Une image contenant Police, texte, Graphique, logo

Le contenu généré par l’IA peut être incorrect.

**Guichet 1 : Développement d’un marché des produits Solaires Hors Réseau certifiés à usage domestique**

**(SHR)**

**Fonds des Subventions des Sous-Composantes 3.2 et 3.3 du Projet HASKE**

**(« Arzikin Haské »)**

**Niamey, Niger**

**Septembre 2025**

# ANNEXE A : Formulaire de demande de subvention

## 1.1 Instructions

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

## 1.2 Partie A – Informations sur le demandeur

|  |  |
| --- | --- |
| **Demandeur** | |
| Date de soumission | *Jour/mois/année* |
| Nom de l’entreprise |  |
| Adresse complète de l’entreprise |  |
| Contact | *Nom, position, adresse e-mail, au moins un numéro de téléphone à fournir* |
| Numéro d’Identification Fiscale (NIF) | *Justificatif à jour à joindre* |
| Registre de Commerce et de Crédit Mobilier (RCCM) | *Justificatif à jour à joindre* |
| Année de création |  |
| Nombre d’employés | *Nombre total avec répartition entre hommes et femmes* |
| Type de Société | *SA, SAU, SARL, SARLU, etc.* |
| Actionnaires | *Nom et participations des propriétaires directs et indirects* |
| Direction | *Noms de tous les membres de la direction ainsi que du personnel étroitement rattaché aux activités du solaire hors réseau* |
| **Informations générales** | |
| L'entreprise est-elle une entreprise nigérienne ? **(Selon le Code des Investissements du Niger, une entreprise nigérienne est toute unité de production, de transformation et ou de distribution de biens ou de services, à but lucratif, quel qu'en soit sa forme, qu'il s'agisse d'une personne physique ou morale. Le Fonds soutiendra les entreprises de droit nigérien de toute taille, sans restriction sur le nombre d’employés ou le chiffre d’affaires)** | Oui Non |
| L'entreprise est-elle en règle avec la fiscalité (joindre les justificatifs) | Oui  Non |
| L’entreprise est-elle inscrite à la caisse nationale de sécurité sociale ? (Joindre les justificatifs) | Oui  Non |
| L'entreprise respecte-t-elle la liste d'exclusion comme spécifiée à l'Annexe C ? | Oui  Non |
| L'entreprisse a-t-elle une expérience de deux (2) ans dans la commercialisation des produits solaires hors réseau (SHR) ? (joindre les justificatifs) | Oui  Non |
| L'entreprise dispose-t-elle des preuves de ventes historiques à des ménages au Niger des produits SHR à usage domestique ? (joindre les justificatifs) | Oui  Non |
| L’entreprise détient-elle tous les certificats d’agrément requis par la loi en matière d’énergie et respecte-t-elle ses obligations y afférentes ? (joindre les justificatifs) | Oui  Non |
| **Engagements du candidat** | |
| L'entreprise s’engage-t-elle à fournir un service après-vente aux clients ? (Fournir le mécanisme mis ou à mettre en place) | Oui  Non |
| L'entreprise s’engage-t-elle à mettre en place un Mécanisme de Gestion des Plaintes permettant de répondre aux griefs ou plaintes de leurs clients ? (Lettre d’engagement et /ou mécanisme à fournir) | Oui  Non |
| L’entreprise s’engage-t-elle à adhérer aux standards E&S applicables (Cadre de Gestion Environnementale et Sociale du Projet HASKE) ? (Lettre d’engagement à fournir) | Oui  Non |
| L’entreprise s’engage-t-elle à mettre en place un code de bonne conduite au sein de leur société qui assure un traitement équitable des employés et doit se conformer aux exigences de lutte contre la fraude, la corruption et le blanchiment d'argent selon le code de conduite préparé dans le cadre du Projet HASKE ? (Lettre d’engagement à fournir) | Oui  Non |

