

Dossier d'Appel d'Offres

Recrutement d'un cabinet en Développement des affaires dans le domaine solaire hors-réseau et l'usage productif de l'énergie

Projet : EnDev Niger
PN : 14.2275.7-244.00
Période : Février 2025 – Novembre 2025

1. Contexte

Plus de 3 milliards de personnes n'ont pas accès à l'électricité ou aux technologies de cuisson propre. Cela a un impact dramatique sur la qualité de vie, l'environnement, la santé, l'éducation et les opportunités de revenus. EnDev est une initiative multi-acteurs mandaté par le Ministère fédéral allemand de la Coopération économique et du Développement (BMZ) et financé par l'Allemagne, les Pays-Bas, la Norvège et la Suisse. Il est coordonné par la Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) et le Netherlands Enterprise Agency (RVO). Depuis environ 20 ans le programme global « Energising Development (EnDev) » promeut l'accès durable aux services énergétiques modernes pour les ménages, les institutions sociales et les petites et moyennes entreprises des pays en développement d'Afrique, d'Asie et d'Amérique latine, favorisant une approche marchée, en renforçant les capacités du secteur public et privé et de la société civile, afin d'encourager un développement économique et social à la fois inclusif et sobre en carbone. EnDev contribue à la réalisation de l'Agenda 2030, en particulier de l'objectif de développement durable 7, et de l'Accord de Paris en agissant pour limiter l'élévation de la température moyenne de la planète à 1,5 °C. Depuis sa création, EnDev est devenu le programme d'assistance technique le plus reconnu à l'international dans le domaine de l'accès à une énergie durable. Son orientation sur les résultats soigneusement contrôlée et son engagement à atteindre des objectifs mondiaux quantifiés, le tout associé à une expertise technique de terrain et à une approche fondée sur les performances en font un programme unique en son genre. Un des points forts d'EnDev est sa proximité avec les besoins des bénéficiaires, illustrée par l'adoption d'une approche participative du développement des marchés. En fondant ses interventions sur les impacts et sur le point de vue des utilisateurs finaux, EnDev agit en faveur d'une amélioration continue du niveau des services énergétiques EnDev s'engage à participer à la transition du secteur de l'énergie, en adoptant une approche fondée sur le marché. Depuis Juillet 2023, le programme global EnDev a également lancé ses activités au Niger. La zone d'intervention d'EnDev couvre les régions de Maradi, Tahoua et Zinder. Les champs d'intervention d'EnDev Niger consistent de trois composantes principales:

- Promotion de l'énergie de cuisson propre
- Promotion de l'utilisation productive de l'énergie (PUE)
- Promotion de l'électricité solaire hors réseau, y inclut l'introduction d'un mécanisme de subvention pour faciliter l'accès à l'électricité pour la population plus vulnérable

2. Justification

L'économie du Niger est peu diversifiée et dépend fortement du secteur agricole, contribuant à près de 40 % de la croissance de son PIB. Cela rend le pays très vulnérable aux effets du changement climatique. Avec un taux de croissance annuel d'environ 3,7 %, la population du Niger connaît une croissance rapide et a dépassé les 26 000 000 d'habitants en 2022. Environ 96 % de la population, majoritairement rurale, est concentrée le long du fleuve Niger dans les régions méridionales de Dosso, Maradi, Tahoua, Tillabéry et Zinder. Le Niger est confronté à un niveau très élevé de pauvreté énergétique. Le taux d'accès à l'électricité au Niger (18,6%) est presque trois fois inférieur à la moyenne de l'Afrique subsaharienne (50,6%). Une disparité importante dans l'accès à l'électricité existe entre les zones rurales et urbaines. En milieu rural, où se trouve presque 80 % de la population, le taux d'accès à l'électricité est seulement 9,1%, alors que ce taux atteint 66 % pour la population urbaine. La pauvreté énergétique reste également disproportionnellement élevée dans les communes rurales accueillant des réfugiés et des déplacés internes. La stratégie nationale d'électrification (SNAE) envisage à atteindre un taux d'accès à l'électricité de 85% d'ici 2035 par l'extension du réseau national (85%), par des installations mini-réseaux (5%), et par la diffusion des produits solaires hors réseau (10%). La commercialisation, la vulgarisation et l'adoption des solutions solaires hors réseau au Niger rencontre de nombreux obstacles qui empêchent le développement durable du sous-secteur. Le marché solaire hors réseau peut être considéré comme naissant, même si le marché a connu une croissance ces dernières années. Actuellement plus de 75 entreprises solaires sont actives dans le sous-secteur. Approximativement 12 entreprises vendent des produits certifiés de qualité à un prix plus élevé comparé avec des produits de qualité inférieurs (non-certifié). A cet effet, le marché des produits solaires hors réseau est dominé par des produits de faible qualité, qui sont moins chers, mais avec une courte durée de vie. La fluctuation de ces produits a impacté négativement la confiance des utilisateurs finaux par rapport aux produits solaires. En plus, les chaînes de distributions dans les régions sont insuffisantes voire inexistantes et se limitent très souvent à Niamey ou dans certaines chefs de lieu dans des régions. Le manque des services-après-vente compromet l'utilisation et l'adaptation durables des systèmes solaires. Du côté demande, le faible pouvoir d'achat des consommateurs finaux surtout en milieu rural et la connaissance limités sur les avantages durables des systèmes solaires de qualité représente un obstacle majeur à la vulgarisation de ces solutions énergétiques.

