



Faciliter les activités d'accélération des entreprises solaires pour le projet ROGEAP
Organisation de soutien à l'entrepreneuriat (ESO)

Brochure d'information



INTRODUCTION

La Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO) met en place une Facilité de soutien à l'entrepreneuriat (FSE) et une Facilité de soutien financier (FSF) pour le secteur privé dans le cadre du Projet régional d'accès à l'électricité hors réseau (ROGEAP). Le ROGEAP est financé par la Banque mondiale, le Fonds pour les technologies propres (CTF) et la Direction générale de la coopération internationale (DGIS) du gouvernement des Pays-Bas. Le ROGEAP est mis en œuvre par la CEDEAO et la Banque ouest-africaine de développement (BOAD).

L'objectif de ROGEAP est d'accroître l'accès aux services d'électricité durable dans les quinze pays membres de la CEDEAO (les pays membres de la CEDEAO sont la République du Bénin, la République du Cap-Vert, le Burkina Faso, la République de Côte d'Ivoire, la République islamique de Gambie, la République du Ghana, République de Guinée, Guinée-Bissau, République du Liberia, République du Mali, République du Niger, Nigeria, République du Sénégal, République de Sierra Leone et République du Togo) et quatre pays sahéliens (à savoir le Cameroun, le Tchad, la Mauritanie et la République centrafricaine). ROGEAP améliorera l'accès à l'énergie durable en créant un marché régional pour les produits solaires hors réseau et en soutenant les différents acteurs de la chaîne de valeur.



ROGEAP est composé de deux éléments principaux :
La composante 1 se concentre sur le développement d'un marché régional en établissant un environnement commercial favorable et en fournissant un soutien au renforcement des capacités techniques et financières des entrepreneurs solaires dans les 19 pays du projet, et plus particulièrement à travers les quatre sous-composantes suivantes :

- Volet 1A : Environnement favorable
- Composante 1B : Soutien technique à l'entrepreneuriat
- Volet 1C : Soutien financier à l'entrepreneuriat
- Volet 1D : Suppression des obstacles pour les marchés difficiles

La composante 2 se concentre sur la facilitation de l'accès au financement pour les entreprises de systèmes solaires autonomes à travers une ligne de crédit et la mise en place d'un mécanisme de garantie pour les FCI éligibles situés dans huit pays membres de l'UEMOA , et plus spécifiquement à travers les deux sous-composantes suivantes :

- (i) Volet 2A ; Ligne de crédit pour les entreprises solaires
- (ii) Composante 2B : Mécanisme de subvention conditionnelle pour les institutions financières commerciales (CFI) qui prêtent aux entreprises solaires.

HISTORIQUE DU PROGRAMME PERSONNALISÉ DE SOUTIEN À L'ACCÉLÉRATION DES ENTREPRISES

Le programme proposé de soutien personnalisé à l'accélération des entreprises vise à renforcer les capacités, les compétences et la bancabilité des entreprises solaires en phase de démarrage opérant dans 13 pays éligibles. Le programme impliquera un partenariat avec des fournisseurs de formation nationaux établis, des incubateurs, des accélérateurs et des organisations de soutien à l'entrepreneuriat afin de fournir des programmes de formation et de mentorat sur mesure. Ces programmes couvriront un large éventail de sujets, notamment les stratégies commerciales, les modèles d'entreprise, le développement technologique et la facilitation des investissements. Le processus débutera par une évaluation complète des besoins en formation, suivie de la conception et de la mise en œuvre de matériel de formation spécialisé. Les entreprises sélectionnées bénéficieront d'un suivi sur une période de 9 à 12 mois afin de soutenir leur croissance et leurs liens financiers, dans le but ultime d'améliorer leur accès au financement et aux opportunités de marché.

Grâce à une approche structurée englobant l'évaluation des besoins en formation, la conception du matériel, la sélection des prestataires, l'identification des entreprises, la formation pilote et l'accompagnement de suivi, le programme vise à renforcer les entreprises solaires en phase de démarrage pour une croissance et un impact durables. L'accent sera mis sur l'inclusivité, avec un objectif d'au moins 30 % de participation féminine, et sur le soutien aux organisations axées sur les femmes. En outre, les entreprises retenues auront la possibilité de s'engager davantage, notamment en participant à des concours régionaux et en accédant à des prêts auprès d'institutions financières dans le

cadre du volet 2. Dans l'ensemble, le programme s'efforce de créer un écosystème favorable aux entrepreneurs du secteur de l'énergie solaire hors réseau, en stimulant le développement économique et l'accès à l'énergie dans les régions ciblées.