*Une réponse doit être apportée à toutes les questions ci-dessous. Des informations supplémentaires sont les bienvenues et encouragées pour rendre les réponses plus complètes et détaillées.*

|  |
| --- |
| **Présentation de l’entreprise** |
| *Présentation générale de l’entreprise :*   * *Dans quels secteurs l’entreprise est-elle active ?* * *Quel est le modèle d’affaire de l’entreprise (à but lucratif, entreprise sociale, caritative, etc.) ?* * *Comment le projet de distribution de produits SHR permettra-t-il d’assurer la durabilité commerciale de l’entreprise ainsi que sa croissance à long-terme, et permettre le développement des activités ? Etc.*   *Distribution de produits SHR :*   * *Quel est le rôle de l’entreprise dans la distribution des produits SHR (importateur, distributeur, etc.) ?* * *Quels services l’entreprise offre-t-elle (achat, location, achat-location, PAYGO, etc.) ?* * *Quels clients l’entreprise cible-t-elle ?* * *Quels types de produits l’entreprise cible-t-elle (pico, SHS, AGR) ?* * *Quelles régions l’entreprise cible-t-elle ? Etc.* |
| **Expérience de l’entreprise** |
| *Présentation de l’expérience de l’entreprise dans le secteur de la distribution, dans le secteur de l’énergie et dans la distribution de produits SHR certifiés et non certifiés au Niger et à l’étranger :*   * *Depuis quand l’entreprise est-elle active dans le secteur de la distribution ?* * *Depuis quand l’entreprise est-elle active dans le secteur de l’énergie (solaire ou non-solaire) ?* * *Depuis quand l’entreprise est-elle active dans la distribution des produits (SHR et non solaires)* ?  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | **Expérience marquantes** | **Depuis** | **Description** | **Régions/localités touchées** | | **Dans le secteur de la distribution** | *Année* | ***(Décrivez les principales réalisations de l’entreprise)***  *Par exemple : distribution de quincaillerie dans toutes les régions au Niger via un réseau 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** | *Année* | ***(Décrivez les principales réalisations de l’entreprise)***  *Par exemple : construction et exploitation de trois centrales hydrauliques avec 1,500 ménages connectés au total* | ***(Spécifiez les régions/zones où l’entreprise est présente ou a distribué les produits)*** | | **Dans la distribution des produits SHR** | *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)*** |  * *Combien de produits SHR individuels l’entreprise a-t-elle distribué au cours des dernières années ?*  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | |  | **Nombre de produits distribués au Niger** | | **Nombre de produits distribués à l’étranger** | | | **Total** | **Certifié Verasol** | **Total** | **Certifié Verasol** | | **2021** |  |  |  |  | | **2022** |  |  |  |  | | **2023** |  |  |  |  | | **2024** |  |  |  |  | | **2025** |  |  |  |  |  * *Si l’entreprise dispose d’une expérience dans la distribution de produits SHR au Niger, des justificatifs sont à joindre (par exemple, fiche d’enregistrement statistique, autorisation de change, bons d’achats, bons de commandes / contrat de vente, etc.)* |
| **Personnel clé** |
| *Présentation des compétences du personnel clé :*   * *Qui fait partie du personnel clé rattaché à l’activité pour laquelle vous soumissionnez ?* * *Depuis quand chaque personnel clé travaille-t-il/elle pour l’entreprise et dans le secteur ?* * *Quelles sont les rôles des différents personnels clés dans l’entreprise ?*   *Remplissez le tableau avec les informations sur le personnel clé de l’entreprise et du personnel directement rattaché au projet.*   |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | | **Nom et prénom** | **Rôle** | **Diplôme en lien avec le rôle** | **Expérience dans le secteur de l’énergie** | **Expérience dans la distribution** | |  |  |  |  |  | |  |  |  |  |  | |  |  |  |  |  |   *Veuillez joindre les CVs du personnel clé de l’entreprise et du personnel directement rattaché à l’activité.* |
| **Système pour la gestion de la relation clientèle (GRC)** |
| *Présentation du système pour la collecte et le traitement des données relatives aux clients :*   * *Quelles informations sur les clients sont-elles collectées ?* * *Comment les informations sur les clients sont-elles collectées, traitées et protégées ? Présentez le processus de collecte (avec un schéma par exemple).* * *Comment l’entreprise informe-t-elle ses clients sur la protection et le partage de leurs données à caractère personnel ?* * *Avec qui les informations sur les clients sont-elles partagées ?* * *Dans le cas d’un partenariat, quels types de données à caractère personnel est partagé et comment ?* * *Si l’entreprise offre des produits avec financement de type PAYGO, présentez la gestion des paiements échelonnés, à savoir :* * L’entreprise a-t-elle un mécanisme de suivi et de rappel des paiements? * *Comment le paiement est-il intégré dans le système GRC?* * *Dans quelle(s) langue(s) l’entreprise communique-t-elle avec les clients ?* * *Comment les codes de recharge sont-ils générés ?* * *Présentez l’outil de gestion des paiements échelonnés.* |
| **Système pour la planification des ressources de l’entreprise (PRE)** |
| *Présentation du système pour la planification des ressources de l’entreprise (PRE) :*   * *Quel PRE l'entreprise utilise-t-elle pour quelles activités ?* * *L’entreprise a-t-elle un système permettant de localiser les produits distribués ?* * *L’entreprise a-t-elle un système permettant de connaitre l’état de fonctionnement des produits distribués ?* * *Combien des centres de stockage l’entreprise a-t-elle ?* * *Combien de produits certifiés l’entreprise a-t-elle dans les centres de stockage ?* * *Comment le suivi des stocks se fait-il ? Décrivez le système de suivi des ventes/locations des produits au sein de l’entreprise et des points de distribution.* |
| **Expérience avec la gestion de subventions** |
| *Présentation de l’expérience dans la gestion de subventions :*   * *Quelles subventions liées à la distribution de produits SHR l’entreprise a-t-elle reçue (indiquez le(s) bailleur(s), montant, utilisation de la subvention, l’année, , etc.)* |

