

Projet Régional d'Électrification Hors Réseau (ROGEP)

Sous-Composante 1B : Aide à l'entrepreneuriat

Conscient de l'importance stratégique de l'énergie dans la réalisation du développement durable, ECREEE met en œuvre le Projet Régional d'Électrification Hors Réseau (ROGEP) avec le soutien de la Banque mondiale et de son programme Lighting Africa. Le ROGEP vise à accroître l'accès à l'électricité en Afrique de l'Ouest et dans la région du Sahel à travers le déploiement de systèmes solaires autonomes (lampes solaires, systèmes solaires domestiques, pompes à eau solaires, moulins solaires, machines à coudre solaires, etc.). La Banque mondiale a mis à la disposition d'ECREEE une Avance de Préparation de Projet pour accélérer le processus. ECREEE a mis en place une Unité de Gestion de Projets (UGP) dont la mission est de discuter avec les différentes parties prenantes du projet et d'identifier les défis majeurs ainsi que les mesures de limitation des risques en faveur de la mise en place du marché de l'électrification hors réseau en Afrique de l'Ouest.

Le projet, dont le budget total est estimé à 200 millions de dollars américains, couvre 19 pays : le Bénin, le Burkina Faso, le Cap-Vert, la Côte d'Ivoire, la Gambie, le Ghana, la Guinée, la Guinée Bissau, le Liberia, le Mali, le Niger, le Nigeria, la Sierra Leone, le Sénégal, le Togo, le Cameroun, la République Centrafricaine, le Tchad et la Mauritanie.

Le ROGEP est constitué de 2 principales composantes, divisées en sous-composantes :

Composante 1 - Soutien au développement accéléré du marché régional

Sous-composante 1 A : Environnement favorable

Sous-composante 1 B : Aide à l'entrepreneuriat

Sous-composante 1 C : Dispositif de limitation des risques

Composante 2 - Accès au financement

Sous-composante 2 A : Appui au volet « offre » de la problématique du développement des marchés

Sous-composante 2 B : Appui au volet « demande » de la problématique du développement des marchés

La composante 1B fournit un soutien spécifique aux entreprises à travers tout leur cycle de développement (start-up, développement, croissance et maturité). Ce soutien sera ciblé en fonction des catégories générales d'entreprise suivantes :

Tableau 1. Catégorisation des entreprises

Niveaux	Stade de croissance	Description générale
Niveau 1	Start-up	<3 employés à temps plein (FTE) <300 SHS (systèmes solaires domestiques) ou <1500 lanternes vendu(e)s <100 000 dollars de chiffre d'affaires annuel N'a pas eu accès à un financement extérieur (à l'exception de prêts personnels) ; possède peut-être un compte bancaire professionnel
Niveau 2	Développement	3-25 employés à temps plein (FTE) 300-30 000 SHS (systèmes solaires domestiques) ou 1 500-50 000 lanternes vendu(e)s 100 000-3 millions de dollars de chiffre d'affaires annuel Possède un compte bancaire professionnel, peut-être un financement extérieur (ex. : crowdfunding)
Niveau 3	Croissance/Maturité	>25 employés à temps plein (FTE) >30 000 SHS (systèmes solaires domestiques) ou >50 000 lanternes vendu(e)s >3 millions de dollars de chiffre d'affaires Possède une ligne de crédit dans une banque et des états financiers (éventuellement audités), levant probablement des capitaux ou d'autres financements extérieurs

Remarque : Les entreprises existantes qui opèrent dans des secteurs autres que le secteur de l'énergie solaire sont catégorisées en fonction du nombre d'employés à temps plein et du chiffre d'affaires, plutôt que du nombre de systèmes solaires vendus.

L'aide à l'entrepreneuriat comprend à la fois une assistance technique et financière pour les entreprises :

Type d'entreprise (Stade)	Intervention d'assistance technique	Intervention de financement
Niveau 1 (Start-up)	Formation à l'entrepreneuriat et à la gestion de l'entreprise	Subventions de contrepartie
Niveau 2 (Développement)	Soutien personnalisé au développement accéléré de l'entreprise	Subventions remboursables Fonds de co-investissement
Niveau 3 (Croissance/Maturité)	Aide à l'expansion dans l'industrie solaire pour les entreprises actuellement spécialisées dans les systèmes non solaires	S.O. (traité dans le cadre des composantes 1C et 2)

Les interventions d'assistance technique financées dans le cadre de la composante 1B visent à améliorer la capacité, les compétences et l'expertise des entreprises, tandis que les interventions financières ont

pour objectif de contribuer à la croissance des entreprises et de faciliter la création de leurs antécédents d'accès aux services de financement, augmentant ainsi leur bancabilité, et au final leur durabilité.

