux rattachés directement au projet*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **NOM et prénom** | **Rôle** | **Ancienneté dans l’entreprise** | **Expérience dans le secteur de l’énergie** | **Expérience dans la distribution** |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

*Veuillez joindre les CV du personnel clé de l’entreprise et ceux rattachés directement au projet.* |

|  |
| --- |
| **V - Système pour la Gestion de la Relation Clientèle (GRC) (1 page)** |
| *Présentation du système pour la collecte et le traitement des données relatives aux clients :*1. *Quelles informations sur les clients sont/seront collectées (par exemple, données particulières, informations sur le genre, consommation mensuelle d’électricité, etc.)?*
2. *Comment les informations sur les clients sont-elles collectées, traitées, valorisées et protégées ? Présentez le processus de collecte.*
3. *Comment l’entreprise compte-elle informer ses clients sur la protection et le partage de leurs données à caractère personnel ?*
4. *Avec qui les informations sur les clients sont-elles partagées ?*
5. *Dans le cas d’un partenariat dans la distribution, est-ce que le partenariat prévoit le partage de données à caractère personnel ?*
6. *Si l’entreprise offre des produits financés par paiement échelonné, expliquez la gestion des paiements, plus particulièrement :*
	1. *L’entreprise a-t-elle un mécanisme de suivi et de rappel des paiements clients/défauts de paiements ?*
	2. *Comment le paiement est-il suivi et tracé ?*
	3. *Présentez l’outil de gestion des paiements échelonnés.*
 |

|  |
| --- |
| **VI - Système pour la** **Planification des Ressources de l’entreprise (ERP) (1 page)** |
| *Présentation du système pour la planification des ressources de l’entreprise :*1. *Quel système/processus l'entreprise utilise-t-elle/prévoit-elle pour quelles activités ?*
2. *L’entreprise a-t-elle un outil/système permettant de localiser les produits distribués ?*
3. *L’entreprise a-t-elle un outil/système permettant de connaitre l’état de fonctionnement des produits distribués ?*
4. *Combien de centres de stockage/ points de ventes l’entreprise a-t-elle ?*
5. *Combien de produits éligibles l’entreprise a-t-elle actuellement dans les centres de stockage ?*
6. *Comment le suivi des stocks se fait-il au sein de l’entreprise ? Présentez le processus d’approvisionnement par exemple par un schéma.*
7. *Décrivez le système de suivi des ventes/locations des produits au sein de l’entreprise et des points de distribution.*
 |

|  |
| --- |
| **VII - Expérience avec la gestion des financements (1 page)** |
| *Présentation de l’expérience dans la gestion des financements d’autres organisations :*1. *Quel type de financement l’entreprise as-t-elle reçu dans le passé, y compris le financement lié à la distribution des produits solaires en général et produits solaires à usage productif en particulier (bailleurs, montant, motif d’utilisation) ?*
 |

*Dans le cas uniquement où vous êtes concerné par une demande de subvention pour des produits solaires à usage productif, alors listez dans le tableau ci-dessous les produits pour lesquels vous souhaitez recevoir une subvention.*

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Marque et nom du produit** | **Puissance, Wh** | **Capacité de batterie, Wc** | **Est-ce que le produit est testé par VeraSol** **(OUI / NON)** | **Date du test, si applicable** | **Est-ce que la qualité de produit est certifié selon une norme internationale ?****(OUI / NON)** | **Est-ce que le consommateur final deviendra propriétaire du produit ?****(OUI / NON)** | **La durée de garantie pour le produit et/ ou service donnée à l’utilisateur final** |
| *Produit 1* |  |  |  |  |  |  |  |
| *Produit 2* |  |  |  |  |  |  |  |
| *…* |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |

