



# **Fonds d'Énergie Solaire et de Cuisson (FESEC)**

## **Appel à candidatures pour le Financement Basé sur les Résultats (FBR)**

### **Annexe A**

#### **Formulaire de candidature**

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

**Bujumbura, Burundi  
Mars 2025**

**Partie A – Information sur le demandeur**

*Candidat : Nom de la société*

*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	
2- Adresse du demandeur	
3- Contact	<i>Nom : Position : E-mail : Numéro de téléphone :</i>
4- Numéro d'Identification Fiscale	<i>Justificatif à joindre</i>
5- Numéro d'immatriculation au registre du commerce et des sociétés (RCS)	<i>Justificatif à joindre</i>
6- Année de création	
7- Nombre d'employés total	
8- Nombre d'employées femme	
9- Type de Société	<i>SA, SPRL, etc.</i>
10- Actionnaires	<i>Nom et participation des propriétaires directs et indirects</i>
11- Direction	<i>Nom et CV de tous les membres de la direction (CV à joindre)</i>
12- Organigramme	<i>A joindre avec nom des directeurs des départements</i>
13- Le demandeur offre des services après-vente aux clients ?	OUI <input type="checkbox"/> NON <input type="checkbox"/>
14- Le demandeur dispose d'un système de la gestion de la relation client et de mécanisme de gestion des plaintes ?	OUI <input type="checkbox"/> NON <input type="checkbox"/>
15- Le demandeur dispose ou s'engage à mettre en place un système pour la planification des ressources de l'entreprise ?	OUI <input type="checkbox"/> NON <input type="checkbox"/>
16- L'entreprise détient toutes les autorisations requises par la loi burundaise en matière d'Energie et respecte ses obligations ?	OUI <input type="checkbox"/> NON <input type="checkbox"/>
17- 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 <input type="checkbox"/> NON <input type="checkbox"/> <i>Si oui, listez les noms des personnes concernées et les entreprises ici.</i>
18- Est-ce qu'il y a des violations du droit de travail de l'entreprise dans les cinq dernières années ?	OUI <input type="checkbox"/> NON <input type="checkbox"/> <i>Si oui, listez les violations ici.</i>
19- Est-ce qu'il y avait des violations du droit fiscal de l'entreprise dans les cinq dernières années ?	OUI <input type="checkbox"/> NON <input type="checkbox"/> <i>L'attestation de non redevabilité des services fiscaux est à joindre Si oui, listez les violations ici.</i>



**Appel à candidatures pour le Financement Basé sur les Résultats (FBR)  
Annexe A - Formulaire de candidature Pilier 1 SHR**



**Partie A – Information sur le demandeur**

*Candidat : Nom de la société*

20- Est-ce qu'une ou plusieurs personnes politiquement exposées sont impliquées dans l'entreprise ?	OUI <input type="checkbox"/> NON <input type="checkbox"/> <i>Si oui, listez les personnes et leurs rôles.</i>
---	--



**Partie A – Information sur le demandeur**

*Candidat : Nom de la société*

**II – Présentation de l'entreprise (1 page)**

*Présentation générale de l'entreprise :*

*Généralités :*

- 1. Indiquez le nombre des produits certifiés VeraSol vendus par mois au cours de 3 derniers mois avant la soumission de la présente demande (les justificatifs comme attestation d'importation, bons d'achat etc. sont à joindre)*
- 2. Indiquez le nombre total des produits certifiés VeraSol vendus au cours de 12 mois précédents la soumission de la présente demande (les justificatifs comme attestation d'importation, bons d'achat etc. sont à joindre)*
- 3. Quel est le modèle d'affaire de l'entreprise (à but lucratif, entreprise sociale, caritative etc.) ?*
- 4. Dans quels secteurs l'entreprise est-elle active ?*
- 5. Dans quelles régions l'entreprise est-elle présente ?*
- 6. Est-ce que l'entreprise est présente dans des zones enclavées du pays ? Si oui, lesquelles ?*
- 7. Quels services et/ou offres l'entreprise propose-elle (achat, location, achat-location, etc.) ?*

**Partie A – Information sur le demandeur**

Candidat : Nom de la société

**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 la distribution ?
2. Depuis quand l'entreprise est-elle active dans le secteur de l'énergie (solaire ou non-solaire) ?

