ENERGY

MARKETING AU BAS DE LA PYRAMIDE

2 MAI 2018, FRIBOURG

upowa POWER PEOPLE NOW

ANTENNA FOUNDATION

ENERGY

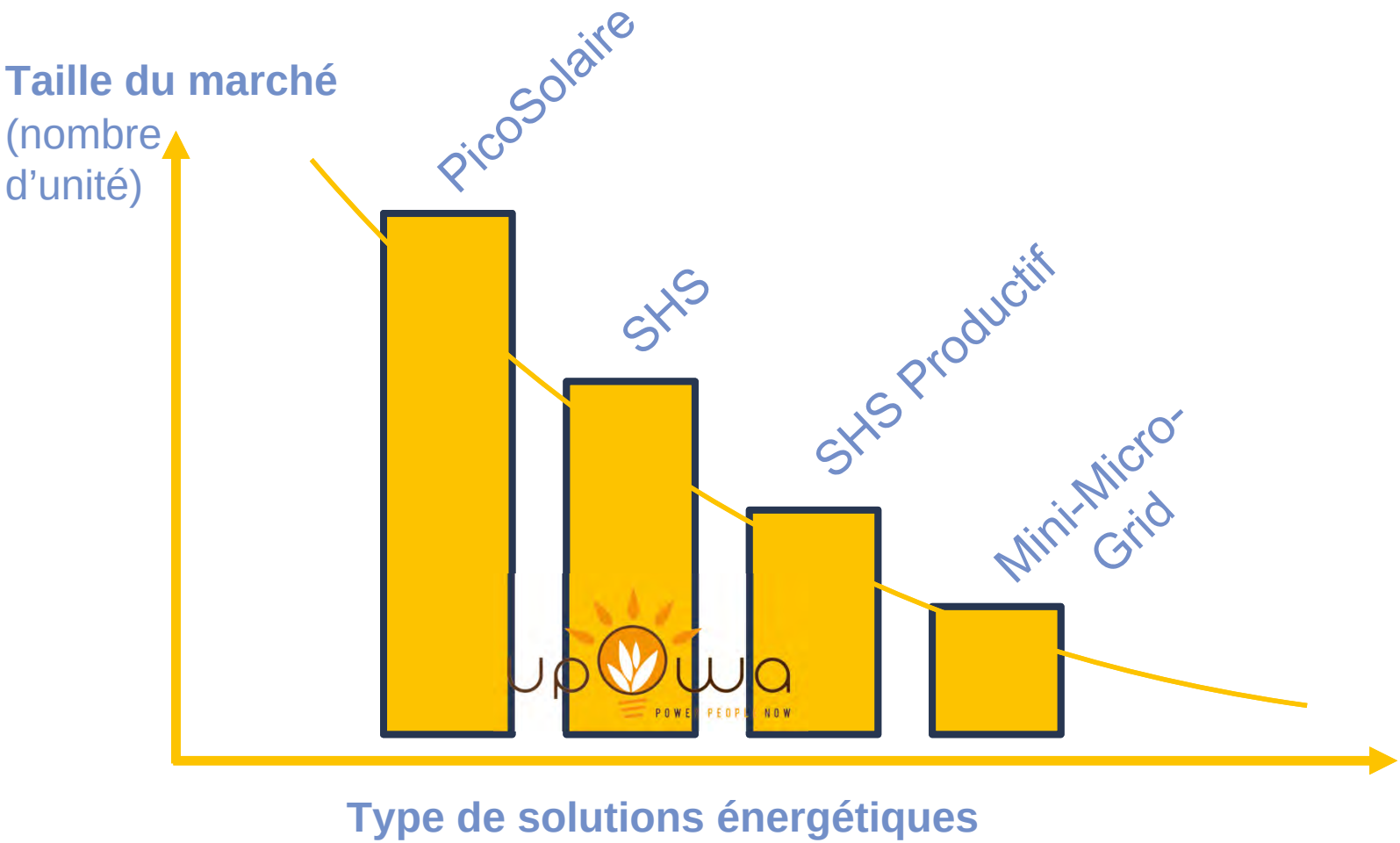
Colas MAULOUBIER Directeur de la formation,
Responsable des partenariats
upOwa CAMEROUN