*Certificats ou justificatifs d’une démarche de certification à joindre.*

**-**

| **II – Informations générales sur les produits (2 pages)** |
| --- |
| *Présentation des produits en général :*1. *Qui sont les fournisseurs de produits solaires à usage productif ?*
2. *L’entreprise a-t-elle un contrat d’exclusivité avec le fournisseur ou planifie-t-elle d’en avoir un ? (liste des fournisseurs à joindre)*
3. *Qui est l’importateur de ces produits solaires à usage productif ?*
4. *Sur la base de quels critères l'entreprise a-t-elle sélectionné les produits ?*
5. *Est-ce que des produits ont une marque commerciale spécifique (« branding ») ?*
6. *Est-ce qu’une analyse de marché (concurrents, demandes des clients etc.) a été effectuée ou est en cours ?*
7. *Est-ce que les produits ont déjà été commercialisés au Burundi ?*
8. *Comment l’entreprise finance-t-elle l’importation des produits ?*
9. *Quel type de clients l’entreprise cible-t-elle avec chaque produit ?*
10. *L’entreprise a-t-elle des commandes en cours (quantité, calendrier) ?*
11. *L’entreprise envisage-t-elle d’élargir sa gamme de produits à l’avenir ? Si oui, quels produits ?*
 |

|  |
| --- |
| **III - Garantie et services après-vente (2 pages)** |
| *Présentation des services après-vente, maintenance et des garanties offertes par l’entreprise pour les produits vendus par l’entreprise :*1. *Quel est la nature de la garantie offerte ou prévue (remplacement, réparation etc.) ?*
2. *Quelles sont les dispositions déjà existantes et celles à mettre en place ? (Remplacement ou réparation ?)*
3. *Comment le client peut-il faire une réclamation (SMS, appel, formulaires etc.) ?*
4. *Comment les réclamations sont-elles traitées ? Présentez le processus de traitement (par exemple par un schéma).*
5. *Quelle est le délai de traitement des réclamations ?*
6. *Après l’expiration de la garantie – quels services après-vente l’entreprise offre-elle pour le client ?*
7. *Qui sont les prestataires des services après-vente (l’entreprise elle-même, un tiers etc.) ?*
8. *Existe-t-il un service d’installation des produits solaires ?*
9. *Quels sont les services après-vente gratuits et payants ?*
10. *De quelle manière le client est-il informé sur la garantie et le service après-vente ?*
11. *Quelles sont les réclamations les plus fréquentes reçues par l’entreprise ?*
12. *L’entreprise met-elle en place un système de notation et suivi de la satisfaction clientèle ?*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Nom du produit** | **Durée de la garantie** | **Durée du service après-vente** | **Durée de financement des consommateurs** |
| *Produit 1* |  |  |  |
| *Produit 2* |  |  |  |
| *…* |  |  |  |
| *…* |  |  |  |

 |

|  |
| --- |
| **IV - Gestion des produits mis au rebut (1 page)** |
| *Présentation de la gestion des produits mis au rebut :*1. *L’entreprise a-t-elle un mécanisme de gestion de mise au rebut des produits en fin de vie ?*
2. *Si non, l’entreprise envisage-elle de le mettre en place ?*
3. *Si oui :*
4. *Quel est le mécanisme de collecte des produits mis au rebut ? Présenter le processus de collecte par exemple par un schéma.*
5. *Comment les produits collectés sont-ils stockés ?*
6. *Quel est le mécanisme de recyclage des produits mis au rebut ?*
7. *Est-ce qu’il existe un mécanisme incitant les clients à retourner les produits mis au rebut après la fin de la durée de garantie ? Y-a-t-il déjà eu des cas de retour de produits en fin de vie ?*
8. *L’entreprise a-t-elle des partenaires dans la gestion des produits mis au rebut ? Si oui, veuillez joindre le contrat de partenariat.*
 |

*Une réponse doit être apportée à toutes les questions ci-dessous. Des détails complémentaires peuvent être ajoutés et sont souhaités afin de rendre les réponses plus explicites.*

|  |
| --- |
| **I - Stratégie de communication (1 page)** |
| *Présentation de la communication avec le client :*1. *Comment l’entreprise attire-elle les clients (méthode de marketing) ? Donnez des détails sur les différentes stratégies mise en place ou en cours de mise en place.*
2. *En quelles langues le manuel d’utilisation est-il présenté ?*
3. *En quelles langues les outils marketing sont-ils rédigés (flyers etc.) ?*
4. *Quels types de communication l’entreprise privilège-elle avec ses clients ?*
5. *Est-ce qu’il y a un contrat de vente/ location entre l’entreprise et le client final ? Si oui, en quelles langues le contrat est-il rédigé ?*
6. *Est-ce que le contrat est accompagné des conditions générales de vente ?*
7. *De quelles manières le client est-il informé de la collecte, du traitement et du partage de ses données à caractère personnel ?*