3. Objectifs

3.1 Objectif global

L'objectif global de la présente prestation est d'appuyer **jusqu'à quinze (15)** entreprises solaires au Niger dans l'amélioration de leurs modèles commerciales pour renforcer la vulgarisation et la commercialisation des **systèmes solaires hors réseaux** et des **technologies pour l'usage productif de l'énergie (PUE)** dans des régions de Maradi, Zinder et Tahoua.

3.2 Objectif spécifique

De façon spécifique, le prestataire aura la mission de :

- Contribuer à l'analyse de la situation du marché solaire hors réseaux et PUE
- Conseiller le projet EnDev dans la conception et la réalisation des activités pour le développement durable du marché des technologies solaires hors-réseau et PUE
- Collaborer étroitement avec des autres collaborateurs impliqués dans le domaine agriculture (le côté demande pour les technologies PUE) pour développer des stratégies et des actions pour le développement durable du marché PUE
- Aligner les entreprises solaires à la stratégie et aux activités d'EnDev en terme du développement du marché solaire
- Développer conjointement avec des entreprises solaires des plans d'action marketing, logistique, communication, service après-vente etc. pour renforcer la commercialisation des technologies solaires hors-réseau et PUE dans des régions
- Mettre en place une stratégie et approche d'accompagnement adaptée aux besoins individuels de chaque entreprise (coaching)
- Dégager les problématiques spécifiques liées à la gestion administratives et techniques et trouver des solutions SMART
- Appuyer les entreprises dans l'introduction des modalités de paiement innovant adapté à la situation financière des clients potentiels
- Développer avec **au minimum quatre (04) entreprises solaires** impliquées dans la commercialisation des technologies PUE des **Business Plans**
- Assurer une bonne diffusion de la stratégie de communication d'EnDev dans les activités de communication des entreprises
- Appuyer le projet dans la sensibilisation des tontines au niveau des villages pour présenter les avantages d'investissement dans des technologies PUE
- Participer en étroite collaboration à l'orientation des entreprises solaires vers des fabricants des produits solaires de qualité

4. Résultats attendus

Au terme de cette mission il est attendu les résultats suivants :

- La chaîne et le canal de distribution des entreprises est amélioré en fonction des attentes du projet
- Le service après-vente dans le dernier kilomètre est assuré par les entreprises
- Les modalités de paiement innovant adaptés à la situation financière des clients potentiels dans des régions
- Différentes campagnes de sensibilisation tout en respectant le guide de sensibilisation d'EnDev sont réalisés par les entreprises
- Les partenariats entre les entreprises solaires et des agents technico-commercial dans des villages est mise en place
- La chaîne de distribution jusqu'au dernier kilomètre dans les chefs lieu de Bagaroua, Bangui, et Guidan-Roundji est mise en place
- Les groupements gérants des tontines dans les villages sont sensibilisés sur les opportunités d'un investissement dans des technologies PUE
- Les plans commerciaux des entreprises solaires sont alignés à l'appui technique offerte par EnDev

5. Durée et période du contrat

La mission se déroulera entre la période de **Février à Novembre 2025** pour une durée de (10) dix mois.