Le dispositif d'aide à l'entrepreneuriat sera coordonné avec le système de certification de la CEDEAO pour les installateurs/techniciens photovoltaïques et s'inscrira dans le cadre de la Facilité de la CEDEAO pour le secteur privé dans les énergies renouvelables et de l'efficacité énergétique, piloté par ECREEE avec succès depuis 2015.

Le soutien du ROGEP aura pour objectif de supprimer les obstacles au développement du marché et d'attirer de nouveaux acteurs sur le marché des systèmes solaires autonomes. La conception du projet permettra d'éviter la subvention d'activités que les grandes entreprises peuvent financer elles-mêmes. L'objectif du dispositif d'aide à l'entrepreneuriat dans le cadre de la composante 1B est d'attirer les grandes entreprises spécialisées dans l'énergie solaire sur le marché ouest-africain, d'attirer les entreprises existantes et bien établies en dehors du marché des systèmes solaires en les incitant à se lancer dans la distribution de services d'électrification à travers des systèmes solaires autonomes, et soutenir les entrepreneurs locaux en les aidant à créer des structures assurant la fourniture d'électricité pour garantir un accès universel à l'électricité dans les pays cibles du ROGEP.

INTERVENTION D'ASSISTANCE TECHNIQUE

Formation à l'entrepreneuriat et à la gestion de l'entreprise

Une formation à l'entrepreneuriat et à la gestion de l'entreprise sera proposée à travers l'ensemble des pays cibles du ROGEP aux entreprises de niveau 1 et de niveau 2 (entreprises au stade du démarrage ou de développement) spécialisées dans les systèmes solaires autonomes. Ceci renforcera les programmes de formation existants fournis par ECREEE à plus de 100 entreprises à travers la région entre 2015 et 2018. Le programme de formation dans le cadre du ROGEP devrait soutenir les prestataires de services nationaux déjà opérationnels afin de renforcer leur portefeuille d'activités en incluant des programmes de formation axés sur les systèmes solaires autonomes. De plus, un concours et un atelier sur les business plans seront organisés chaque année au niveau régional.

Les activités au niveau national commenceront par l'identification d'un réseau d'organisations ayant déjà la capacité de soutenir les entrepreneurs et dispenser des programmes de formation en gestion. Ce réseau comprendra des incubateurs et accélérateurs d'entreprises, ainsi que des organisations d'aide à l'entrepreneuriat, comme 2iE au Burkina Faso, CTIC Dakar au Sénégal, ou encore le Ghana Climate Innovation Center. ECREEE supervisera une formation ciblée sur les programmes destinés aux formateurs afin que les organisations partenaires puissent être en mesure, à leur tour, de fournir au secteur de l'énergie solaire des informations spécifiques. ECREEE supervisera également la création d'un réseau régional d'organisations visant à promouvoir l'actualisation continue des connaissances et l'échange d'expérience, la création des supports de formation nécessaires, ainsi que l'assistance technique et le renforcement permanent des capacités des organisations pendant toute la période de mise en œuvre du ROGEP. Un ou plusieurs cabinet(s) d'expert(s) peuvent être engagés pour fournir cette assistance. La capacité existante au sein des incubateurs et prestataires de formation au niveau national étant à différents niveaux, un soutien financier peut être nécessaire dans certains cas pour compléter leurs propres ressources des partenaires.