## 1.3 Partie B : Informations sur les produits

*Listez dans le tableau ci-dessous ainsi que dans le fichier Excel en annexe les produits SHR pour lesquels vous souhaitez recevoir une subvention.*

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Marque et nom du produit** | **Nombres de points lumineux (lampes fixes ou portables)** | **Watt-heure (Wh)** | **Watt-crête (Wc)** | **Appareils (chargeur, ventilateur, etc.)** | **Est-ce que le produit est certifié par Lighting Global / VeraSol / IEC TS 62257-9-8** /(“Méthode de Screening Initial »)? | **Date d’expiration de la certification** | **Est-ce que le consommateur deviendra propriétaire du produit ?** |
| *Produit 1* |  |  |  |  | *Oui/non* | *Jour/mois/année* | *Oui/non* |
| *Produit 2* |  |  |  |  | *Oui/non* | *Jour/mois/année* | *Oui/non* |
| *Produit 3* |  |  |  |  | *Oui/non* | *Jour/mois/année* | *Oui/non* |
| *…* |  |  |  |  |  |  |  |

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

|  |
| --- |
| **Produits** |
| *Présentation générale des produits SHR :*   * *Qui sont les fournisseurs des produits SHR certifiés ? L’entreprise a-t-elle un contrat d’exclusivité avec le fournisseur (liste des fournisseurs à joindre et contrat d’exclusivité si disponible) ?* * *Qui est l’importateur des produits SHR certifiés ?* * *Sur la base de quels critères l'entreprise a-t-elle sélectionné les produits SHR ?* * *Les produits SHR ont-ils une marque commerciale spécifique (branding) ?* * *Est-ce qu’une analyse de marché (concurrents, demandes des clients, etc.) a été effectuée ?* * *Les produits SHR ont-ils été testés au Niger ?* * *Comment l’entreprise finance-t-elle l’importation des produits SHR ?* * *Quels clients l’entreprise cible-t-elle avec chaque produit SHR ?* * *L’entreprise a-t-elle des commandes en cours (si oui auprès de quels fournisseurs, fournir les quantités et le calendrier des commandes) ?* * *L’entreprise envisage-t-elle d’élargir sa gamme de produits SHR à l’avenir ? Si oui, avec quels produits ?* * *Le système de gestion de la relation clientèle de l’entreprise peut-il être connecté/intégré via un API à une plateforme de gestion de données externes afin de permettre un partage des données de vente des produits SHR distribués en temps réel ?* |
| **Garantie et service après-vente** |
| *Présentation des services après-vente et des garanties offertes par l’entreprise pour les produits SHR vendus par l’entreprise :*   * *Quelle est la nature de la garantie offerte (remplacement, réparation etc.) ?* * *Quelles sont les dispositions déjà existantes et celles à mettre en place (remplacement ou réparation) ?* * *Comment le client peut-il faire une réclamation (SMS, appel, formulaires etc.) ?* * *Comment les réclamations sont-elles traitées ? Présentez le processus de traitement (avec un schéma par exemple).* * *Quel est le délai de traitement des réclamations ?* * *Quels services après-vente l’entreprise offre-t-elle pour le client après l’expiration de la garantie ?* * *Qui sont les prestataires des services après-vente (l’entreprise elle-même, un tiers) ?* * *Quels sont les services après-vente gratuits et payants ?* * *De quelle manière le client est-il informé sur la garantie et le service après-vente ?* * *Quelles sont les réclamations les plus fréquentes reçues par l’entreprise ?* * *L’entreprise a-t-elle mis en place un système de notation et suivi de la satisfaction clientèle ?* * *L’entreprise dispose-t-elle d’un service d’installation de produits SHR ?*  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | **Nom du produit** | **Durée de la garantie** | **Durée du service après-vente** | **Durée du financement des consommateurs** | | *Produit 1* |  |  |  | | *Produit 2* |  |  |  | | *Produit 3* |  |  |  | | *…* |  |  |  | |
| **Gestion des produits mis au rebut** |
| *Présentation de la gestion des produits mis au rebut :*   * *L’entreprise a-t-elle un mécanisme de gestion de mise au rebut des produits en fin de vie ?* * *Si ce n’est pas le cas, l’entreprise envisage-elle de le mettre en place ?* * *Si oui :* * *Quel est le mécanisme de collecte des produits mis au rebut ? Présentez le processus de collecte (avec un schéma par exemple).* * *Comment les produits collectés sont-ils stockés ?* * *Quel est le mécanisme de recyclage des produits mis au rebut ?* * *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 ?* * *L’entreprise a-t-elle des partenaires pour la gestion des produits mis au rebut ? Si oui, veuillez joindre le contrat de partenariat.* |