La prestation s'étend sur **75 jours au total** y compris **20 jours** de voyages dans les régions de Maradi, Zinder et Tahoua, répartie entre des experts requis, comme suit :

	Expert en Développement des affaires (chef de mission)	Expert en énergie	Total
HJ	50	25	75
Voyage	15	5	20

6. Livrables et Calendrier

Tous les livrables ainsi que les rapports doivent être remis en deux exemplaires papier et en version numérique par e-mail au format Word et PDF pour les rapports, et au format PPTX pour les présentations dans le délai indiqué (voir Tableau ci-dessous). Les documents

intermédiaires doivent être envoyés en version numérique à tout moment sur demande de l'équipe du projet EnDev

N	Livrables	Soumission version provisoire	Soumission version finale
1	Rapport de cadrage	Une (01) semaine après la signature du contrat	2 jours après réception des commentaires
2	Plan de coaching, y inclut une méthodologie détaillée	Deux (02) semaines après la signature du contrat	2 jours après réception des commentaires
3	Jusqu'au 15 Plans d'action marketing, logistique, distribution communication, service-après-vente pour chaque entreprise	Une (04) semaines après chaque collecte des données	2 jours après réception des commentaires
4	Développement des Business Plan pour minimum quatre entreprises dans le domaine de PUE	Huit (08) semaines après la validation du rapport de cadrage	2 jours après réception des commentaires
5	Rapport de coaching mensuel y inclus un tableau de bord de suivi des entreprises	Mensuellement à partir du début de coaching	5 jours après réception des commentaires

7. Lieu(x) d'exécution de la mission

La mission va se dérouler dans les régions avec des déplacements dans les départements/communes/villages des dites régions, comme suit :

- Niamey
- Tahoua
- Maradi
- Zinder

8. Profil du prestataire

Profil du prestataire :

- Au minimum quinze (15) ans d'expérience prouvée dans les services de consultance en « Business développement » pour les PME au Niger

- Au minimum dix (10) ans d'expérience prouvée dans le secteur de développement dans le domaine de l'énergie solaire
- Avoir le dispositif logistique pour réaliser cette mission
- Avoir le personnel suffisant et qualifié pour réaliser cette mission, voir chapitre 9

9. Qualifications, compétences et expériences requises

Expert en Développement des Affaires commerciaux (Chef de mission)

- Maîtrise, Master (BAC +5) universitaire dans un domaine pertinent, par exemple l'économie, l'entrepreneuriat, finance, l'administration des affaires, ou un domaine similaire
- Au moins quinze (15) ans d'expérience dans le développement des affaires pour les entreprises solaires dans le secteur solaire au Niger
- Au moins dix (10) ans d'expérience dans l'accompagnement des entreprises solaires au Niger
- Excellente maîtrise et expérience prouvée sur les technologies solaires hors réseau et l'usage productive de l'énergie dans le secteur agricole
 - Excellente maîtrise du Français
 - Bonne maîtrise de l'anglais est un atout

Expert(e) en énergie renouvelable hors réseau :

- Master (BAC +5) universitaire dans un domaine pertinent en ingénierie énergétique, énergies renouvelables, efficacité énergétique ou dans un domaine similaire.
- Au minimum dix (10) années d'expérience de travail dans le secteur de l'énergie, y compris des expériences dans le secteur solaire hors réseau et l'usage productif de l'énergie
 - Une excellente connaissance sur les services de paiement Pay-As-You-GO (PayGo) dans le domaine de l'énergie
 - Une excellente compréhension sur les spécifications techniques de produits solaires hors-réseau
 - Une excellente connaissance sur la certification de qualité pour les systèmes solaires, comme p.ex. VERASOL etc.
 - Excellente maîtrise du Français et des langues locales

10. Dossier de soumission

Les candidats sont invités à soumettre :

1. Une **offre financière** sera élaborée selon le modèle budgétaire proposé et prendra en compte toutes les dépenses nécessaires pour mener à bien la prestation
2. Une **offre technique** détaillée prenant en compte **au minimum** les aspects suivants :

1. Explication de la démarche méthodologique : Le soumissionnaire devra proposer une approche méthodologique claire, pertinente et couvrant tous les aspects de la mission. Il doit démontrer une bonne compréhension de la mission, la façon dont il exécutera avec succès les tâches requises, réalisera les livrables dans les délais et avec la qualité requise

2. Plan de travail : Le soumissionnaire doit fournir un plan de travail détaillé, exhaustif et cohérent avec la méthodologie proposée pour l'atteinte des objectifs de la mission dans les délais impartis. Ce plan précisera toutes les étapes nécessaires à la réalisation du programme, y compris toutes les tâches et les différents jalons. Il doit montrer l'interdépendance des tâches.

3. Plan de dotation personnel

4. CV prouvant les diplômes, expériences et compétences du prestataire dans le domaine