Les activités de formation à l'entrepreneuriat et à la gestion de l'entreprise sont les suivantes :

- Cours de formation
- Incubation au niveau national
- Concours et atelier annuels régionaux sur les business plans

Chaque partenaire de formation national assurera des formations régulières (par exemple, semestrielles) sur une période de 2 à 3 jours qui seront ouvertes à une large communauté d'entrepreneurs et d'entreprises qui seraient intéressés par les formations dans chaque pays. La formation au niveau national portera sur des sujets tels que : les activités commerciales possibles dans l'industrie de l'énergie solaire, les aspects techniques des produits solaires domestiques ou utilisés à des fins productives et le marketing, le financement des entreprises spécialisées dans le solaire, et les aspects juridiques et règlementaires du secteur de l'énergie solaire.

De plus, les formations peuvent intégrer une formation d'initiative personnelle centrée sur les compétences générales non-tangibles nécessaires aux entrepreneurs pour réussir à relever les défis de développement qui transcendent les frontières naturelles et à développer les marchés. Ce type de formation a fait preuve de succès dans le cadre d'un programme évalué récemment au Togo.¹

Chaque partenaire de formation national maintiendra une campagne de sensibilisation permanente visant à créer une communauté d'entrepreneurs et d'entreprises du secteur de l'énergie solaire dans chaque pays qui constituera les participants aux programmes de formation. Il est prévu que chaque partenaire national fournit une formation à environ 25 entreprises chaque année.

En outre, les partenaires nationaux seront encouragés à accompagner quelques-uns des entrepreneurs et start-ups les plus prometteurs dans le cadre d'une incubation. Le ROGEP procurera un financement partiel aux partenaires nationaux afin de les soutenir dans le processus d'incubation, qui sera complété par les propres ressources du partenaire. Chaque partenaire national travaillera au développement et à la transformation de ces clients en entreprises rentables et les aidera à accéder finalement à des financements provenant du ROGEP et/ou d'autres sources. Il est prévu que chaque partenaire national incube environ 10 entreprises chaque année en fournissant des conseils d'ordre juridique, entrepreneurial et commercial, tandis que le soutien apporté sur les questions techniques sera coordonné avec le système de certification de la CEDEAO pour les installateurs/techniciens photovoltaïques.

L'approche du ROGEP consistant à établir un partenariat avec des prestataires de services nationaux déjà opérationnels afin de leur permettre d'inclure des formations spécifiques à l'industrie solaire dans leur portefeuille devrait aboutir à un moyen rentable d'atteindre un nombre important d'entreprises tout en assurant la durabilité de l'intervention même après la phase de mise en œuvre du ROGEP.

¹ <https://blogs.worldbank.org/africacan/a-better-way-to-train-small-business-owners-using-psychology-to-teach-personal-initiative>

La composante financera également un concours et un atelier annuels régionaux sur les business plans sur les systèmes solaires autonomes. Cela comprendra les éléments suivants : campagne régionale de mobilisation et de sensibilisation, appel à candidature et processus de sélection, atelier régional d'une semaine pour 60 entreprises sélectionnées (subdivisé en 3 ateliers sous-régionaux pour faciliter les interactions et les discussions), assistance technique de suivi pour 20 des meilleures entreprises participantes, et un « pitch-event » pour les 10 premières entreprises au Forum Régional de la CEDEAO sur les Énergies Renouvelables avec une petite récompense (moins de 5 000 dollars) pour les 3 premières entreprises.

Les critères d'éligibilité pour les différentes activités de formation à l'entrepreneuriat et à la gestion d'entreprise sont les suivantes :

- Sessions de formation : ouvertes à tous, gratuites pour tous, avec prise en charge des coûts pour certains participants ruraux/pauvres.
- Incubation au niveau national : entreprise enregistrée localement, processus de candidature/d'examen géré par les incubateurs avec le soutien du PIU du ROGEP.
- Concours et atelier annuels régionaux sur les business plans : sélection basée sur un business plan ou un plan de projet ; chaque entrepreneur/propriétaire d'entreprise doit être citoyen d'un pays du ROGEP ou avoir une entreprise enregistrée localement.