## 1.4 Partie C : Informations sur le modèle de distribution des produits qualifiés

*Une réponse doit être apportée à toutes les questions ci-dessous. Des informations supplémentaires sont les bienvenues et encouragées pour rendre les réponses plus complètes et détaillées.*

*Remplissez également le questionnaire E&S (document séparé).*

|  |
| --- |
| **Stratégie de communication** |
| *Présentation de la stratégie de communication avec les clients :*   * *Comment l’entreprise attire-elle les clients (méthode de marketing) ? Donnez des détails sur les différentes stratégies mises en place.* * *Dans quelle(s) langue(s) le packaging du produit est-il présenté ?* * *Dans quelle(s) langue(s) le manuel d’utilisation est-il présenté ?* * *Dans quelle(s) langue(s) les outils marketing sont-ils rédigés (flyers, etc.) ?* * *Quels types de communication l’entreprise privilège-t-elle avec ses clients ?* * *Un justificatif de vente est-il remis par l’entreprise au client final ?* * *Le contrat est-il accompagné des conditions générales de vente dans le cas d’un PAYGO ?* * *De quelle manière le client est-il informé de la collecte, du traitement et du partage de ses données à caractère personnel ?*   *Veuillez joindre :*   * *Le contrat de vente type (si applicable)* * *Les conditions générales de vente (si applicable)* * *Manuels d’utilisation des produits vendus (si applicable)* * *Les différents outils marketing utilisés pour la communication avec les clients* * *Support(s) d’information partagé avec les clients sur la collecte, le traitement et le partage de leurs données à caractère personnel (par exemple, charte, affiche, note, sms, contrat, etc.) (si applicable).* |
| **Stratégie de distribution** |
| *Stratégie de distribution des produits SHR qualifiés dans le cadre du fonds Arzikin Haske jusqu’au* ***31 mars 2027****:*   * *Quels sont les canaux de distribution de l’entreprise (points de distribution fixes, agents de vente, réseaux de partenaire(s), etc.) ?* * *Quelles sont les estimations de ventes totales par trimestre et par année ? Expliquez les variations de distributions par période s’il y en a.* * *L’entreprise fixe-t-elle des objectifs de ventes mensuelles par point de distribution fixe et par agent ?* * *Combien de points de distribution fixes l’entreprise -a-t-elle, et dans quelles /régions/ localités ? Est-il prévu l’établissement de nouveaux points de distribution ?* * *L’entreprise dispose-t-elle de partenariats pour la distribution des produits ? Si oui, présentez les détails du partenariat (durée, rôles, commissions, ventes estimées, approvisionnement, etc.) et veuillez joindre les contrats de partenariat.* * *L’entreprise prévoie-t-elle de vendre des produits auprès d’autres distributeurs ou entreprises ? Si oui, veuillez joindre la liste des clients B-to-B.* * *L’entreprise a-t-elle effectué une phase pilote pour tester la distribution de produits ?* * *Comment l’entreprise prévoie-t-elle d’atteindre les clients dans les zones reculées/éloignées du pays ?* * *L’entreprise distribue-t-elle les mêmes produits dans toutes les régions/localités où elle est active ?* * *Pour les nouveaux entrants : quand l’entreprise compte-t-elle commencer la distribution des produits SHR ?* |
| **Prix des produits et offre de solutions de financement type PAYGO** |
| Présentation générale de la politique de tarification :   * Quels sont les critères pris en compte pour la fixation des prix ? * L’entreprise applique-t-elle différents prix pour un même produit (selon la région, par exemple) ? Si oui, quels sont les différents prix appliqués pour quels produits et selon quels critères sont-ils définis ? * Quels sont les moyens de paiement que peuvent utiliser les clients (espèces, mobile money, agence de transfert d’argent, virement bancaire, etc.) ?  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | | **Nom du produit** | **Prix d’achat en FCFA** | **Prix pour les consommateurs en FCFA** | | | | **Prix cash** | **Prix non cash si applicable** | **Conditions non cash si applicable** | | Produit 1 |  |  | Par exemple 390,000 FCFA | Par exemple PAYGO 30,000 FCFA + 1000 FCFA\*360 jours | | Produit 2 |  |  |  |  | | Produit 3 |  |  |  |  | | … |  |  |  |  |   Présentation de la structure de coût :   * Présentez les coûts de chaque produit (coût d’achat, coûts de distribution, coûts indirects) ainsi que les marges (marge brut et marge net).   