



**Fonds des Subventions des Sous-Composantes
3.2 et 3.3 du Projet HASKE
(« Arzikin Haské »)**

**Guichet 1 : Développement d'un marché des produits
Solaire Hors Réseau certifiés à usage domestique
(SHR)**

**APPEL A CANDIDATURES NUMERO 1
(G1-A1)**

Niamey, Niger
Septembre 2025

1 INTRODUCTION

Le Gouvernement du Niger à travers un financement de la Banque Mondiale, a mis en place le Projet d'Accélération de l'Accès à l'Electricité (Projet Haské), constituée de plusieurs composantes dont la composante 3, mise en œuvre par l'Agence Nationale de l'Energie Solaire (ANERSOL), vise à soutenir l'accès aux services énergétiques à travers les solutions solaires hors réseaux et aux solutions de cuisson propre et efficace.

Une partie des fonds dédiés (nommés Arzikin Haské) est destinée au financement des subventions au profit des entreprises et des ménages. C'est dans ce cadre que l'UGP C3/ANERSOL, invite les entreprises éligibles à soumettre leurs candidatures pour des subventions. Basées sur les résultats (FBR). Ce présent appel à candidatures vise le développement d'un marché des produits solaires hors réseau de qualité certifiée. Il est conçu pour contribuer à accroître le taux d'accès aux services énergétiques solaires en relevant les principaux défis auxquels est confronté ce secteur. Ce qui permettra d'assurer un marché durable de solutions solaires de qualité ainsi qu'un plus large accès et un service de proximité aux ménages nigériens.

Cet appel à candidatures concerne uniquement le Guichet 1 : produits SHR certifiés à usage domestique.

2 CONTEXTE ET JUSTIFICATION

Le fonds « Arzikin Haské » est un outil de la mise en œuvre des sous-composantes 3.2 (Électrification solaire hors réseau pour les ménages et les utilisations productives) et 3.3 (Accroissement de l'accès à des solutions de cuisson propres et efficaces) du Projet HASKE, initié par le Gouvernement du Niger et confiée à l'Agence Nationale d'Energie Solaire (ANERSOL).

Une assistance technique, Bamboo Capital Partners (BCP), a été sélectionné en tant que Gestionnaire du Fonds (GF) pour accompagner l'UGP dans la gestion des fonds pour la conception et la mise en œuvre de différents instruments de financement qui conviendront au mieux à dynamiser le marché national. L'objectif du Fonds est de soutenir les entreprises privées opérant dans le segment de la commercialisation des systèmes solaires hors réseau (SHR) et des solutions de cuisson propre et efficace (CPE) à travers des modèles commerciaux durables sur l'ensemble du pays. Ces Fonds seront financés à travers 3 guichets. Cet appel à candidature concerne uniquement le Guichet 1 : produits SHR certifiés à usage domestique.

3 GUICHET 1 : PRODUITS SHR CERTIFIES A USAGES DOMESTIQUES

L'accès à l'électricité au Niger est non seulement l'un des plus faibles d'Afrique subsaharienne, mais il illustre également d'importantes disparités entre les zones urbaines et rurales et entre les régions. Les données de l'enquête Multi-Tier Framework

(MTF)¹⁴ montrent que 19,5 % des ménages nigériens ont accès à l'électricité via le réseau national ou des sources hors réseau, tandis que les 80,5 % restants n'y ont pas accès¹. Le potentiel de marché des solutions énergétiques hors réseau au Niger est important, en particulier pour les systèmes solaires domestiques (SHS), les mini-réseaux et le pompage solaire. Cependant, ces trois segments de marché sont confrontés à des difficultés telles que le faible pouvoir d'achat des consommateurs, l'insuffisance de financement de la filière, et le manque de canaux de distribution formels pour atteindre les populations rurales.

Les objectifs principaux du guichet 1 « vente de produits SHR certifiés à usage domestique » sont les suivants :

- Soutenir la vulgarisation de produits certifiés conformes aux normes de qualité VeraSol/IEC TS 62257-9-8 munis d'un service après-vente adéquat pour limiter la prolifération de produits de contrefaçon qui altèrent la confiance des consommateurs ;
- Rendre les produits certifiés à usage domestique accessibles financièrement aux utilisateurs finaux ;
- Inciter la vente de produits dans les régions dont les taux de pénétration sont les plus faibles.