Soutien personnalisé au développement accéléré de l'entreprise

Les entreprises au stade du développement (« Niveau 2 ») – celles ayant dépassé le stade du démarrage mais qui se développent encore et ré-adoptent leur modèle économique, adaptent leurs technologies, et finalisent leurs stratégies de marketing de produits – se verront offertes un soutien personnalisé au développement accéléré de l'entreprise dans le cadre du ROGEP. Il s'agira d'un soutien hautement spécialisé et personnalisé fourni via un réseau d'incubateurs et d'accélérateurs d'entreprises dans les pays du ROGEP. Le contenu comprendra une assistance « hautement personnalisée » visant à affiner les stratégies commerciales et les modèles économiques, un encadrement de la part d'entrepreneurs et investisseurs expérimentés, des conseils en matière de transactions et une facilitation des investissements, et un soutien sur le plan du développement des technologies et des produits. Ce soutien devrait durer environ 9 à 12 mois pour chaque entreprise participante. Pour bénéficier de ce soutien, les entreprises s'inscriront en continu via une application en ligne gérée par ECREEE, qui identifiera alors l'organisation partenaire capable d'apporter le soutien approprié.

Un prospecteur sera engagé pour rechercher et attirer les profils d'entreprises de niveau 2 et de niveau 3 dans des cas précis où le ROGEP peut leur apporter une complémentarité.

Les entreprises qui reçoivent le soutien personnalisé au développement seront invitées à participer à un forum sur l'investissement organisé pendant le Forum Annuel de la CEDEAO sur les Énergies Renouvelables (ESEF). Ce forum comprendra une activité B2B qui permettra aux entreprises de différents pays d'interagir. Les entreprises participantes seront invitées à présenter leurs activités à des investisseurs potentiels et tisser des relations B2B avec les acteurs économiques présents.

Le ROGEP financera les coûts associés à ce soutien personnalisé au développement accéléré de l'entreprise.

Les critères d'éligibilité au soutien personnalisé au développement accéléré de l'entreprise sont les suivants :

- Développement d'entreprise : Entreprise enregistrée localement, « Niveau 2 » (entreprise au stade du développement)

Facilitation à la pénétration du marché de l'énergie solaire

Les entreprises locales qui prospèrent dans des secteurs autres que celui de l'énergie solaire représentent un fort potentiel de nouveaux arrivants dans l'industrie des systèmes solaires autonomes. Il s'agit par exemple des entreprises des secteurs tels que l'approvisionnement agricole, l'industrie agroalimentaire, la distribution, ou autres domaines qui exigent des chaînes de distribution locale performantes et des capacités opérationnelles similaires qui pourraient être transférées à l'industrie de l'énergie solaire. Dans la plupart des cas, il s'agira de grandes entreprises existantes (Niveau 2 ou Niveau 3) qui peuvent accéder à des financements mais qui n'ont peut-être pas le savoir-faire ou qui ne sont pas informées des possibilités de se développer dans le marché des produits solaires autonomes.

Le ROGEP prévoit des initiatives destinées à sensibiliser ces entreprises et à leur apporter l'assistance technique spécifique nécessaire quant aux possibilités d'étendre leur activité au secteur de l'énergie solaire. ECREEE adoptera une approche proactive pour attirer de telles entreprises. Un prospecteur sera engagé pour rechercher et attirer ces profils d'entreprises de niveau 2 et de niveau 3 dans des cas précis où le ROGEP peut leur apporter une complémentarité (à savoir une contribution autre que la subvention de ce que les grandes entreprises peuvent assurer elles-mêmes).

Les critères d'éligibilité à la facilitation à la pénétration du marché de l'énergie solaire sont les suivants :

- Facilitation à la pénétration du marché de l'énergie solaire : Entreprise locale de Niveau 2 (par exemple, les grossistes) ou de Niveau 3 (par exemple, les multinationales, les opérateurs historiques) seulement si le ROGEP peut apporter une complémentarité ou une plus-value.

INTERVENTION DE FINANCEMENT

Subventions de contrepartie

Dans le but de soutenir l'entrée de nouvelles entreprises dans le secteur de l'énergie solaire et le développement de produits et de modèles économiques nécessaire aux jeunes entreprises, des subventions de contrepartie seront accordées à des entreprises qui démarrent (« Niveau 1 »). Ce financement pourra atteindre 25 000 dollars et sera destiné à aider ces entrepreneurs à concrétiser leurs idées dans des activités viables ou à développer et tester leurs produits sur le marché. Chaque entreprise qui reçoit une subvention doit apporter une certaine contribution de contrepartie en espèces pour montrer son propre engagement dans l'activité. Les subventions seront accordées par étape à des entreprises éligibles sélectionnées sur concours et leur utilisation sera limitée à des activités éligibles spécifiques définies lors de la mise en œuvre du projet.