2 MAI 2018, FRIBOURG

upOwa POWER PEOPLE NOW

ANTENNA FOUNDATION

UN VASTE MARCHE HORS RESEAU



LE MODELE UPOWA

PRODUIT	SHS 10 Watts 4 éclairages et 2 recharges
SERVICE & PAIEMENT	SAV en boutique
	RENT-TO-OWN sur 18 mois avec 10% d'acompte
	PAIEMENT MOBILE et CODE
DISTRIBUTION	VENDEURS LOCAUX FORMES B2C

UN SOLAR-HOME-SYSTEM

Acompte
13 000 FCFA
puis
6500 FCFA/mois

- **3 lampes + chargeurs téléphones**
- Maintenance boutique gratuite
- Garantie de **2 ans**
- Assistance téléphonique 7/7
- **Crédit 18 mois : 130 000 FCFA**

RENT-TO-OWN : UN MICRO-CREDIT EN PREPAIEMENT MOBILE

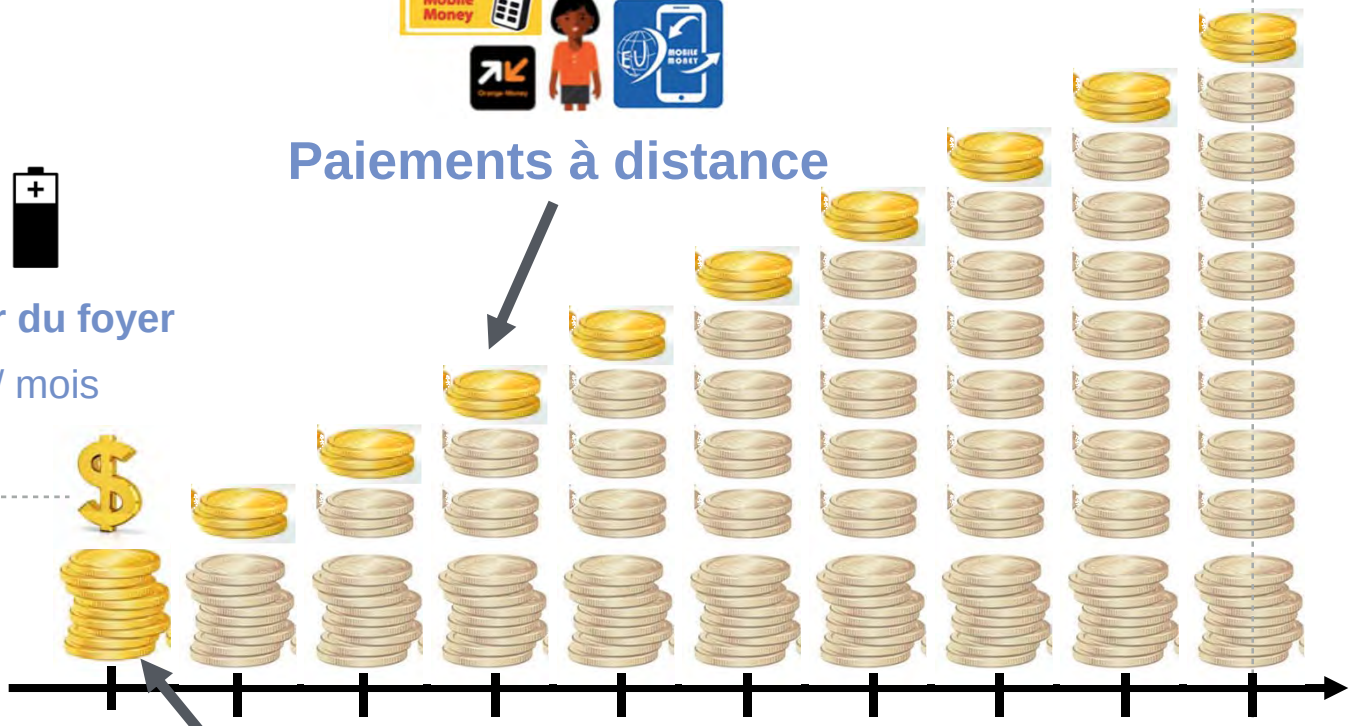
La capacité à payer du foyer

4000 à 20 000 Fcfa / mois

7 à 25 USD / mois

Paiements à distance

Valeur totale du SHS

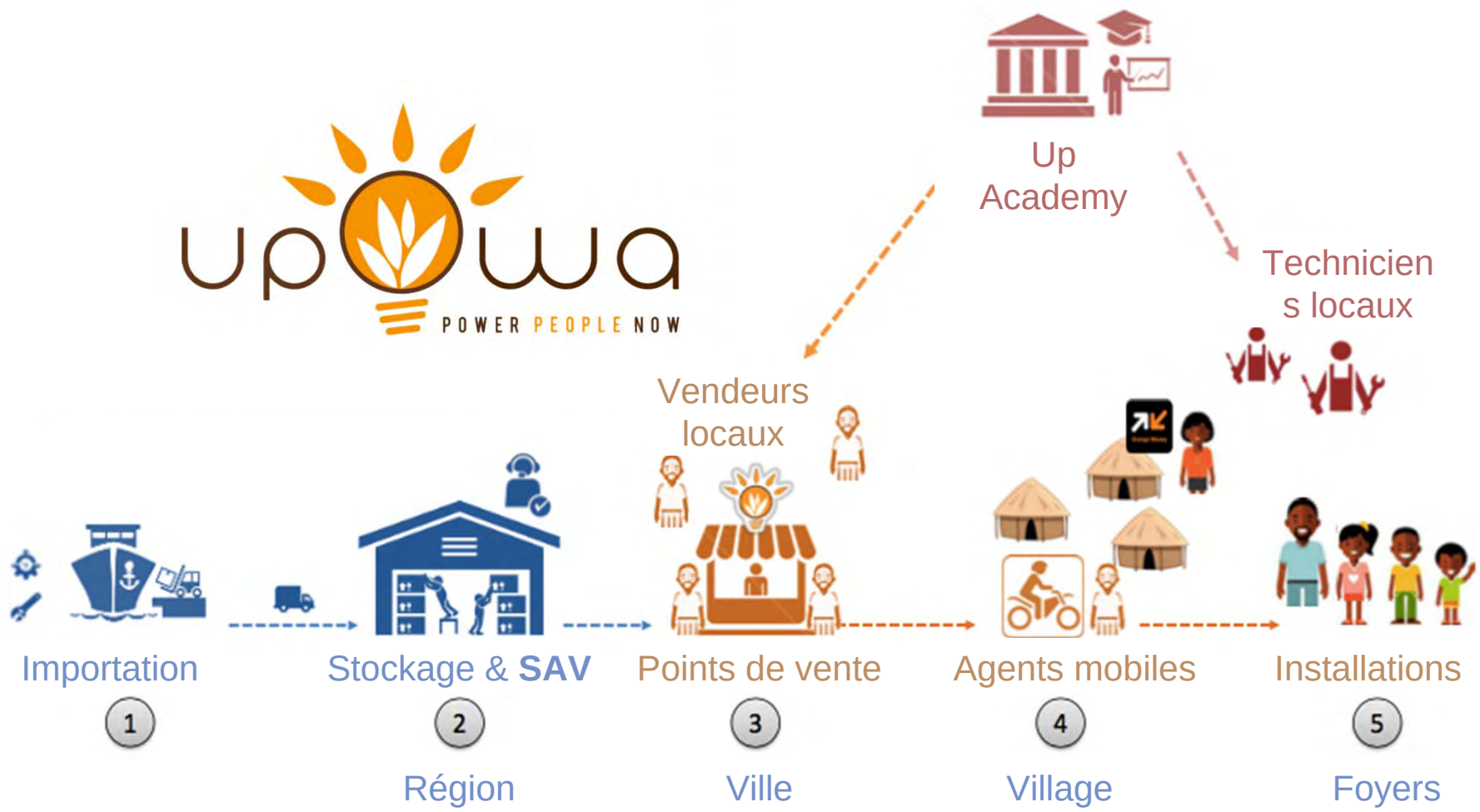


Acompte 10%

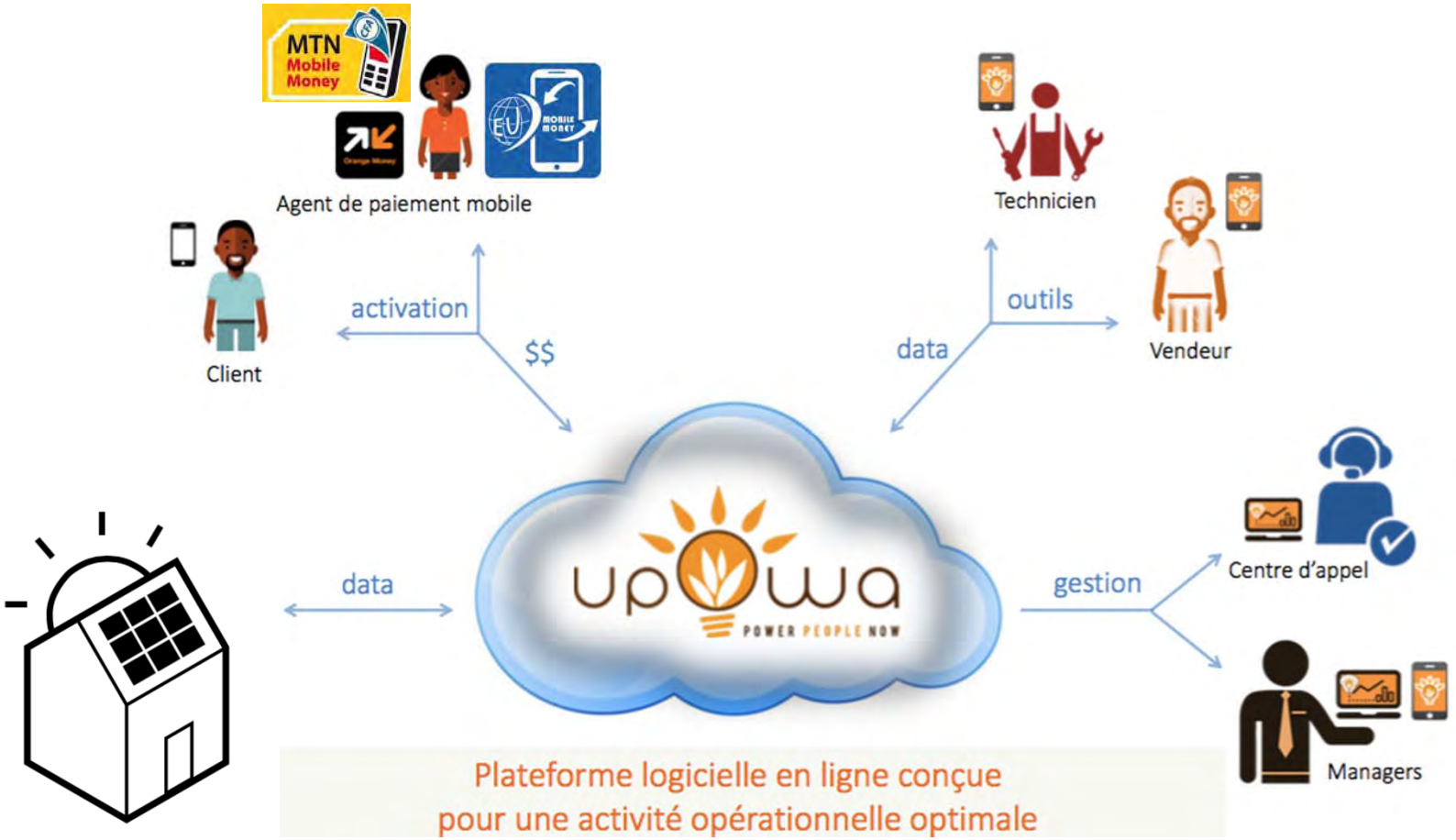
18+2 mois max

VENDEURS LOCAUX FORMES B2C

LE PARCOURS PRODUITS

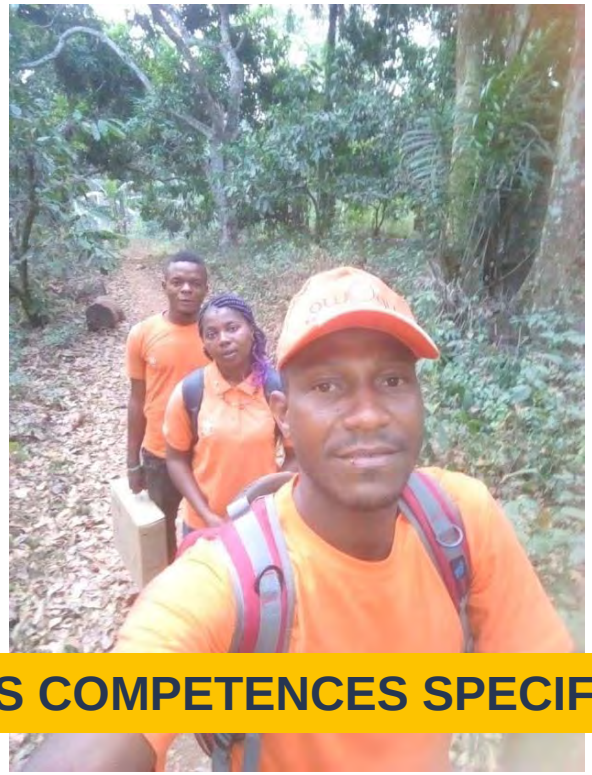


UN LOGICIEL DE GESTION DES OPERATIONS