4 APPEL A CANDIDATURES 1 DU GUICHET 1: COMMERCIALISATION DES PRODUITS SHR CERTIFIES A USAGE DOMESTIQUE ; APPEL A CANDIDATURE 1 (G1-A1):

Le premier appel à candidatures (G1-A1) pour la Facilité de Financement Basé sur les résultats (FBR) – commercialisation des produits SHR certifiés à usage domestique (Guichet 1) est destiné aux entreprises nigériennes avec la possibilité de partenariats avec des entreprises internationales. Cet appel à candidatures rentre dans le cadre de la sous composante 3.2 du Projet HASKE qui ambitionne d'équiper deux cent mille (200 000) ménages en kits solaires domestiques certifiés hors réseau.

5 STRATEGIE

La stratégie de cet appel à candidatures consiste à accorder des financements basés sur les résultats (FBR) aux entreprises opérant sur le marché nigérien afin de les inciter à diffuser des produits SHR certifiés offrant ainsi des services durables et de qualité aux consommateurs. Les modèles de vente classique sont soutenus par cet appel, pour faciliter l'accès des produits solaires à coût modéré pour les consommateurs.

La subvention FBR a pour but d'assurer la disponibilité et donc l'accessibilité des produits SHR de qualité auprès des ménages nigériens. Les entreprises sélectionnées recevront :

¹ World bank-Haské-Project Appraisal Document (PAD), Page 16

- Une prime de base pour chaque produit éligible solaire hors réseau (SHR) commercialisé et dont la vente est vérifiée,
- Une prime géographique pour encourager la distribution dans les régions éloignées et à faible pouvoir d'achat,
- Un préfinancement des activités pour l'acquisition de stock de produits éligibles SHR.

La prime géographique de Arzikin Haske est accordée aux entreprises pour assurer les ventes dans les régions rurales du Niger considérées difficiles d'accès ou moins attractives du fait de l'éloignement ou autres contraintes. Cette prime vise à aider les entreprises à compenser partiellement les coûts supplémentaires liés à leurs activités dans ces zones et ainsi les encourager à y développer leurs activités.

Enfin, le mécanisme du préfinancement de la subvention FBR appuie les entreprises pour l'acquisition de stocks de produits SHR éligibles. Etant donné que les subventions FBR classiques ne sont accordées qu'une fois les ventes effectuées et vérifiées, les entreprises, se retrouvent souvent en manque de fonds de roulement pour l'achat des produits solaires. C'est pourquoi un appui financier est apporté aux entreprises pour l'achat des produits SHR. Ce préfinancement est un prépaiement de la subvention FBR.

6 MONTANTS ET MECANISMES DE LA SUBVENTION

Des informations détaillées sur les subventions FBR, incluant le calcul des subventions, les processus de soumission, de vérification et de décaissement sont disponibles dans la fiche d'information au point 12 du présent document. Les candidats sont vivement encouragés à lire attentivement cette fiche avant de préparer leur proposition.

7 DATES CLES

- Lancement de l'appel à candidatures : 1er septembre 2025
- Délai de soumission : 26 septembre 2025
- Périodes d'évaluation : septembre - octobre 2025
- Notification des résultats de l'évaluation et contractualisation : novembre 2025

8 PROCESSUS DE SOUMISSION DES DEMANDES DE SUBVENTION

Les candidats doivent soumettre leur demande de subvention physiquement et par voie électronique au GF à l'adresse suivante : (info@arzikinhaske.com) et l'adresse physique suivante : [bureau de Arzikin HASKE, situé à l'adresse suivante : Quartier Yantala Recasement, Avenue Daoura, Rue YN-187 (1ère Latérite), 2ème Étage – Immeuble à côté de l'Agence BOA.] Les demandes doivent inclure :

- Un formulaire de demande de subvention complété (voir annexe A).

- Les documents justificatifs pertinents (tels que précisés dans le formulaire de demande de subvention).

9 CRITERES D'EVALUATION

Le processus d'évaluation commencera par l'évaluation d'éligibilité et seulement les dossiers éligibles seront retenus pour l'évaluation complète. Les propositions seront évaluées en fonction des critères suivants :

- Alignement avec les objectifs du Fonds ;
- Expériences et expertises de l'entreprise dans la commercialisation des kits SHR certifiés ;
- Faisabilité technique de l'offre et capacité opérationnelle de l'entreprise ;
- Viabilité et rentabilité financière du model d'affaires ;
- Résultats mesurables et potentiels de croissance dans le domaine ;
- Respect des exigences d'éligibilité et de conformité du Fonds ;
- Savoir-faire justifié dans l'exécution des programmes des subventions serait un atout.

Les critères d'évaluation spécifiques sont détaillés dans la fiche d'information et à l'Annexe B (grille d'évaluation) également.