Les entreprises de « Niveau 2 » qui sont opérationnelles dans la région et qui sont intéressées par l'extension de leurs activités dans un autre pays du ROGEP peuvent aussi recevoir une subvention de contrepartie.

Subventions remboursables

Les subventions remboursables seront destinées aux entreprises en stade de développement (« Niveau 2 ») qui ont besoin de jusqu'à 250 000 dollars pour commercialiser leurs produits, étendre leurs activités, ou entreprendre des activités similaires d'entreprise en stade de développement. Les subventions remboursables seront accordées à de faibles taux d'intérêt aux entreprises qui en feront la demande et qui seront sélectionnées, et n'exigeront pas de garantie car beaucoup d'entreprises en stade de développement du secteur de l'énergie solaire n'ont pas de garantie importante. Les entreprises devront rembourser ces subventions au bout d'un certain nombre d'années défini lors de la mise en œuvre du projet. Les entreprises qui continueront d'exister rembourseront par conséquent leurs prêts. Les entreprises qui feront faillite ne seront pas tenues de rembourser. D'autres programmes qui accordent ces types de subventions, tels que ceux exécutés par l'Africa Enterprise Challenge Fund (AECF), seront utilisés comme modèles lors de la conception et de la mise en œuvre du programme de subventions remboursables. Le ROGEP sera également coordonné avec de tels programmes lorsqu'ils offrent des financements similaires pour le solaire dans les pays cibles du ROGEP.²

Fonds de co-investissement

Les fonds de co-investissement seront destinés aux entreprises en stade de développement (« Niveau 2 ») qui mobilisent des capitaux pour l'extension de leurs activités dans les marchés des pays cibles du ROGEP. Le ROGEP accordera un financement de 250 000 à 500 000 dollars à ces entreprises dans le cadre d'une plus grande levée de fonds. Ces subventions seront accordées en même temps que l'investissement de tierce partie (actionnariat, ou semi-actionnariat en général). L'octroi de fonds de co-investissement peut inciter des entreprises et des investisseurs à étendre leurs activités dans les marchés des pays du ROGEP qui, autrement, seraient considérés comme trop risqués. Cela permet aussi au ROGEP de s'appuyer sur une due-diligence plus pointue de la part d'investisseurs privés pendant leur processus d'évaluation des contrats. Ce programme sera inspiré d'un projet réussi de la Banque Mondiale dans les Caraïbes accordant des fonds de co-investissement similaires.³ Il s'inspirera également des programmes similaires de fonds de co-investissement tels que le GSMA Ecosystem Accelerator Innovation Fund.⁴

Le tableau 2 ci-dessous fournit des informations supplémentaires sur le potentiel modèle des différentes subventions accordées dans le cadre de la composante 1B, notamment les critères de ciblage, d'éligibilité et de contrepartie requise.

² Voir, par exemple « SIDA signs a five year agreement with the AECF to fund SMEs in the Renewable Energy sub-sector in Seven African Countries » sur <https://www.aecfafrica.org/node/139> et « USADF to Fund U.S.\$3 Million Access to Energy in Nigeria » sur http://allafrica.com/stories/201712130566.html?aa_source=nwsltr-energy-en

³ Voir page 42 pour une description du programme Caribbean Angel Investment (Programme d'investissement par des business angels dans les Caraïbes) :

<https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/26324/113906->

WhatsHappeningintheMissingMiddleLessonsinSMEFinancing-29-3-2017-14-20-24.pdf

⁴ Consulter la page Web <https://www.gsma.com/mobilefordevelopment/programmes/ecosystem-accelerator/eainnovationfund>

Tableau 2. Directives de mise en œuvre relatives à différentes subventions d'aide à l'entrepreneuriat dans le cadre du ROGEP