NOS PRINCIPALES EXPERIENCES

LA DISTRIBUTION EN ZONE RURALE EST COMPLEXE ET COUTEUSE



LES COMPETENCES SPECIFIQUES MANQUENT LOCALEMENT

NOS PRINCIPALES EXPERIENCES

L’UTILISATION DU MOBILE-MONEY EST FAIBLE AU CAMEROUN

LES PRODUITS DE FAIBLE QUALITE SAPENT L’IMAGE DU SHS PAYG

NOS RESULTATS EN MAI 2018 *depuis juillet 2016*

1655 Foyers équipés

Rythme de vente mensuel au Q1 2018 = **150 / mois**

15 000 Transactions mobiles depuis juillet 2016

94 SHS désinstallés

92 % cash perçu / cash attendu

15 personnes formées / mois

Revenu moyen : 60158 fcfa / foyer / mois

300 fcfa / pers / jour → **BOP**

ENERGY

Joel JEANLOZ Project Management & Business Development,
Energy Program
FONDATION ANTENNA

2 MAI 2018, FRIBOURG

upowa POWER PEOPLE NOW

ANTENNA FOUNDATION

RÉSUMÉ

- **Fondation Antenna** Technologies pour les plus démunis

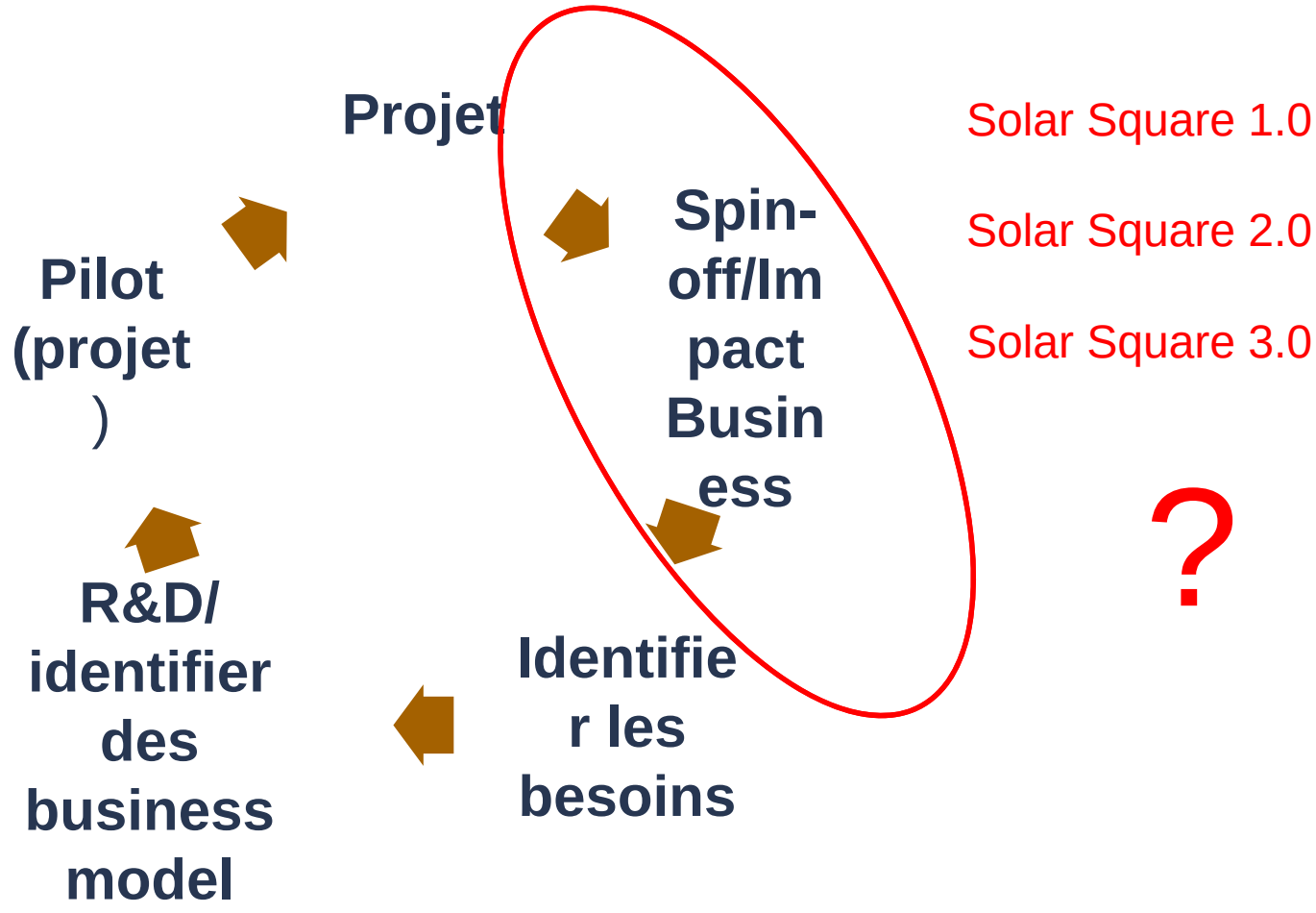
- **«Solar Square»** distribution des kits solaires en zones rurales