Veuillez remplir le tableau ci-dessous permettant d’analyser les coûts de chaque produit distribué. A compléter et à transmettre également au fonds Arzikin Haske lors du rajout de nouveau produit.   |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | | **Structure de coût** | **Produit 1** | **Produit 2** | **Produit 3** | **Produit 4** | | Coût de revient |  |  |  |  | | Prix achat fournisseur (Prix FOB) |  |  |  |  | | Coût de transport (landed cost) |  |  |  |  | | - Dédouanement |  |  |  |  | | - Fret maritime |  |  |  |  | | - Fret aérien |  |  |  |  | | - Fret terrestre |  |  |  |  | | Coût de distribution |  |  |  |  | | - Coût marketing et communication |  |  |  |  | | - Part des coûts du personnel (charges indirects RH) |  |  |  |  | | - Commissions agents de vente intermédiaire |  |  |  |  | | - Coût transport sur site/point de vente |  |  |  |  | | - Coût de la garantie |  |  |  |  | | - Coût SAV |  |  |  |  | | - Coût communication (sms de rappel et autres suivi paiement etc.) |  |  |  |  | | - Autres |  |  |  |  | | Coût de Financement |  |  |  |  | | - Coût de financement |  |  |  |  | | - Coût de défaut (risque de non-paiement) |  |  |  |  | | - Coût de stockage (loyer kiosque, etc.) |  |  |  |  | | - Coût mobile money / agence de transfert |  |  |  |  | | - Autres |  |  |  |  | | Coût Total PAYGO |  |  |  |  | | Prix de vente PAYGO |  |  |  |  | | - Prix régional (si différents en fonction des régions) |  |  |  |  | | Paiement initial |  |  |  |  | | Durée de financement |  |  |  |  | | Paiement périodique |  |  |  |  | | 1. Mois |  |  |  |  | | 1. Journalier |  |  |  |  | | Marge PAYGO |  |  |  |  |  * Prix d’achat en FCFA : prix franco à bord en FCFA * Prix non-cash : prix final pour le consommateur * Conditions non-cash : paiement initial, paiements réguliers et périodiques   Si applicable, présentation de l’offre PAYGO :   * Comment l’éligibilité du client est-elle évaluée (critères d’éligibilité) ? * Comment la qualité de portefeuille est-elle analysée ? * Quel est le taux de défaut estimé/réalisé ? Quelles sont les stratégies mises en place pour le maintenir à un niveau acceptable ?   Si applicable, présentations de l’offre de microcrédit :   * L’entreprise a-t-elle établi des partenariats pour le financement des consommateurs par le microcrédit (par exemple avec des institutions de microfinance), et, si oui, quels sont ces partenaires ? * Quels ont été les critères du choix du partenaire ? * Quelle est l’estimation de ventes (par mois/an) au niveau du partenaire ? * Comment les risques sont-ils partagés entre les partenaires ? * Comment les revenus sont-ils partagés entre les partenaires ? * Comment les conditions de financement sont-elles fixées ? * Comment l’éligibilité du client est-elle évaluée ? * Comment la qualité du portefeuille est-elle analysée ? * Quel est le quota de remboursement estimé ? * Comment la subvention PAYGO sera-t-elle partagée entre les partenaires ?   Si applicable, veuillez joindre le contrat de partenariat entre le distributeur et le partenaire pour le financement des consommateurs via le microcrédit. |
| **Stratégie d’intégration des groupes marginalisés et des femmes/ jeunes entrepreneurs** |
| *Description de la stratégie d’intégration des groupes marginalisés (par exemple, les enfants, les régions rurales difficiles d’accès, etc.) et des femmes/ jeunes entrepreneurs*   * *Comment l’entreprise dessert-t-elle/envisage-t-elle de desservir les groupes marginalisés ainsi que les femmes/ jeunes entrepreneurs ?* * *Quel est l’impact de l’entreprise sur les groupes marginalisés ainsi que les femmes/femmes entrepreneures ?* * *Quelles actions concrètes ont déjà été réalisées et/ou sont envisagées afin de mieux desservir les groupes marginalisés ainsi que les femmes/ jeunes entrepreneurs ?* |
| **Impact de la subvention sur l’entreprise** |
| *Présentation de l’impact potentiel de la subvention sur l’entreprise :*   * *Quels impacts (positifs et négatifs) la subvention du Fonds Arzikin Haske pourrait-elle avoir sur l’entreprise ?* * *Comment la subvention sera-t-elle utilisée ?* * *L’entreprise va-t-elle lancer/élargir la distribution des produits SHR certifiés sans financement du Fonds Arzikin Haske ?* * *L’entreprise prévoie-t-elle de continuer la distribution des produits SHR certifiés après la fin du financement du Fonds Arzikin Haske ?* |