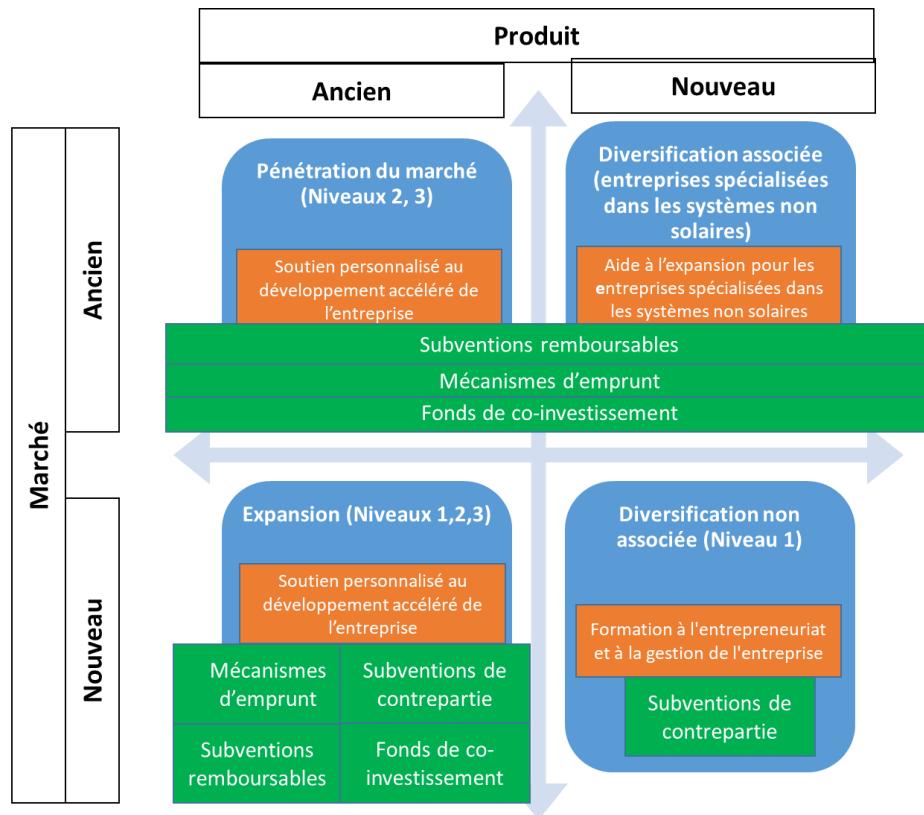
	Subventions de contrepartie	Subventions remboursables	Fonds de co-investissement
Objectif	Soutenir le développement du modèle économique et concordance produit-marché	Démontrer la viabilité du modèle économique Capitaliser l'entreprise	Réduire le risque d'investisseurs privés dans les marchés des pays du ROGEP
	Faciliter l'accès à l'investissement supplémentaire	Faciliter l'accès à l'investissement supplémentaire	Faciliter l'accès à l'investissement supplémentaire
Critères d'éligibilité	Entreprise de Niveau 1 ou Niveau 2 enregistrée localement	Entreprise de Niveau 2 enregistrée localement	Entreprise de Niveau 2 enregistrée localement
Critères de sélection	Extension dans un même pays (Niveau 1) ou inter-pays (Niveau 1 ou 2), développement de l'entreprise	Augmentation Complémentarité (nécessite un financement ROGEP)	Étendre l'activité dans une nouvelle région ou un nouveau pays ou augmenter les opérations (Niveau 2)
	Complémentarité (nécessite un financement ROGEP)		Doit correspondre aux nouveaux fonds qui sont levés (et non antérieur) Complémentarité (nécessite un financement ROGEP)
Utilisation éligible des fonds	Étape importante basée sur un budget et des dépenses convenus (et pas seulement pour le stock), payé directement par l'UGP	Étape importante basée sur un budget et des dépenses convenus, payé directement par l'UGP Produits et installateurs certifiés (le cas échéant)	Doit être dépensé sur une ligne budgétaire éligible, versé sous forme de subvention et déclaré avec des reçus Produits et installateurs certifiés (le cas échéant)
	Produits et installateurs certifiés (le cas échéant)		
Valeur de la subvention	Jusqu'à 25 000 dollars	Jusqu'à 250 000 dollars	de 250 000 à 500 000 dollars
Ratio de contrepartie	25 % de contrepartie en espèces (1 entreprise: 4 ROGEP) exigé de l'entreprise	Aucun (remboursable)	3 fonds propres: 1 ROGEP (75 %:25 %), révisé en fonction de la demande Doit provenir d'un investisseur institutionnel qualifié (fonds enregistré ou société d'investissement), la qualification commençant en phase de préparation