- **Challenge**
- Disponibilité et accessibilité
- Cameroun: mobile money

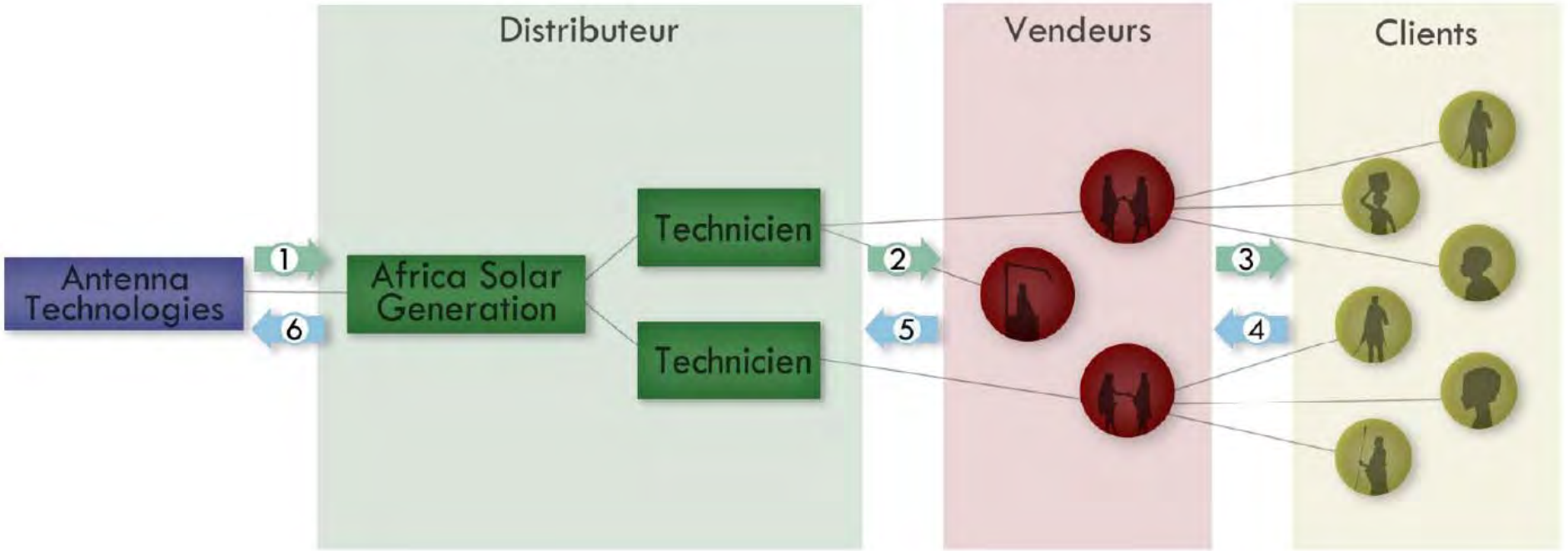
→ Système «PAYG» (pay-as-you-go) -> intermédiaire (pas client final)