10 VERIFICATION ET DECAISSEMENT

Les décaissements de subventions seront liés aux résultats vérifiés, comme indiqué dans la fiche d'information. La vérification suivra les processus établis par le Fonds, y compris, si possible, la vérification automatisée, et sera soumise à la vérification par l'Agent Vérificateur Indépendant (AVI). Le mécanisme de décaissement est également détaillé dans la fiche d'information ci-dessous.

Les décaissements seront réalisés par l'Unité de Gestion de la Composante 3 du Projet HASKE (l'UGP) sur recommandation du GF.

11 INFORMATION ET CONTACT DE SOUTIEN

Pour toute question concernant cette fenêtre de financement, veuillez contacter :

- appeler au +227 76 08 37 15 ou au +227 82 18 01 88
- ou envoyer un courriel à (Info@arzikinhaske.com)

Les candidats peuvent également se référer à la fiche d'information suivante pour des informations détaillées et des conseils sur le processus de soumission de la demande de subvention FBR.

12 FICHE D'INFORMATION

Guichet	G1 : Commercialisation de produits SHR certifiés à usage domestique
Appel à candidature	A1 : vulgarisation de produits SHR certifiés à usage domestique
Objectifs numériques du guichet 1 (G1)	Diffusion de 200 000 kits solaires aux ménages via les produits SHR (lampes solaires, kits solaires/SHR, etc.)
Objectifs numériques de l'appel à candidature 1 (A1)	L'objectif numérique pour cet appel à candidature est fixé à 40 000 kits solaires éligibles.
Clôture du financement sous l'appel G1-A1	31 .03. 2027 pour soumission des demandes de décaissement
Budget initial de l'appel à candidatures	Le budget initial de cet appel est fixé à 3 millions USD. Le GF en concertation avec l'UGP se réserve le droit d'ajuster cette allocation budgétaire initiale en fonction des progrès réalisés et des besoins évolutifs du Fonds.
Subvention réservée maximale aux bénéficiaires	<p>Un maximum de USD 500 000 par entreprise pourra être réservé. Néanmoins les montants exacts par entreprise seront définis en fonction de la qualité de la proposition et la capacité de l'entreprise à réaliser les ventes.</p> <p>Le contrat de subvention détermine le montant de subvention spécifique réservé à un bénéficiaire donné, en fonction des objectifs fixés pour l'entreprise sur base de l'évaluation. En cas de non-atteinte des objectifs, le GF avec l'avis de l'UGP se réserve le droit de réduire le montant réservé afin de libérer les fonds non utilisés.</p> <p>Si la performance de l'entreprise dépasse les prévisions, les décaissements de subventions peuvent excéder le montant réservé en respectant le principe visant à encourager les entreprises les plus performantes</p>
Incitations	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Subvention de base : payable après la vente du kit SHR éligible. ▪ Prime géographique : payable après la vente à des clients dans des zones spécifiques selon le niveau d'incitation de la zone (Annexe D).
Entreprises éligibles	<p>Les entreprises doivent satisfaire l'ensemble des critères cités ci-dessous :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Être 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) ; ▪ Justifier d'une expérience d'au moins de 2 ans au Niger dans le secteur de la commercialisation des kits solaires certifiés ; ▪ Prouver la capacité technique et opérationnelle de l'entreprise ;

	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Faire ressortir la viabilité financière et la rentabilité de l'entreprise à travers un business model ; (GF doit proposer un template) ; ▪ Faire preuve des résultats mesurables et potentiel de croissance dans le domaine du solaire ; ▪ Les entreprises doivent démontrer qu'elles se conforment à toutes les obligations réglementaires, disposent de tous les permis et licences d'exploitation nécessaires et que leurs déclarations fiscales respectives sont à jour ; ▪ Disposer des preuves de ventes historiques au Niger des produits pico-PV et/ou des produits solaires à usage domestique sur les dernières années allant de 2 à 5 ans ; ▪ Ne pas être sur la liste d'exclusion comme spécifié à l'Annexe C. <p>En outre, elles devront s'engager à satisfaire les conditions additionnelles ci-après :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Justifier d'un mécanisme de services après-vente concret et de proximité aux clients ; ▪ Justifier d'un financement ou un montant propre pour financer des opérations ; ▪ Disposer d'un système de gestion de relation client (GRC) pour suivre les données des clients ; ▪ Disposer d'un système pour la Planification des Ressources de l'entreprise pour gérer leurs ressources telles que les stocks, les personnels, et faire le suivi de l'état des produits et de la localisation (particulièrement pour la vente par PAYGO) ; ▪ Mettre en place un Mécanisme de Gestion des Plaintes permettant de répondre aux griefs ou plaintes de leurs clients en annexant une proposition d'un plan de gestion des plaintes ; ▪ Adhérer aux standards E&S applicables (Cadre de Gestion Environnementale et Sociale du Projet HASKE ainsi que les provisions E&S du contrat de subvention) ; ▪ Proposer un plan de gestion des déchets ; ▪ 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 ▪ Un savoir-faire justifié dans l'utilisation des subventions serait un atout
Produits éligibles	<p>Les produits éligibles doivent satisfaire l'ensemble des critères suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ A la date de l'achat du produit par le bénéficiaire auprès de son fournisseur, être certifiés par VeraSol/IEC TS 62257-9-8 (au moins avec « Initial Screening Method » ("Méthode de Screening Initial ») ; ▪ Avoir au minimum un point lumineux (lampe fixe ou portable) et pouvoir charger un téléphone ; ▪ A la date de la distribution du produit par le bénéficiaire vers le client final, être certifié VeraSol/IEC TS 62257-9-8 ou ayant une certification expirée ne dépassant pas plus de six mois. <p>Une catégorisation des produits éligibles peut être faite comme suit :</p>