Expériences marquantes	Depuis	Description	Régions/Zones touchées
Dans le secteur de la distribution	Année	<b>(Décrivez les principales réalisations de l'entreprise)</b> Par exemple : distribution de la quincaillerie dans toutes les régions au Burundi par un réseaux de 50 points de distribution	(Spécifiez les régions/zones où l'entreprise est présente ou a distribué les produits)
Dans le secteur de l'énergie renouvelable	Année	<b>(Décrivez les principales réalisations de l'entreprise)</b> Par exemple : Importation et vente des produits solaires avec 1 500 ménages connectés en total	(Spécifiez les régions/zones où l'entreprise est présente ou a distribué les produits)
Dans la distribution des produits solaires hors réseau certifié Verasol	Année	<b>(Décrivez les principales réalisations de l'entreprise)</b>	(Spécifiez les régions/zones où l'entreprise est présente ou a distribué les produits)



**Appel à candidatures pour le Financement Basé sur les Résultats (FBR)  
Annexe A - Formulaire de candidature Pilier 1 SHR**



**Partie A – Information sur le demandeur**

*Candidat : Nom de la société*

**IV - Personnels clé (1 page)**

*Présentation des compétences du personnel clé :*

- 1. Qui fait partie de l'équipe de gestion de l'entreprise ? (Tableau ci-dessous)*
- 2. Combien de femmes sont employées dans l'équipe de gestion de l'entreprise ?*
- 3. Qui fait partie du personnel-clé rattaché au projet ? (Tableau ci-dessous)*
- 4. Combien de femmes sont employées par votre entreprise (à préciser le nombre d'employés permanents, saisonniers et agents aux commissions) ?*
- 5. 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 rattaché directement au projet*

<b>NOM et prénom</b>	<b>Rôle</b>	<b>Ancienneté dans l'entreprise</b>	<b>Expérience dans le secteur de l'énergie</b>	<b>Expérience dans la distribution</b>

*Veillez joindre les CV du personnel clé de l'entreprise et ceux rattachés directement au projet.*



**Partie A – Information sur le demandeur**

*Candidat : Nom de la société*

**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, ménages pauvres et vulnérables) ?*
  
2. *Comment les informations sur les clients sont-elles collectées, traitées, valorisées et protégées ? Présentez le processus de collecte par exemple avec un schéma et donnez un exemple de la fiche d'adhésion du client.*
  
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 :*
  - a. *L'entreprise a-t-elle un mécanisme de suivi et de rappel des paiements clients/défauts de paiements ?*
  
  - b. *Comment le paiement est-il suivi et tracé ?*
  
  - c. *Comment les codes de recharge sont-ils générés ?*
  
  - d. *Présentez l'outil de gestion des paiements échelonnés.*



**Partie A – Information sur le demandeur**

*Candidat : Nom de la société*

**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 gérer la planification de ses activités (gestion de stock, suivi des ventes, etc.) ?*
- 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 connaître l'état de fonctionnement des produits distribués ?*
- 4. Combien de centres de stockage l'entreprise a-t-elle ?*
- 5. Combien de produits certifiés 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.*





**Appel à candidatures pour le Financement Basé sur les Résultats (FBR)  
Annexe A - Formulaire de candidature Pilier 1 SHR**



**Partie A – Information sur le demandeur**

*Candidat : Nom de la société*

**VII - Expérience avec la gestion des subventions (1 page)**

*Présentation de l'expérience dans la gestion de subventions d'autres organisations :*

- 1. Quelles subventions, y compris l'assistance technique, liées à la distribution des produits solaires hors-réseaux l'entreprise as-t-elle reçu (bailleurs, montant, motif d'utilisation) ?*
  
  
  
  
  
  
  
  
  
  
- 2. Est-ce l'entreprise reçoit actuellement des subventions ou des contributions directes pour l'achat des produits?*

**Partie B – Information sur les produits**

Candidat : Nom de la société

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

I – Produits sélectionnés									
Marque du produit	Nom complet du modèle de produit	Watt-heure (Wh)	Watt-crête (Wc)	Le produit a-t-il des accessoires/a ppareils (chargeur, radio, télé, ou autre)	Nombres des points lumineux (lampes fixes ou portables)	Est-ce que le produit est certifié par Lighting Global / VeraSol / IEC TS 62257-9-8 ? (OUI / NON)	Date d'expiration de la certification	Est-ce que le produit est en cours de certification par Lighting Global / VeraSol / IEC TS 62257-9-8 ? (OUI / NON)	Est-ce que le consommateur deviendra propriétaire du produit ? (OUI / NON)
Produit 1						Oui/non	Jour/mois/année	Oui/non	Oui/non
Produit 2						Oui/non	Jour/mois/année	Oui/non	Oui/non
...									

Certificats de Lighting Global / VeraSol / IEC TS 62257-9-8 ou justificatifs d'une démarche de certification à joindre.

Fiches techniques des produits à joindre.