La demande d'énergie solaire continue de croître régulièrement dans le monde entier, sous l'effet d'une sensibilisation croissante à l'environnement et de la nécessité de disposer de sources d'énergie durables. Cependant, les entreprises solaires en phase de démarrage sont confrontées à de nombreux défis qui entravent leur croissance et leur contribution à l'industrie. Il s'agit notamment de l'accès limité au financement, du manque d'expertise technique, des obstacles à l'entrée sur le marché et des contraintes de capacité. Le programme proposé vise à répondre à ces défis de manière globale. Le cycle d'accélération de 9 mois garantira aux PME un soutien à long terme pour la croissance et l'expansion par rapport à un atelier de formation ponctuel d'une semaine qui a moins d'impact.

Grâce à son approche holistique, l'accélération de l'activité soutient la croissance et le développement des entreprises solaires en phase de démarrage. En améliorant l'accès à l'énergie propre dans les communautés hors réseau et mal desservies, le programme favorise le développement économique, la création d'emplois et l'amélioration des moyens de subsistance. En outre, en encourageant l'innovation et l'esprit d'entreprise dans le secteur solaire, le programme stimule les avancées technologiques et favorise la transition vers un avenir énergétique plus durable.



OBJECTIFS DE L'AIDE A L'ACCELERATION DES ACTIVITES COMMERCIALES

Accélérer la croissance et la durabilité des entreprises solaires en phase de démarrage dans 13 pays éligibles grâce à un soutien personnalisé à l'accélération des activités, améliorant ainsi l'accès à l'énergie et favorisant le développement économique.

Sous-objectifs/thématiques Approche de l'aide à l'accélération

1. Renforcer les capacités et les compétences : Fournir une formation sur mesure et un mentorat aux entreprises solaires en phase de démarrage afin d'améliorer leur compréhension des modèles d'entreprise, de la technologie et de la gestion financière.

2. Améliorer la bancabilité et l'accès aux lignes de crédit : Aider les entrepreneurs du secteur de l'énergie solaire hors réseau à élaborer des plans d'affaires solides, des prévisions financières et des stratégies de facilitation des investissements afin d'accroître leur attrait pour les investisseurs et les possibilités de financement.

3. Élaborer des supports de formation standardisés : Créer du matériel de formation standardisé spécialement conçu pour les programmes de soutien personnalisé à l'accélération des affaires ciblant les entreprises solaires en phase de démarrage et de croissance.

4. Renforcer les capacités des prestataires de formation : Former les organisations locales de soutien aux entreprises, y compris les incubateurs, les accélérateurs et les organisations de soutien à l'entrepreneuriat, afin qu'elles puissent fournir efficacement un contenu et un soutien spécifiques à l'industrie.

5. Promouvoir l'intégration des femmes : Garantir l'intégration des femmes en visant une participation féminine d'au moins 30 % et en répondant aux besoins spécifiques et aux obstacles rencontrés par les femmes entrepreneurs dans l'accès aux programmes de formation et de soutien.

QUI PEUT POSTULER :

Les OSE dans tous les pays de la CEDEAO et dans quatre pays du Sahel (Cameroun, Tchad, Mauritanie et République centrafricaine).

CRITÈRES D'ÉLIGIBILITÉ :

- Expérience confirmée dans le soutien aux PME en matière de développement commercial, de renforcement des capacités et d'esprit d'entreprise.
- Expérience de travail avec des PME du secteur de l'énergie solaire ou des énergies renouvelables
- Forte expertise en matière d'élaboration de stratégies commerciales, d'innovation, d'expansion et de pénétration des marchés.
- Capacité à offrir des opportunités de mentorat, de coaching commercial et de mise en réseau aux moyennes et grandes entreprises.
- Une expérience de travail dans les régions de la CEDEAO ou du Sahel sera un atout supplémentaire.