	#	Catégorie	Description
	1	Pico : Lanternes solaires portables de base avec chargeur de téléphone	Les produits de cette gamme se composent d'une lampe LED portable et d'un petit panneau qui soit séparé de la lanterne. Ces appareils comprennent un moyen de recharger quotidiennement un téléphone portable.
	2	Tier 1 : Systèmes multi-lumières	Les produits de cette gamme se composent de produits qui sont équipés pour fournir un éclairage d'appoint via des lampes LED multiples et permettent de recharger un téléphone.
	3	Tier 1+ : Systèmes solaires domestiques entrée de gamme	Les produits de cette gamme se composent de produits qui sont équipés pour fournir un éclairage d'appoint via des lampes LED multiples et permettent d'alimenter des appareils électroniques à haut rendement pour les systèmes solaires domestiques de base et des appareils conventionnels pour les systèmes solaires domestiques plus puissants selon le $W_c > 40$ et $W_h > 100$.
Mécanisme de calcul des subventions	La subvention de base est un montant versé par Arzikin Haske pour chaque catégorie de produits solaires éligibles vendue aux ménages. Cette prime est calculée selon deux composantes :		
	<ol style="list-style-type: none"> Un pourcentage du prix CAF (Coût Assurance Fret) par catégorie de produit, Une prime fixe maximale par catégorie de produit. 		
	La formule de calcul s'exprime comme suit :		
	$\text{Prime de base} = \text{Minimum entre } (\text{Prix CAF} \times \% \text{ fixe par catégorie de produit}) \text{ et } (\text{Prime fixe maximale par catégorie de produit})$		
	Le tableau suivant présente les pourcentages et la prime fixe maximale applicables par catégorie de produit :		
	#	Catégories de produits	% du prix CAF
	1	Pico	90%
	2	Tier 1	90%
	3	Tier 1+	50%
	Montant maximum de base [XOF]		
	1	Pico	15 000
	2	Tier 1	50 000
	3	Tier 1+	100 000
	La prime géographique est accordée aux entreprises afin de les inciter à vendre des produits dans des zones les plus vulnérables ou mal desservies et/ou difficile d'accès. La liste des zones éligibles à cette prime est en Annexe D.		
	Pour une bonne programmation de la subvention permettant d'atteindre les indicateurs du projet, Il est nécessaire d'analyser la structure des coûts (achat, coût logistique, diverses taxes,) pour proposer les ratios de subvention par catégories et donc les coûts finaux aux bénéficiaires.		

	<p>Le tableau suivant présente le montant maximum de la prime géographique et les pourcentages appliqué en fonction du lieu sont indiqués dans l'Annexe D :</p> <table><tr><th>#</th><th>Catégories de produits</th><th>Montant maximum de la prime [XOF]</th><th>% par distance et par lieu</th></tr><tr><td>1</td><td>Pico</td><td>5 000</td><td rowspan="3">Cf. Annexe D</td></tr><tr><td>2</td><td>Tier 1</td><td>10 000</td></tr><tr><td>3</td><td>Tier 1+</td><td>20 000</td></tr></table>	#	Catégories de produits	Montant maximum de la prime [XOF]	% par distance et par lieu	1	Pico	5 000	Cf. Annexe D	2	Tier 1	10 000	3	Tier 1+	20 000
#	Catégories de produits	Montant maximum de la prime [XOF]	% par distance et par lieu												
1	Pico	5 000	Cf. Annexe D												
2	Tier 1	10 000													
3	Tier 1+	20 000													
Préfinancement	<p>Le préfinancement appuie les entreprises pour l'acquisition de stocks de produits SHR éligibles. Le préfinancement est un prépaiement partiel de la subvention de base (et éventuellement de la prime géographique). Il s'appuiera sur l'historique et les projections des ventes des entreprises. Le montant maximal du préfinancement est fixé à USD 250 000 par entreprise et ne doit pas excéder 50% de la subvention réservée.</p> <p>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, etc.</p>														
Mécanismes de décaissement des subventions	<p>Chaque demande de décaissement doit être soumise trimestriellement accompagnée du formulaire prévu à cet effet dûment remplie et signée, conformément au formulaire annexé au contrat de subvention. Les demandes seront vérifiées dans un délai d'un mois suivant leur soumission.</p>														
Processus d'attribution	<p>Processus d'attribution :</p> <p>Les délais de traitement de la demande selon le processus présenté ci - haut sont de 08 semaines après la date de clôture de la période de l'appel à</p>														