|  |
| --- |
| **Montant du préfinancement souhaité** |
| *Indiquez le montant du préfinancement souhaité en USD* |
| **Utilisation du préfinancement** |
| Présentation des informations importantes sur l’achat de stocks financé par le préfinancement   |  |  |  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | **Activité** | **Identité du fournisseur** | **Type de produits** | **Quantité** | **Prix d’achat en USD** | **Coût de transport (douane, frets) en USD** | **Coût total** | **Date lancement commande** | **Date arrivée des produits au Niger** | | *Achat de stocks* |  |  |  |  |  |  |  |  |   Afin de vérifier l’acquisition des produits SHR financés par le préfinancement, le GF effectue une vérification documentaire, ce qui inclut les factures d’achat, reçus de paiement, bons de livraisons, documents douaniers et autres documents jugés nécessaires. |

## 1.5 Liste des documents à joindre (si applicable)

|  |  |
| --- | --- |
| **Partie concernée** | **Documents à joindre** |
| Partie A : informations sur le demandeur | NIF |
| RCCM |
| CV des membres de la direction |
| CV des personnels clés et ceux rattachés directement aux activités SHR |
| Organigramme |
| Attestation de capacité financière d’une banque ou d’un investisseur et états financiers des trois (3) dernières années |
| Certificat d’agrément de catégorie, etc. |
| Partie B : informations sur les produits | Certification VeraSol/IEC |
| Contrat de partenariat sur la gestion des produits mis au rebut |
| Partie C : informations sur le modèle de distribution des produits qualifiés | Liste des fournisseurs |
| Contrat type de vente |
| Conditions générales de vente |
| Manuel d’utilisation des produits |
| Outils marketing |
| Support(s) d’information partagé avec les clients sur la collecte, le traitement et le partage de leurs données à caractère personnel |
| Contrat(s) de partenariats pour la distribution |
| Preuve de vente mensuelle de produits SHR sur les cinq (5) dernières années |
| Contrat(s) de partenariat pour le financement des ventes aux clients finaux |
| Fichier Excel présentant les distributions estimées **jusqu’au 31 mars 2027** dans le cadre de la subvention FBR du Fonds. |
| Tableau sur la structure de coût des produits |
| Projections financières sur trois (3) années |