**Partie B – Information sur les produits**

*Candidat : Nom de la société*

**II – Informations générales sur les produits (2 pages)**

*Présentation des produits en général :*

1. *Qui sont les fournisseurs de produits solaires ?*
  
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 des produits solaires ?*
  
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, demande etc.) a été effectuée ou est en cours ?*
  
7. *Quels produits solaires ont été commercialisés au Burundi ?*
  
8. *Comment l'entreprise finance-t-elle l'importation des produits ?*
  
9. *Quels clients cibles l'entreprise attire-t-elle avec chaque produit ?*
  
10. *Quels sont les volumes de ventes attendus en une année ?*
  
11. *L'entreprise a-t-elle des commandes en cours (quantité, calendrier) ?*
  
12. *L'entreprise envisage-t-elle d'élargir sa gamme de produits à l'avenir ? Si oui, quels produits ?*



**Appel à candidatures pour les subvention de démarrage et de croissance  
Formulaire de candidature Pilier 1 SHR**



**Partie B – Information sur les produits**

*Candidat : Nom de la société*

**II – Informations générales sur les produits (2 pages)**

--

**Partie B – Information sur les produits**

*Candidat : Nom de la société*

**III - Garantie et services après-vente (2 pages)**

*Présentation des services après-vente 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.) ?*

Nom du produit	Durée de la garantie	Nature de la garantie	Durée du service après-vente
<i>Produit 1</i>			
<i>Produit 2</i>			
...			
...			

2. *Quelles sont les dispositions déjà existantes et celles à mettre en place ?*

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 aux clients ?*

7. *Qui sont les prestataires des services après-vente (l'entreprise elle-même, un tiers etc.) ?*

8. *Quels sont les services après-vente gratuits et payants ?*

9. *De quelle manière le client est-il informé sur la garantie et le service après-vente ?*

10. *Existe-t-il un service d'installation des produits solaires ?*



**Appel à candidatures pour les subvention de démarrage et de croissance  
Formulaire de candidature Pilier 1 SHR**



**Partie B – Information sur les produits**

*Candidat : Nom de la société*

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 ?*

**Partie B – Information sur les produits**

*Candidat : Nom de la société*

**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 :*
  - a. *Quel est le mécanisme de collecte des produits mis au rebut ? Présenter le processus de collecte par exemple par un schéma.*
  
  - b. *Comment les produits collectés sont-ils stockés ?*
  
  - c. *Quel est le mécanisme de recyclage des produits mis au rebut ?*
  
  - d. *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 ?*
  
  - e. *L'entreprise a-t-elle des partenaires dans la gestion des produits mis au rebut ? Si oui, veuillez joindre le contrat de partenariat.*

**Partie C – Description du modèle de distribution des produits qualifiés**

*Candidat : Nom de la société*

*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 les clients (méthode de marketing) ? Donnez des détails sur les différentes stratégies mise en place ou en cours de mise en place, y compris les approches promouvant l'égalité des genres.*
  
- 2. En quelles langues le packaging du produit est-il présenté ?*
  
- 3. En quelles langues le manuel d'utilisation est-il présenté ?*
  
- 4. En quelles langues les outils marketing sont-ils rédigés (flyers etc.) ?*
  
- 5. Quels types de communication l'entreprise privilégie avec ses clients ?*
  
- 6. Est-ce qu'il y a un contrat de vente entre l'entreprise et le client final ? Si oui, en quelles langues le contrat est-il rédigé ?*
  
- 7. Est-ce que le contrat est accompagné des conditions générales de vente ?*

*Veillez joindre :*

- a. Si applicable : le contrat type de vente*
- b. Si applicable : les conditions générales de vente*
- c. Manuel d'utilisation*
- d. Outils marketing*
- e. 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.)*





**Appel à candidatures pour les subvention de démarrage et de croissance**  
**Formulaire de candidature Pilier 1 SHR**



**Partie C – Description du modèle de distribution des produits qualifiés**

*Candidat : Nom de la société*

**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 dont % de femme, 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 des points de distribution fixes l'entreprise aura-t-elle ? Dans quelles zones/régions ?*
  
- 5. Combien d'agents de vente indirect (hors points de distribution 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 prévoit-elle de vendre des produits auprès d'autres distributeurs ou entreprises ? Si oui, la liste des clients B-to-B à joindre.*
  
- 8. Si applicable, comment l'entreprise va-t-elle fournir les clients dans les zones éloignés ?*
  
- 9. L'entreprise distribue-elle les mêmes produits pour chaque zone ?*

**Partie C – Description du modèle de distribution des produits qualifiés**

Candidat : Nom de la société

**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 ? Remplissez le tableau ci-dessous avec les prix d'achat et vente par produit

Nom du produit	Prix d'achat FAB en USD	Prix pour les consommateurs en FBU		
		Prix vente cash	Prix avec financement si applicable*	Détail prix avec financement non cash si applicable
Produit 1			Par ex. 390 000	Par ex. Paiement initial plus XX paiements échelonnés
Produit 2				
...				

