

« Développement du marché du secteur de la cuisson propre au Mali »

**Appel à Manifestation d'Intérêt N°.../SNV-MADECC/EnDev**

<b>Titre :</b>	Appui par Financement Basé sur le Résultat (FBR) à la promotion /commercialisation des foyers de cuisson labellisés « Gwa+ » dans les villes de Kita, Koulikoro, Bougouni, Sikasso, Koutiala et Ségou
<b>Financement :</b>	Energising Development (EnDev)
<b>Date de diffusion</b>	04/05/2021
<b>Date de clôture</b>	31/05/2021 <sup>1</sup>

## A. Contexte

Le **Financement Basé sur le Résultat (FBR)**<sup>2</sup> est un mécanisme/dispositif mis en place dans le cadre d'une action qui offre/propose aux acteurs d'une chaîne de valeurs donnée (producteurs, distributeurs, utilisateurs finaux) des mesures incitatives particulières (financières ou matérielles) afin qu'ils réalisent/atteignent **des résultats prédéterminés** dans le cadre de leurs activités. Ainsi, il va permettre de booster la production d'un bien et/ou service, sa distribution ou sa consommation. Le mécanisme/dispositif, tout en reposant sur des principes cardinaux de « Participation effective/démocratie, Transparence, Redevabilité », se déclinera alors essentiellement autour d'éléments de base comme :

- Le résultat à atteindre dans toutes ses spécifications : produits/services, niveau de réalisation qualitatif ou quantitatif à atteindre,
- L'intéressement escompté : à définir avec précision dans sa nature, ses niveaux et conditionnalités de mobilisation/déploiement à court, moyen et long terme
- Les conditions d'éligibilité/accès au mécanisme
- Le mécanisme de suivi/validation du résultat escompté : éléments de suivi, normes, fréquence, ...

Le projet MADECC de SNV, sous financement de EnDev (Energising Development), vise entre autre, à « *faciliter le développement du marché des technologies de cuisson propre (Foyers Améliorés)* ». En effet, le marché des technologies de cuisson dans les ménages en milieu urbain et semi urbain est fortement dominé par un panel large de foyers fabriqués par des artisans locaux dont les plus utilisés le sont à cause de leur prix<sup>3</sup> sur le marché au détriment de leurs performances en termes d'efficacité et efficacité thermiques/économie de combustibles, de réduction d'émissions de gaz à effets de serre, de sécurité et de préservation de la santé.

Même si le prix semble un facteur contraignant à l'accès aux foyers « les plus performants » au plus grand nombre, il existe des poches de marchés assez intéressants et potentiellement extensibles pour ces technologies dans les capitales régionales et villes secondaires que leurs producteurs n'exploitent pas à suffisance à cause d'un certain nombre de contraintes dont entre autres :

- le manque d'intérêt à développer des réseaux de distribution de proximité efficaces car ils estiment que les marges à faire sont assez faibles et le marché de Bamako n'est pas encore saturé
- l'insuffisance des ressources, autant pour les investissements au niveau local pour décentraliser / professionnaliser la production que pour les actions de promotion de ces technologies de cuisson

<sup>1</sup> Les dossiers seront traités par ordre de réception et des contrats peuvent être signés bien avant cette date.

<sup>2</sup> En anglais : Result Based Financing (RBF)

<sup>3</sup> Le prix est assez souvent fonction de la qualité des matériaux utilisés et/ou des économies de matériaux faites au détriment du respect des normes (dimensions) requises de fabrication

« performantes » permettant aux ménages de mieux les connaître pour s'approprier au mieux de leur utilisation effective

Le projet MADECC veut appuyer les entreprises fournisseurs (producteurs / importateurs) de foyers « performants » à alléger, voire lever ces contraintes pour un meilleur accès des ménages au niveau des marchés à ces technologies de cuisson au travers d'un dispositif/mécanisme de financement basé sur le résultat (FBR). Il s'agira donc de « **Rendre accessibles des foyers de cuisson labélisés Gwa+ aux ménages des villes de Kita, Koulikoro, Bougouni, Sikasso, Koutiala et Ségou à travers un secteur privé professionnalisé** »

## B. Objet de l'Appel à manifestation d'intérêt

La SNV Mali recherche des entreprises (producteurs ou importateurs) des foyers de cuisson qui :

- possèdent leur propre réseau commercial et disposent d'un réseau de distribution et un service après-vente efficace, susceptible d'offrir des prestations de réparation et d'entretien des foyers.
- vendent des produits labélisés GWA+
- ont l'ambition de développer une chaîne de distribution durable dans des nouvelles zones géographiques, ou de considérablement augmenter leurs ventes dans les villes concernées.

## C. Spécifications de l'Instrument FBR

Le dispositif/mécanisme de financement basé sur le résultat dans le cadre de cet appel à proposition se structure autour des éléments suivants :

1. **Produits :** Les produits entrant dans le champ de compétence/couverture du présent dispositif FBR sont généralement **les foyers de cuisson à usage domestique labellisés Gwa+**.

Dans le cadre de cet Appel à manifestation d'intérêt, sont donc concernés les foyers de cuisson de fabrication locale ou importés fonctionnant **au bois de chauffe, charbon de bois, briquettes/pelletes combustibles, bio-éthanol**.