RESPONSABILITÉS PRINCIPALES :

- Animer des sessions de formation au développement des entreprises.
- Fournir un mentorat sur mesure et un accompagnement commercial aux PME participantes.
- Aider les PME à affiner leurs modèles d'entreprise, leurs stratégies financières et leur approche du marché.
- Collaborer à la préparation des PME à l'engagement des investisseurs
- Favoriser les relations avec les acteurs du secteur, les partenaires et les investisseurs pour stimuler la croissance des PME.
- Rapport sur les indicateurs de suivi et d'évaluation prédéterminés, en particulier la croissance des PME et l'accès aux lignes de crédit et aux services financiers
-

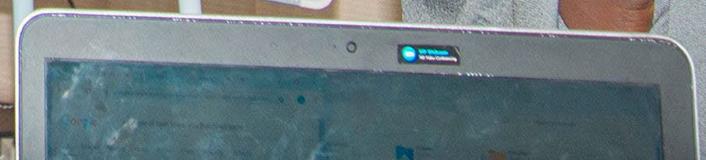
COMMENT POSTULER : Les OSE intéressés sont priés de remplir le formulaire EOI via <https://rogeappfm.org/acceleration/>

Calendrier de candidature à l'ESO :
du 7 octobre au 19 octobre 2024.



MANCITY

Z - Zeal	LOCATION
A - Achievable	MARKET ANALYSIS
BUSINESS PLAN	N
COST STRUCTURE	ORGANIZATIONAL CHART
D - Distribution	PRICE
E - Equity	QUALITY
F - Financial Plan	REALISTIC PROJECT
G - Grant	SWOT
H - Human resources	TECHNICAL ANALYSIS
I - Innovation	U - Unique Selling Point
J - Justification	VALUE PROPOSITION
KNOWLEDGE	W - WARRANTY
	X - X
	Y - (lets)



TYPE DE PME À SOUTENIR : Démarrage, stade précoce, stade de croissance, stade de maturité dans le secteur hors réseau, Ainsi, chaque stade du cycle de vie du développement de l'entreprise nécessite des stratégies, des ressources et des approches de gestion différentes pour assurer un succès et une croissance durables.

1. Phase de démarrage

Les PME en phase de démarrage sont définies comme le moment où l'idée de l'entreprise prend forme et où l'entrepreneur se concentre sur la transformation de cette idée en un produit ou service viable. À ce stade, l'entreprise en est souvent à ses balbutiements, s'efforçant d'établir sa proposition de valeur, d'obtenir un financement initial et de développer un produit minimum viable (MVP).

Caractéristiques principales :

- i. Présence limitée sur le marché, principalement axée sur le développement de produits.
- ii. une grande incertitude, avec des risques importants liés à l'acceptation par le marché et à la viabilité financière.
Les entrepreneurs sont profondément impliqués dans tous les aspects de l'entreprise, de la conception du produit à la vente et à l'interaction avec le client.

2. Stade précoce

Au premier stade, l'entreprise est définie comme ayant généralement dépassé le stade du MVP et s'efforce d'affiner son produit ou service, d'élargir sa clientèle et de mettre en place un modèle de revenu durable. L'accent est mis sur l'entrée sur le marché, l'acquisition de clients et la validation du modèle d'entreprise.

Caractéristiques principales :

- i. Ventes initiales et génération de revenus, mais la rentabilité peut encore être hors de portée.
- ii. les efforts déployés pour obtenir des fonds supplémentaires (par exemple, auprès d'investisseurs providentiels ou de capital-risque).
Le développement organisationnel commence par la formation d'une petite équipe dévouée.
Les processus opérationnels sont encore en cours de mise en place et l'entreprise reste agile et adaptable.



3. Stade de croissance

La phase de croissance est marquée par une expansion rapide et une mise à l'échelle des opérations. L'entreprise a validé son adéquation produit-marché et se concentre sur l'augmentation de sa part de marché, l'optimisation de ses opérations et l'élargissement de sa clientèle, tant sur le plan géographique que démographique.

Caractéristiques principales :

- i. Croissance significative des revenus, l'entreprise s'acheminant vers la rentabilité.
- ii. l'élargissement de la gamme de produits ou de services offerts.
- iii. l'élargissement de l'organisation, avec l'ajout de nouveaux employés, la formalisation des structures et des processus.
- iv. l'investissement dans le marketing, les ventes et le service à la clientèle pour soutenir la croissance.