	candidatures. Le GF visera à accélérer les processus décrits autant que possible.
Evaluation demandes subvention	<p>des de</p> <p>La demande de subvention sera évaluée sur la base des critères suivants :</p> <p>La capacité du demandeur :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ L'expérience de l'entreprise (organisation, outils de gestion, taux de vente, zones d'intervention, etc.), sa direction et son personnel clé directement rattachés au projet dans le secteur de la distribution, ainsi que dans le secteur de l'énergie solaire au Niger ; ▪ Mise en place d'un processus et systèmes interne de gestion des données pour gérer les activités ; ▪ L'expérience avérée en mobilisation des capitaux et sa stratégie proposée pour mobiliser des capitaux supplémentaires ; ▪ La capacité à fournir au Fonds des rapports réguliers sur l'avancement des activités ; ▪ la capacité à collecter les données de base des clients et produits solaires hors réseau et partager celles-ci sous forme d'une base de données / fichiers électroniques exploitables ; ▪ La proposition d'un service après-vente (SAV) et de mécanismes d'enregistrement de plaintes / griefs y compris les VBG venant des clients ainsi que la documentation des traitements de réclamation ; <p>Le caractère approprié des produits proposés :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Le choix et la gamme des produits en tenant compte des caractéristiques techniques, des fournisseurs agréés et certifiés ; ▪ Adaptabilité du produit au marché solaire nigérien ; <p>La probabilité à mettre en œuvre avec succès le concept proposé de commercialisation de produits éligibles :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ La disponibilité d'un plan marketing démontrant la qualité et la viabilité de la stratégie commerciale de distribution y compris des partenariats avec les revendeurs de produits SHR ; ▪ La présentation d'un programme de mise à l'échelle commerciale au cours des trois prochaines années ; ▪ La proposition d'une politique tarifaire viable en adéquation avec le marché ; ▪ La stratégie de communication relative aux actions de promotion des produits dont entre autres la diversité des moyens et supports de communication pour atteindre les objectifs de ventes et sensibiliser sa clientèle sur les produits et services commercialisés ; ▪ Les stratégies mises en place pour attirer, retenir et fidéliser sa clientèle ; ▪ L'efficacité de l'utilisation de la subvention demandée pour atteindre les objectifs clés du programme ; ▪ La proposition des axes de mobilisation et de participation active des femmes, groupes vulnérables et à l'intégration et des zones isolées. <p>Les poids et critères d'évaluation spécifiques sont détaillés dans la grille d'évaluation (voir Annexe B).</p> <p>Le score minimum requis lors de l'évaluation finale est de 60%.</p>

Q&A	<p>Les questions doivent être soumises exclusivement soit :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Par appel au +227 76 08 37 15 ou au +227 82 18 01 88 ▪ Ou par email via l'adresse officielle du Fonds : info@arzikinhaske.com <p>Les réponses aux questions seront publiées sur le site web du Fonds (www.arzikinhaske.com) dans un délai d'une semaine.</p>
Dépôt de la demande	<p>La date limite de dépôt des dossiers est fixée au 26 septembre 2025 à 17h00 pour les dossiers physiques et à 23h59 pour les dossiers électroniques.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Les dépôts des dossiers physiques, se feront au bureau de l'Agence Nationale de Energie Solaire (ANERSOL). <p>Les dossiers électroniques de même que les documents exigés sont à envoyer exclusivement par mail à l'adresse suivante : info@arzikinhaske.com</p>

Annexes

- A. Formulaire de demande de subvention
- B. Grille d'évaluation
- C. Liste d'Exclusion
- D. Liste des régions bénéficiant de la prime géographique