



ECOWAS
ROGEAP
PROJECT FUND MANAGER



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



Brochure d'information

Introduction

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, la République de Côte d'Ivoire, la République islamique de Gambie, la République du Ghana, République de Guinée, Guinée-Bissau, République du Liberia, 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

1

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

Composante 1A:
Environnement favorable

Composante 1B:
Soutien technique à l'entrepreneuriat

Composante 1C:
Soutien financier à l'entrepreneuriat

Composante 1D:
Suppression des obstacles pour les marchés difficiles

2

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 institutions financières commerciales (CFIs) éligibles situés dans huit pays membres de l'UEMOA, et plus spécifiquement à travers les deux sous-composantes suivantes :

Composante 2A
Ligne de crédit pour les entreprises solaires

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 de soutien personnalisé à l'accélération des entreprises qui est proposé 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 recevront 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 fournisseurs, 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 durable. 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 POUR LE SOUTIEN À L'ACCÉLÉRATION DE L'ACTIVITÉ COMMERCIALE

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/Approche thématiques 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 solaire hors réseau à élaborer des plans d'affaires solides, des prévisions financières et des stratégies de facilitation des investissements pour améliorer leur attractivité auprès des investisseurs et des opportunités 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 ESOs dans tous les pays de la CEDEAO et dans Sept pays du Sahel (Cameroun, Tchad, Mauritanie, République Centrafricaine, le Niger, le Burkina et le Mali).

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 un mentorat, un accompagnement commercial et des possibilités de mise en réseau aux moyennes et grandes entreprises
- ◆ Les ESOs doivent être des organisations appartenant à des structures originaires de pays éligibles au programme ROGEAP
- ◆ L'entreprise doit être enregistrée localement dans les pays éligibles au programme ROGEAP
- ◆ Aucun lien direct avec les activités de la liste d'exclusion de la BOAD
- ◆ Les candidats doivent être disposés à respecter les garanties environnementales et sociales.

RESPONSABILITÉS PRINCIPALES:

- ◆ Animer des sessions de formation au développement des entreprises.
- ◆ Fournir un soutien et des conseils personnalisés 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.
- ◆ Faciliter l'accès au financement pour les PME.
- ◆ Soutenir les PME pour qu'elles deviennent des créateurs d'emplois.
- ◆ 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 ESOs intéressées sont priées de remplir le formulaire EOI via

Rogeappfm.org/acceleration.

DATE DE LANCEMENT

2 - 18 août 2025

DATE DU WEBINAIRE

12 août 2025

projet

(les PME sont attribuées au fur et à mesure).

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 débuts, s'efforçant d'établir sa proposition de valeur, d'obtenir un financement initial et de développer un produit minimum viable (MVP).

Caractéristiques principales :

1. Présence limitée sur le marché, principalement axée sur le développement de produit
2. Grande incertitude, avec des risques importants liés à l'acceptation par le marché et à la viabilité financière.
3. 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 :

1. Ventes initiales et génération de revenus, mais la rentabilité peut encore être hors de portée.
2. Efforts pour obtenir des fonds supplémentaires (par exemple, auprès d'investisseurs providentiels ou de capital-risque).
3. Le développement organisationnel commence par la formation d'une petite équipe dévouée.
4. 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 :

1. Croissance significative du chiffre d'affaires, l'entreprise se rapprochant de la rentabilité..
2. Élargissement de la gamme de produits ou de services offerts.
3. L'élargissement de l'organisation, avec l'ajout de nouveaux employés, la formalisation des structures et des processus.

4. Investissement dans le marketing, les ventes et le service à la clientèle pour soutenir la croissance.

4

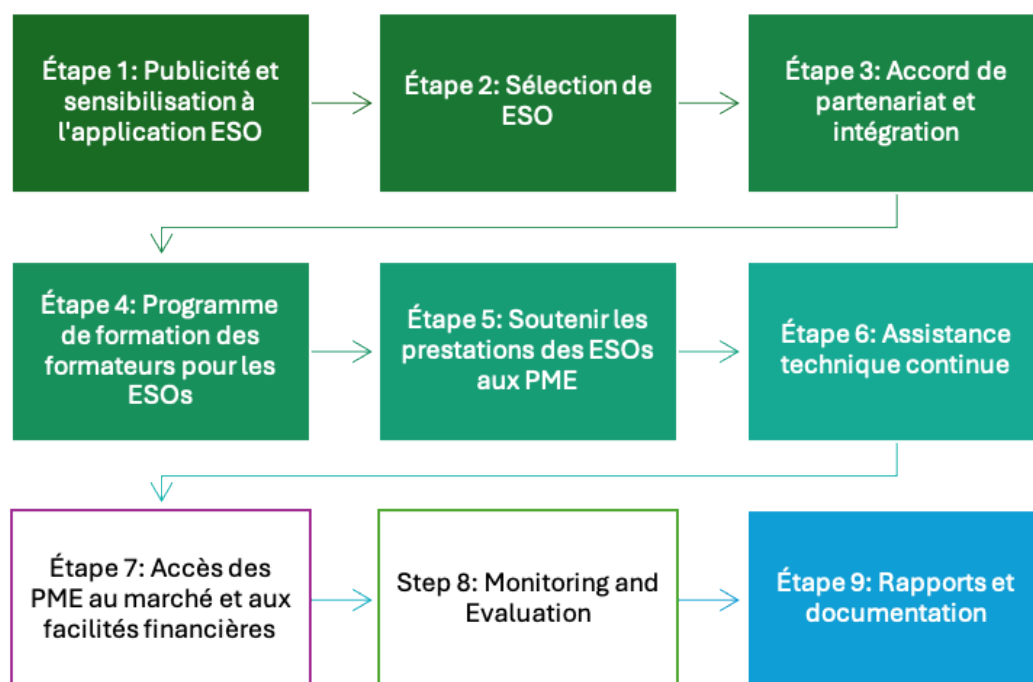
Stade de maturité

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 :

1. Des revenus stables et une rentabilité constante.
2. Leadership sur le marché ou position concurrentielle forte au sein de l'industrie.
3. Mettre l'accent sur l'efficacité, la gestion des coûts et la fidélisation de la clientèle.
4. Exploration potentielle de nouveaux marchés ou diversification des produits pour soutenir la croissance.
5. L'entreprise pourrait envisager des fusions, des acquisitions ou des partenariats stratégiques pour maintenir son avantage concurrentiel.

STRUCTURE D'ENGAGEMENT PROVISOIRE :



Pour toute demande de renseignements, veuillez
contacter

info@rogeappfm.org

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!

www.rogeappfm.com