*Veuillez joindre :*1. *Si applicable : le contrat type de vente/ location*
2. *Si applicable : les conditions générales de vente/ location*
3. *Manuel d’utilisation*
4. *Outils marketing*
5. *Si applicable : support d’information des clients sur la collecte, le traitement et le partage de ses données à caractère personnel (ex : charte, affiche, note, sms, contrat, etc.)*
 |

|  |
| --- |
| **II - Stratégie de distribution (2 pages)** |
| *Stratégie de distribution des produits qualifiés dans le cadre du FESEC jusqu’au 31 mars 2026 :*1. *Quelles sont les canaux de distribution de l’entreprise (points de distributions fixes, agents de ventes, réseaux des partenaires etc.) ?*
2. *Quelle est l’estimation des ventes totales par trimestre et par an ? Expliquez la variation du niveau de distribution par période.*
3. *L’entreprise a-t-elle des objectifs de vente mensuelle par point de distribution fixe et par agent ?*
4. *Combien de points des distribution fixes l’entreprise aura-t-elle ? Dans quelles zones/régions ?*
5. *Combien d’agents de vente indirect (hors points des distributions fixes) l’entreprise aura-t-elle ? Dans quelles zones/régions ?*
6. *Quels sont les partenariats pour la distribution ? Contrats existants à joindre. Présentez les détails du partenariat (durée, commissions, rôles, etc.).*
7. *L’entreprise prévoie-t-elle de vendre des produits auprès d’autres distributeurs ou entreprises ? Si oui, la liste des clients B-to-B à joindre.*
8. *Est-ce que l’entreprise a fait une phase pilote pour tester la distribution des produits solaires ?*
9. *Comment l’entreprise va-t-elle fournir les clients éloignés ?*
10. *L’entreprise distribue-elle les mêmes produits pour chaque zone ?*
 |

|  |
| --- |
| **III - Prix des produits et offre des solutions de financement des consommateurs (2 pages)** |
| *Présentation de la politique de prix en général :*1. *Quels sont les critères pris en compte pour la fixation des prix ? Présentez les coûts de chaque produit (coût d’achat, coûts de distribution, coûts indirects) ainsi que les marges (marge brute et marge nette).*
2. *L’entreprise applique-elle des prix différents pour un même produit (par exemple prix régionaux) ? Si oui, quels prix pour quels produits et suivant quels critères ?*
3. *Quels sont les moyens de paiement utilisés (espèce, virement bancaire, etc.) ?*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Prix d’achat** **en USD, FAB** | **Prix pour les consommateurs****en FBU** |
| **Nom du produit** | **Prix cash** | **Prix non cash si applicable** | **Conditions****non cash si applicable** |
| *Produit 1* |  |  | *Par ex.**500 000* | *Par ex.**XX paiements échelonnés x durée* |
| *Produit 2* |  |  |  |  |
| *…* |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

*Prix d’achat en USD : prix franco à bord (FAB)**Prix non-cash : prix final pour le consommateur**Conditions non-cash : paiement initial, paiements réguliers et périodiques**Si applicable : présentation de l’offre de paiements échelonnés*1. *Comment l’éligibilité du client est-elle évaluée (critères d’éligibilité) ?*
2. *Comment la qualité de portefeuille est-elle analysée ?*
3. *Quel est le taux de défaut estimé/réalisé ?*
4. *Quels sont les partenariats pour le financement des consommateurs (par exemple avec des institutions de microfinance) ?*
5. *Quels ont été les critères du choix du partenaire ?*
6. *Comment les risques sont-ils partagés entre les partenaires ?*
7. *Comment les revenus sont-ils partagés entre les partenaires ?*
8. *Comment les conditions sur le financement sont-elles fixées ?*