Sélection des prestataires de services	Le bénéficiaire choisit, avec l'aide du responsable des subventions	Le bénéficiaire choisit, avec l'aide du responsable des subventions	Le bénéficiaire choisit
Rapport avec l'assistance technique	Assistance dans l'affinement de la demande, du budget, des étapes importantes, et assistance pour atteindre les objectifs	Assistance dans l'affinement de la demande, du budget, des étapes importantes, et assistance pour atteindre ces objectifs	Subventions de préparation à l'investissement pouvant atteindre 20 000 dollars disponibles suite à la diligence initiale de la part de l'investisseur, proviennent des fonds de co-investissement
Comment promouvoir un impact durable ?	Associé à une assistance technique et à un environnement favorable Faciliter l'accès à l'investissement supplémentaire	Associé à une assistance technique et à un environnement favorable Faciliter l'accès à l'investissement supplémentaire	Associé à une assistance technique et à un environnement favorable Attirer les investisseurs dans les marchés des pays du ROGEP
Procédure de demande et de décaissement	En continu (FIFO)	En continu (FIFO)	En continu (jusqu'au décaissement complet) Demande conjointe de l'entreprise et de l'investisseur Décaissé et versé directement à l'entreprise
Campagne de marketing et de communication	Campagne de sensibilisation proactive	Campagne de sensibilisation proactive et recherche d'entreprises pertinentes	Recherche proactive d'entreprises pertinentes, engagement avec les investisseurs à pré-qualifier, et mise en relation par ECREEE
Flexibilité du système	Permettre au responsable des subventions de répéter et d'améliorer l'offre sur la base de l'analyse de la demande	Permettre au responsable des subventions de répéter et d'améliorer l'offre sur la base de l'analyse de la demande	Permettre des changements/de la flexibilité en particulier sur le ratio de contrepartie, mais de façon modérée afin de ne pas troubler les investisseurs et retarder les affaires
Synergies avec le reste du ROGEP	Faciliter les échanges à travers le ROGEP par le biais des modalités de mise en œuvre	Faciliter les échanges à travers le ROGEP par le biais des modalités de mise en œuvre	Assurer la liaison avec les FI en charge des mécanismes d'emprunt
Indicateurs M&E	<ul style="list-style-type: none"> • Croissance du chiffre d'affaires • Nombre de vente 	<ul style="list-style-type: none"> • Croissance du chiffre d'affaires 	<ul style="list-style-type: none"> • Investissements supplémentaires mobilisés dans

	<ul style="list-style-type: none"> • Accessibilité des offres de produits • Accès au financement supplémentaire • Impacts sur les ménages (ex. : accès à l'énergie) • Emplois créés • Concurrence accrue du marché 	<ul style="list-style-type: none"> • Nombre de vente • Accessibilité des offres de produits • Accès au financement supplémentaire /bancabilité • Impacts sur les ménages (ex. : accès à l'énergie) • Emplois créés • Concurrence accrue du marché 	<ul style="list-style-type: none"> • Accès au financement supplémentaire /bancabilité des entreprises • Croissance du chiffre d'affaires • Nombre de vente • Accessibilité des offres de produits • Impacts sur les ménages (ex. : accès à l'énergie) • Emplois créés • Concurrence accrue du marché
Plusieurs récompenses possibles ?	Oui, mais nette complémentarité ou manque d'options de financement supplémentaire	Oui, mais nette complémentarité ou manque d'options de financement supplémentaire	Oui, mais nette complémentarité ou manque d'options de financement supplémentaire

L'assistance technique et les services de financement prévus couvrent l'ensemble des entreprises qui opèrent sur le marché des systèmes solaires autonomes, anciens modèles comme nouveaux, et travaillent dans la région, en tant qu'ancien ou nouveau marché, tel qu'illustré dans la figure A ci-dessous.

Figure A.



De plus, ils couvrent l'ensemble de la croissance des entreprises, du Niveau 1 au Niveau 3, tel qu'illustré dans la figure B.

Figure B.

