



FOND POUR LA CUISSON PROPRE EN HAITI

APPEL A MANIFESTATION D'INTERET

CLEAN COOKING ALLIANCE

La Clean Cooking Alliance (« l'Alliance ») travaille mondialement avec un réseau de partenaires pour établir une industrie inclusive qui rend la cuisson propre accessible aux trois milliards de personnes qui en sont dépourvus au quotidien. Fondée en 2010, l'Alliance promeut la demande du consommateur, mobilise des investissements pour construire un pipeline d'entreprises de tailles variables tout en encourageant un environnement propice qui permet au secteur de s'épanouir. La cuisson propre transforme les vies en améliorant la santé, en protégeant le climat et l'environnement, en capacitant les femmes et en aidant les consommateurs à économiser du temps et de l'argent.

FOND POUR LA CUISSON PROPRE EN HAITI

Le Fond pour la Cuisson Propre en Haïti, dit le « Programme », est une composante essentielle du Projet de Marché des Réchauds et des Énergies Propres en Haïti qui vise à développer un marché durable pour les réchauds et les énergies propres en Haïti. Le Programme fournira une assistance financière et technique pour aider à la croissance d'entreprises de cuisson propre en Haïti. Il peut financer les dépenses en capital et/ou en fond de roulement ou être utilisé pour renforcer la capacité interne d'entreprises impliquées dans la conception, la production, la distribution ou la vente en détail de réchauds, de combustibles, ou de biens et services connexes. Il pourrait y avoir un financement supplémentaire disponible pour des utilisations spécifiques comme la certification des actifs en carbone, la recherche et le développement de produit, l'élaboration de prototypes et de tests, le financement de projets pilotes pour le consommateur, et l'intégration de solutions sensibles en matière de genre pour la croissance commerciale.

CRITERES D'ELIGIBILITE

Le Fond pour la Cuisson Propre en Haïti est ouvert aux entreprises qui :

- Fabriquent, distribuent ou vendent en détail des réchauds ou des combustibles sur une base commerciale en Haïti ;
- Opèrent un modèle d'affaires qui inclut la vente aux ménages ;
- Sont structurées comme entreprise ou entité à but non-lucratif enregistrée et fonctionnant en Haïti ; ex : pas une administration gouvernementale ;
- Ont élaboré un plan de croissance ;
- Ont un flux de liquidité positif et sont rentables ou démontrent clairement qu'elles sont sur cette voie ;
- Ont des états financiers audités à l'externe ou s'engagent à soumettre des états financiers audités dans les six (6) mois qui suivent le décaissement de la subvention ;
- S'engagent à utiliser le financement pour des activités stratégiques et destinées à augmenter la croissance et la pérennité de l'entreprise ; et
- S'engagent à faire des tests sponsorisés par l'Alliance sur les réchauds, conformément au standard du ISO 19867-1 dans un laboratoire recommandé dans les trois (3) mois



qui suivent le décaissement de la subvention ou testent les produits combustibles comme il faut ;

Le Programme est également ouvert aux entreprises qui :

- Sont enregistrées dans d'autres pays avec des opérations en dehors d'Haïti, et sont intéressées à pénétrer le marché haïtien ou à établir un partenariat avec une entité haïtienne locale pour fabriquer, distribuer ou détailler des solutions de cuisson propre en Haïti sur une base commerciale.

DETAILS DU PROGRAMME

- **Type de soutien** : le financement sera fourni pour utilisation par les bénéficiaires, soit pour leurs propres dépenses ou pour acquérir une assistance technique externe. Le type d'assistance sera déterminé par les exigences établies entre l'Alliance et l'entreprise et soumis à l'approbation du Comité d'Assistance Technique (CAT) du programme.
- **Montant** : Le montant des subventions individuelles variera entre USD 25,000.00 – USD 250,000.00. Le financement pour les entreprises qui se proposent de faire des évaluations de faisabilité sera limité à un plafond de USD 50,000.00. Il y aura aussi la possibilité d'un financement de suivi allant jusqu'à USD 300,000.00, disponible aux entreprises qui démontrent un potentiel de croissance après la première tranche de financement.
- **Contribution de contrepartie** : le Programme donnera la préférence aux entreprises qui peuvent fournir des fonds de contrepartie pour un minimum de 50% du montant reçu du programme à contribuer par l'entreprise. Ainsi, les bénéficiaires devront soumettre une proportion d'investissement au financement du programme de 1 : 2. Les fonds de contrepartie peuvent provenir de retenues sur les bénéfices, de fonds propres, de dettes, de subventions et contributions d'organisations partenaires. Le financement peut se faire sous forme d'espèces, de contributions équivalant à des espèces, ou de contributions en nature. Les exemples de contributions équivalant aux espèces peuvent inclure sans pour autant être limitées aux salaires du personnel, aux frais de location couverts en partie par l'entreprise, etc. Des exemples de contribution en nature peuvent inclure sans pour autant être limités au temps de management, à l'assistance technique, à l'outillage et aux équipements, etc. Les contributions en nature peuvent aller jusqu'à un maximum de 50% du total des fonds de contrepartie.
- **Utilisation du financement** : Le financement peut être utilisé à des fins diverses selon les exigences de l'entreprise, incluant les dépenses en capitaux et le fond de roulement. Il peut aussi soutenir les besoins du bénéficiaire en augmentation de capacité et en assistance technique. Les entreprises peuvent énumérer les multiples utilisations des fonds et seront encouragées à considérer les catégories suivantes entre autres :
 1. Amélioration de la stratégie de marketing et de vente et son efficacité, incluant la formation du personnel et l'amélioration des approches au marketing et aux ventes ;
 2. Réalisation de projets pilote ou extension de programmes liés au financement du consommateur ;
 3. Développement de nouveaux produits par la Recherche & le Développement, amélioration de la conception et de la production de produits existants, ou de produits pilote;
 4. Elaboration, amélioration et modélisation des stratégies commerciales et d'approches proactives au marché ;



5. Mise en place ou affinement de systèmes informatiques de gestion pour améliorer les processus commerciaux ;
6. Dépenses en capital incluant l'achat d'équipements, etc. ;
7. Certification crédit-carbone comme pour Gold Standard for Global Goals.