2. **Principes :** concernent la nature de l'intéressement/incitation, les principes/modalités de son application et de sa mise à disposition

- La nature de l'incitation est **financière**
- L'incitation financière **est non-discriminatoire**, en ce que tous les fournisseurs de services admissibles sont en mesure de participer sur une base concurrentielle et que la création de monopoles est évitée
- Toutes les informations concernant les performances des foyers (rapports de test) et le marché (rapports de vérification) **seront publiques**
- La mise à disposition des ressources financières auprès du producteur récipiendaire potentiel (décaissement des fonds) est subordonnée **à l'obtention de résultats prédéterminés et convenus entre les parties** ; il s'agit en l'occurrence de la quantité/nombre de foyers de cuisson Gwa+ vendus aux consommateurs finaux dans les villes définies

3. **Taux d'incitation :**

- L'incitation financière sera un pourcentage du prix unitaire par type de foyer.
- Le FBR prend en compte la situation de base (vente de 3 dernières années dans les villes concernées) qui sera vérifiée par EnDev/SNV. Cela signifie que seulement des incitations financières seront accordées pour les surplus de foyers vendus dans les villes concernées.
- Le taux sera en fonction de la performance du foyer :
  - ✓ 25% pour un foyer labellisé GWA+ avec une (01) étoile
  - ✓ 35% pour un foyer labellisé GWA+ avec deux (02) étoiles

✓ 50% pour un foyer labellisé GWA+ avec trois (03) étoiles.

- L'entreprise s'engage, sur la base d'un contrat entre les parties, à utiliser les incitations financières pour investir dans le développement de son business de façon durable. Il est fortement découragé d'utiliser les incitations financières pour des subventions aux clients.

#### 4. **Caractère de l'incitation (variabilité – plafond) :**

- L'incitation sera **dégressive par cycle semestriel** (chaque semestre le montant de subvention par foyer diminue). **Le taux de dégression semestriel est 5%<sup>4</sup>.**
- La valeur du contrat est basée sur :
  - Une prospection réaliste des ventes.
  - Le nombre d'entreprises retenues
  - L'enveloppe disponible au niveau de SNV/EnDev
- Toutefois la valeur maximum par contrat (entreprise) est de dix (10) millions francs CFA.

#### 5. **Durée :**

- La durée d'un contrat avec toute entreprise est de six mois à partir de sa date de signature.
- La prolongation de tout contrat est assujettie aux résultats et à la disponibilité des fonds au niveau du projet

#### 6. **Cycles de vérification et décaissements :**

Dans le cadre de la présente action, le projet entreprendra des vérifications sur la base des listes de clients fournies par les entreprises.

La vérification consiste en une enquête téléphonique qui concernera 100% des clients qui sont les utilisateurs finaux des foyers vendus ; elle sera couplée à une enquête terrain portant sur un échantillon des clients.

Les incitations seront payées sur la base des vérifications dans un délai de maximum de 2 semaines (15 jours calendaires) après la validation du rapport de vérification.

### **D. Candidatures**

Toute entreprise peut soumissionner avec un ou plusieurs modèles de foyers. Pour chacun des modèles, l'entreprise remplira [un formulaire en ligne \(https://forms.gle/zAKnbVA5CrA7uwpr7\)](https://forms.gle/zAKnbVA5CrA7uwpr7) qui constitue le dossier de candidature. Pour être correctement renseigné, ce formulaire de candidature<sup>5</sup> exige de disposer des documents suivants :

- Un extrait du Registre de Commerce de l'entreprise
- Un extrait du Numéro d'Identification Fiscal (NIF)
- Une Attestation de l'octroi du label GWA+ au foyer concerné
- Les rapports de test certifiés par AER-Mali ou tout autre centre reconnu pour chaque foyer proposé
- Chiffres de vente des trois (03) dernières années, différenciés par ville
- Une preuve des prix de vente du foyer pendant les 3 dernières années (Factsheet du foyer - Un document signé sur l'honneur...)
- Une liste des points de vente et de service dans les villes concernées

<sup>4</sup> La réduction du taux est valable pour toute prolongation du contrat et tout nouveau contrat.

<sup>5</sup> Si une entreprise souhaite inscrire plusieurs modèles de foyers, elle doit remplir un formulaire par modèle de foyer. Cependant, un seul contrat par entreprise sera signé, qui peut contenir plusieurs modèles de foyers.

- Un plan d'action pour le développement du marché (prenant en compte la vente et le service après-vente) dans les villes de votre choix parmi celles proposées, y compris un plan d'investissement sur un horizon de 3 ans
- Une déclaration qu'aucun autre financement/subvention n'est reçu d'autres sources pour les mêmes services, y compris les crédits de carbone.

## E. Critères de qualification

SNV/EnDev analysera les dossiers reçus à trois niveaux :

- 1) L'éligibilité du dossier : c'est-à-dire la complétude et la pertinence des documents fournis
- 2) La qualité du dossier : c'est-à-dire le réalisme des objectifs en cohérence avec la situation de base de l'entreprise
- 3) Les vérifications nécessaires avec des acteurs du terrain

## F. Procédure de contractualisation

1) Basé sur les conclusions de l'analyse de SNV/EnDev, le dossier peut-être :

- **accepté** : Le dossier est accepté comme proposé par l'entreprise ; il sera alors traduit en un contrat entre les parties
- **accepté provisoirement** : Le dossier est accepté en principe, mais SNV/EnDev rentrera en contact avec l'entreprise pour améliorer la qualité du dossier (réalisme, durabilité du plan). Après accord mutuel, un contrat sera proposé à l'entreprise. En cas de non aboutissement des échanges/négociations pour un accord, le dossier sera considéré comme « *refusé* ».
- **refusé** : le dossier peut être refusé :
  - ✓ si les critères d'éligibilité évoqués au niveau des critères de qualification (complétude et pertinence des documents fournis) ne sont pas satisfaits
  - ✓ Si des erreurs graves, fondées et manifestement volontaires sont découvertes pendant les vérifications nécessaires (manipulations d'informations /données, déclarations volontairement tronquées, non conformes à la vérité, fraudes manifestes, etc)

2) Dans le contrat l'entreprise s'engage à tenir une base de données qui permet de vérifier la vente effective des foyers aux consommateurs finaux.