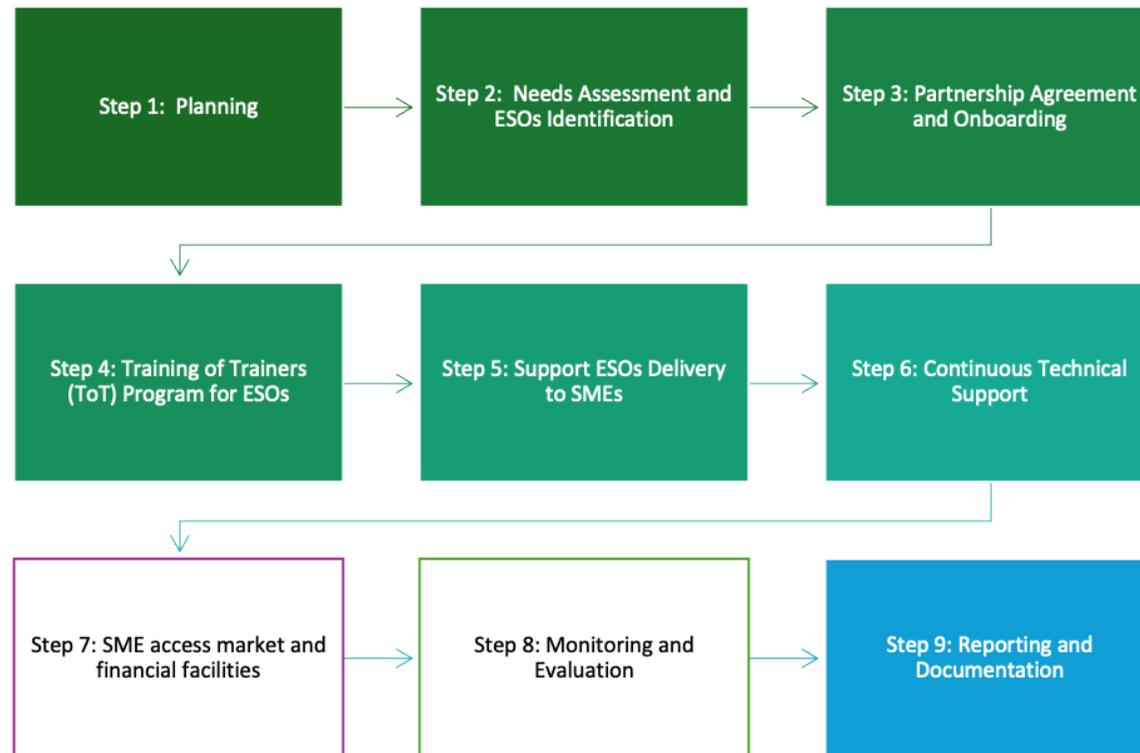
4. Stade de maturité

Au stade de la maturité, l'entreprise est définie comme ayant atteint une croissance stable et une présence sur le marché. L'accent n'est plus mis sur l'expansion mais sur le maintien de la position sur le marché, l'optimisation de l'efficacité et la maximisation de la rentabilité. L'innovation peut se poursuivre, mais le rythme est plus lent qu'au stade de la croissance.

Caractéristiques principales :

- i. Des revenus stables et une rentabilité constante.
- ii. une position de leader sur le marché ou une position concurrentielle forte au sein de l'industrie.
- iii. se concentrer sur l'efficacité, la gestion des coûts et la fidélisation de la clientèle.
- iv. l'exploration potentielle de nouveaux marchés ou la diversification des produits pour soutenir la croissance.
- v. L'entreprise pourrait envisager des fusions, des acquisitions ou des partenariats stratégiques pour maintenir son avantage concurrentiel.

TENTATIVE ENGAGEMENT STRUCTURE:



Rejoignez-nous pour donner aux entrepreneurs de l'énergie hors réseau les moyens d'agir et pour favoriser le développement durable dans les régions de la CEDEAO et du Sahel !

Pour toute demande de renseignements, veuillez contacter info@rogeappfm.org
www.rogeappfm.org