Pour les entreprises intéressées à pénétrer le marché haïtien ou à former des partenariats en Haïti, un financement allant jusqu'à USD 50,000.00 sera rendu disponible pour :

1. Réaliser des évaluations de faisabilité ou des pilotes pour jauger la disposition du marché pour leurs biens et services ;
2. Explorer les opportunités de partenariat pour fabriquer ou distribuer leurs produits.

Si une entreprise désire proposer une utilisation de la subvention ou une assistance technique qui ne fait pas partie des catégories susmentionnées, ces demandes seront examinées au cas par cas. Les entreprises peuvent énumérer des utilisations multiples des fonds.

- **Ressources additionnelles** : Le Projet de Marché des Réchauds et des Energies Propres en Haïti inclura des financements et des ressources supplémentaires disponibles aux entreprises aux fins ci-dessous, outre les utilisations selon ce Programme, dont :
 1. **L'intégration du genre dans les modèles d'affaires** : vu que la mise à profit des perspectives de genre et des solutions commerciales sensibles au genre peuvent maximiser la croissance d'une entreprise tout en optimisant son impact. Le projet travaillera avec les entreprises pour élaborer un plan d'action incluant le genre selon l'état de croissance de l'entreprise et leur fournira une formation en analyse en genre de la chaîne de valeur.
 2. **Une plateforme de commerce électronique pour la diaspora haïtienne** : pour le marketing visant la diaspora, le projet formera un partenariat avec une plateforme de commerce électronique qui cible la diaspora haïtienne. L'Alliance travaillera avec les sociétés dévouées à la cuisine en Haïti afin d'inclure leurs produits sur la plateforme.
« La plateforme » aidera les entreprises à capturer le marché unique où la diaspora achète des produits pour leurs amis et leurs familles en Haïti.

CRITERES DE SELECTION

Les entreprises seront jugées selon divers critères dont la faisabilité de la proposition, le potentiel de croissance, l'innovation du modèle d'affaires, la performance et la qualité du produit et l'intégration de la dimension genre. Les plans de croissance raisonnables et réalisables seront évalués plus favorablement que ceux qui sont trop ambitieux.

PROCESSUS DE SELECTION

Pour assurer l'élaboration de plans d'affaires de haute qualité et crédibles, et pour permettre aux compagnies de participer sans investir des ressources substantielles à l'étape initiale, le processus de soumission se fera en deux (2) phases comme ci-après décrit :

- **Phase 1 : phase d'informations initiales**
Il sera demandé aux entreprises de déposer une brève demande pour assurer qu'ils respectent les critères d'éligibilité du Programme. La demande doit inclure les matériels existants dont des détails comme le modèle d'affaires, l'équipe de management, les



états financiers, l'utilisation proposée des fonds et l'assistance technique, etc. (Ci-après décrit).

- **Phase 2 : proposition détaillée et diligence raisonnable**

Sur la base d'une évaluation de la demande initiale, les entreprises préapprouvées seront invitées à soumettre une proposition détaillée. Les entreprises seront totalement responsables de leur plan d'affaires, incluant leur conception et leur élaboration. Cependant, durant la phase de proposition détaillée, les entreprises pourront consulter l'Alliance pour réactions et recommandations.

Diligence raisonnable :

Le personnel de l'Alliance fera diligence raisonnable et détaillée de même qu'une tierce partie externe dans le processus d'évaluation. La diligence raisonnable peut inclure un aspect légal, financier, commercial et une diligence spécifique en matière de genre. Le processus d'évaluation peut inclure des visites de site, des entrevues avec le management, le personnel, les clients et un examen de la documentation financière et légale.

CALENDRIER DE LA PROCEDURE DE SELECTION :

<u>Ouverture de l'appel à manifestation d'intérêt :</u>	15 janvier 2020
<u>Information webinar (en anglais et en créole) :</u>	29 janvier 2020
<u>Délai de soumission de l'appel :</u>	9 février 2020
<u>Entreprises préapprouvées invitées à soumettre des propositions complètes :</u>	24 février 2020
<u>Délai de soumission des propositions complètes :</u>	15 mars 2020
<u>Diligence raisonnable :</u>	mars/avril 2020
<u>Notification des soumissionnaires choisis :</u>	mai 2020

DETAILS DE LA SOUMISSION

Le processus initial de soumission sera ouvert à partir du 15 janvier 2020, et **les soumissions sont dues au plus tard le 9 février 2020 à 6 :00 PM EDT** par courriel. Il est demandé aux entreprises de rendre les documents suivants à investment@cleancookingalliance.org:

1. Plan d'affaires existant qui donne une idée générale de l'entreprise, du produit, du modèle commercial, du plan de croissance, de l'équipe de management et de l'utilisation proposée du financement (maximum cinq (5) pages) ;
2. Historique financier incluant le compte des résultats, le bilan, le flux des liquidités, etc. ;
3. N'importe quelle documentation actualisée de levée de fonds/d'investisseurs ex : brève présentation PowerPoint, plan d'affaires, selon leur disponibilité ;
4. Détails ou résumé des projections financières futures, selon leur disponibilité.