*Contrat de partenariat entre le distributeur et l’institution financière à joindre si applicable.* |

|  |
| --- |
| **V - Impacts de la subvention sur l’entreprise (1 page)** |
| *Présentation de l’impact de la subvention :*1. *Quels impacts (positifs et négatifs) la subvention du FESEC pourrait-elle avoir sur l’entreprise ?*
2. *Comment la subvention sera-t-elle utilisée ?*
3. *Comment est-ce que l’entreprise prévoit lancer/élargir la distribution des produits solaires sans financement du FESEC ?*
4. *Comment est-ce que l’entreprise prévoie-t-elle de continuer la distribution des produits solaires après la fin du financement du FESEC ?*
 |

|  |
| --- |
| **Somme de subvention souhaitée** |
| *Montant de la demande de subvention en USD (en lettres) :**Montant de la demande de subvention en USD (en chiffres) :* |
| *Montant de la demande de subvention en BIF (en lettres) :**Montant de la demande de subvention en BIF (en chiffres) :* |

|  |
| --- |
| **Utilisation prévisionnelle de la subvention** |
| *Présentation du besoin de subvention de démarrage ou de croissance avec description des activités et des jalons :*1. *Pour quelles activités la subvention sera-elle utilisée ?*
2. *Nombre des produits à commander avec le financement par la subvention ?*
3. *Quand les activités sont-elles prévues d’être réalisées ?*

*Veuillez remplir le tableau suivant de manière détaillée – Le tableau peut être allongé autant que besoin**Un exemple de remplissage de ce tableau de demande de subvention est donné en annexe, dernière page, de ce formulaire de candidature* |
| **Catégorie** | **Activité** | **Description** | **Couts estimés en BIF /USD pour les dépenses éligibles pour les paiements en devises** | **Détails des calculs des coûts estimés** | **Date début d'activité prévue** | **Date fin d'activité prévue** |
| *IT* |  |  |  |  |  |  |
| *Formation* |  |  |  |  |  |  |
| *Marketing* |  |  |  |  |  |  |
| *Logistique* |  |  |  |  |  |  |
| *Réseau de distribution* |  |  |  |  |  |  |
| *Personnel* |  |  |  |  |  |  |
| *Produits* |  |  |  |  |  |  |

*Fait à Bujumbura le,\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Signature et cachet de l’entreprise*

**Liste récapitulative des documents à joindre (si applicable)**

|  |  |
| --- | --- |
| Partie concernée | Documents à joindre |
| Partie A : Information sur le demandeur | Carte NIF (Numéro d’Identité Fiscale) |
| Fiche RCS (Registre du Commerce et des Sociétés) |
| Attestation de non-redevabilité des services fiscaux datant de moins de 3 mois |
| Statuts de l’entreprises |
| CV des membres de la direction  |
| Organigramme |
| Documents relatifs aux produits importés |
| CV des personnels clé et ceux rattachés directement au projet |
| Justificatifs du financement antérieur |
| Partie B : Information sur les produits | Certification et/ou justificatifs d’une démarche de certification/ testes |
| Paramètres techniques des produits sélectionnés transmis par le fournisseur |
| Partie C : Description du modèle de distribution des produits qualifiés | Attestation d’importation, bon d’achat, etc. |
| Liste des fournisseurs |
| Contrat de partenariat sur la gestion des produits mis au rebut |
| Contrat type de vente |
| Conditions générales de vente |
| Manuel d’utilisation des produits |
| Outils marketing |
| Support d’information des clients sur la collecte, le traitement et le partage des données à caractère personnel  |
| Contrat de partenariats sur la distribution |
| Liste des clients B to B |
| Contrat de partenariat sur le financement des clients/ utilisateurs finaux  |
| Plan d’affaire, y compris un fichier Excel présentant le niveau de distribution sur 3 prochaines années |
| Les états financiers des 3 années précédentes |