\*Prix avec financement : prix final pour le consommateur qui correspond à la somme des paiements contractuels que le client doit effectuer

2. L'entreprise applique-t-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.) ?
4. Quels sont les partenariats pour le financement des consommateurs (par exemple les institutions de microfinance) ?
5. Quelles 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 ?



**Appel à candidatures pour les subvention de démarrage et de croissance**  
**Formulaire de candidature Pilier 1 SHR**



**Partie C – Description du modèle de distribution des produits qualifiés**

*Candidat : Nom de la société*

8. *Comment les conditions sur le financement sont-elles fixées ?*

9. *Comment la qualité de portefeuille est-elle analysée ?*

10. *Comment l'éligibilité du client est-elle évaluée (critères d'éligibilité) ?*

11. *Quel est le taux de défaut estimé/réalisé ?*

12. *Quel taux de remboursement est estimé ?*

*Contrat de partenariat entre le distributeur et l'entité qui offre le financement à joindre si applicable.*



**Appel à candidatures pour les subvention de démarrage et de croissance  
Formulaire de candidature Pilier 1 SHR**



**Partie C – Description du modèle de distribution des produits qualifiés**

*Candidat : Nom de la société*

**IV - Stratégie de l'intégration de l'entrepreneuriat féminin (1 page)**

*Description de la stratégie de l'intégration des femmes entrepreneures, les régions rurales etc. :*

- 1. Comment l'entreprise adresse-elle cette thématique ?*
- 2. Quel est l'impact attendu de l'entreprise sur l'entrepreneuriat féminin ?*
- 3. Quelles actions concrètes sont prévues ? Quelles actions concrètes ont déjà été réalisées ?*



**Appel à candidatures pour les subvention de démarrage et de croissance**  
**Formulaire de candidature Pilier 1 SHR**



**Partie C – Description du modèle de distribution des produits qualifiés**

*Candidat : Nom de la société*

**V - Impacts de la subvention sur l'entreprise (1 page)**

*Présentation de l'impact de la subvention :*

1. *Quels impacts (positifs ou négatifs) le Financement Basé sur les Résultats (FBR) du FESEC pourrait-il avoir sur l'entreprise ?*
2. *Comment le Financement Basé sur les Résultats (FBR) sera-t-il utilisé ?*
3. *Comment l'entreprise prévoit continuer la distribution des produits solaires sans financement du FESEC ?*

**Liste récapitulative des documents à joindre obligatoirement :**

Partie concernée	Documents à joindre
Partie A : Informations sur le demandeur	Carte NIF (Numéro d'Identité Fiscale)
	Fiche RCS (Registre du Commerce et des Sociétés)
	Attestation de non redevabilité des services fiscaux
	Preuves d'affiliation et des contributions à l'INSS
	Statuts de l'entreprises
	CV des membres de la direction
	Organigramme
	CV des personnels clé et ceux rattachés directement au projet
Partie B : Informations sur les produits	Attestations d'importation, bon d'achat, etc. pour les approvisionnements passés
	Certification et/ou justificatifs d'une démarche de certification
Partie C : Description du modèle de distribution des produits qualifiés	Fiches techniques des produits indiqués
	Liste des fournisseurs
	Plan d'affaire, y compris : <ul style="list-style-type: none"> <li>- Un fichier Excel (Annexe E - OBJECTIFS DE DISTRIBUTION) avec les projections trimestrielles de distributions de chaque produit sur 3 prochaines années par lieu géographique</li> <li>- Les états financiers projetés sur 3 prochaines années contenant au moins bilan, compte de résultat et le plan de trésorerie</li> </ul>
	Les états financiers de l'année précédente (bilan et compte de résultat)

**Liste récapitulative des documents à joindre si applicable :**

Partie concernée	Documents à joindre
Partie A : Informations sur le demandeur	Support d'information des clients sur la collecte, le traitement et le partage des données à caractère personnel
Partie B : Informations sur les produits	Contrat de partenariat sur la gestion des produits mis au rebut
	<i>Analyse de marché (concurrents, demande etc.)</i>
Partie C : Description du modèle de distribution des produits qualifiés	Liste des fournisseurs
	Contrat type de vente
	Conditions générales de vente
	Présentation de l'offre de paiements échelonnés
	Manuel d'utilisation des produits
	Outils marketing
	Contrat de partenariat pour la distribution
	Liste des clients B to B
Contrat de partenariat pour le financement	