→ Test de plusieurs modèle économique

MARKETING À LA BASE DE LA PYRAMIDE



SOLAR SQUARE 1.0: RETAIL MODEL



SSQ1: RETAIL MODEL

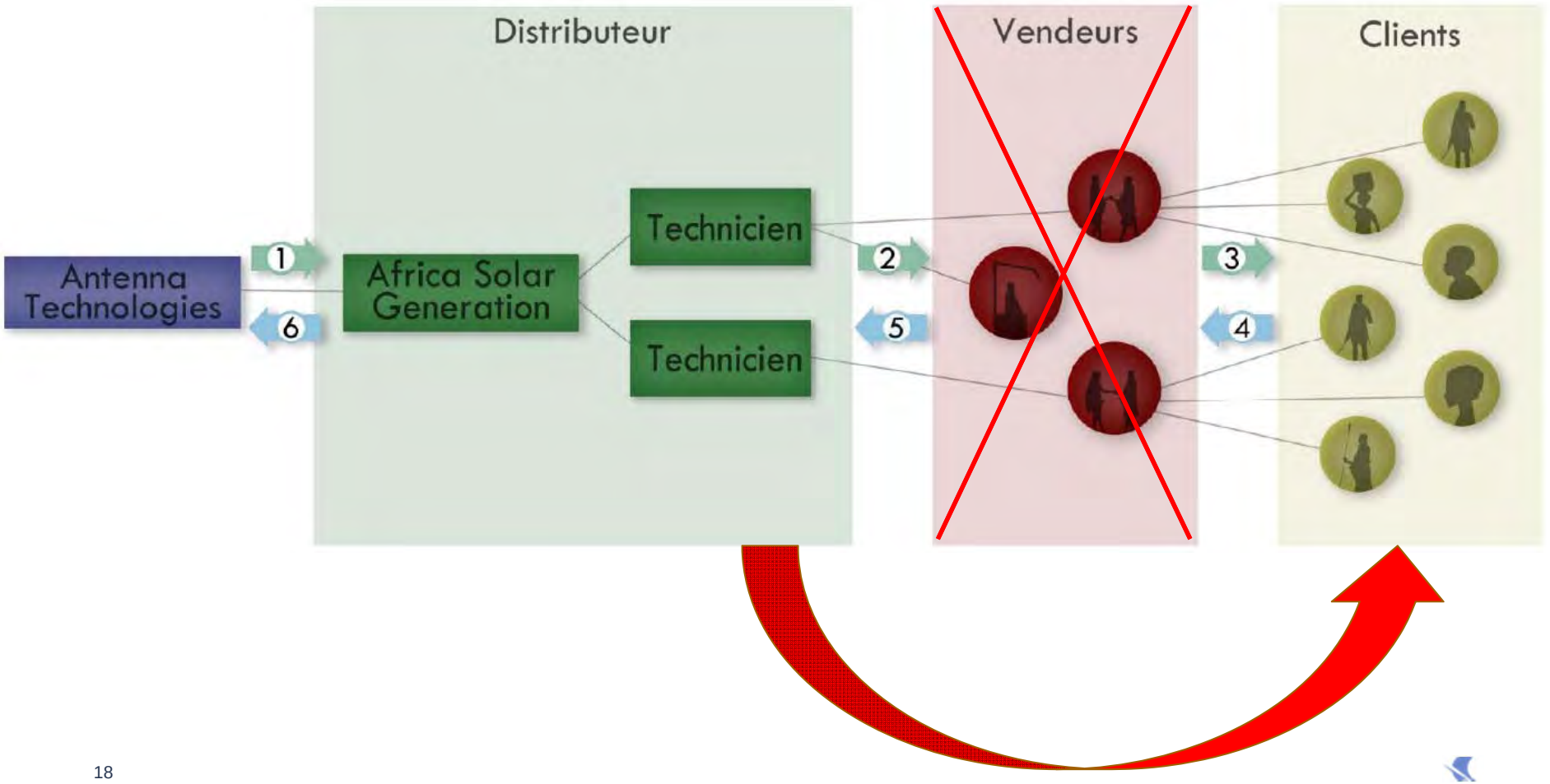
+

- Promotion permanente
- Stock décentralisé
- Proximité du client
- Service après-vente
- Coût prévisible

-

- Formation permanente
- Gestion des processus
- Responsabilité decentralisée
- Communication difficile

SOLAR SQUARE 2.0: DOOR-TO-DOOR



SSQ 2: DOOR-TO-DOOR

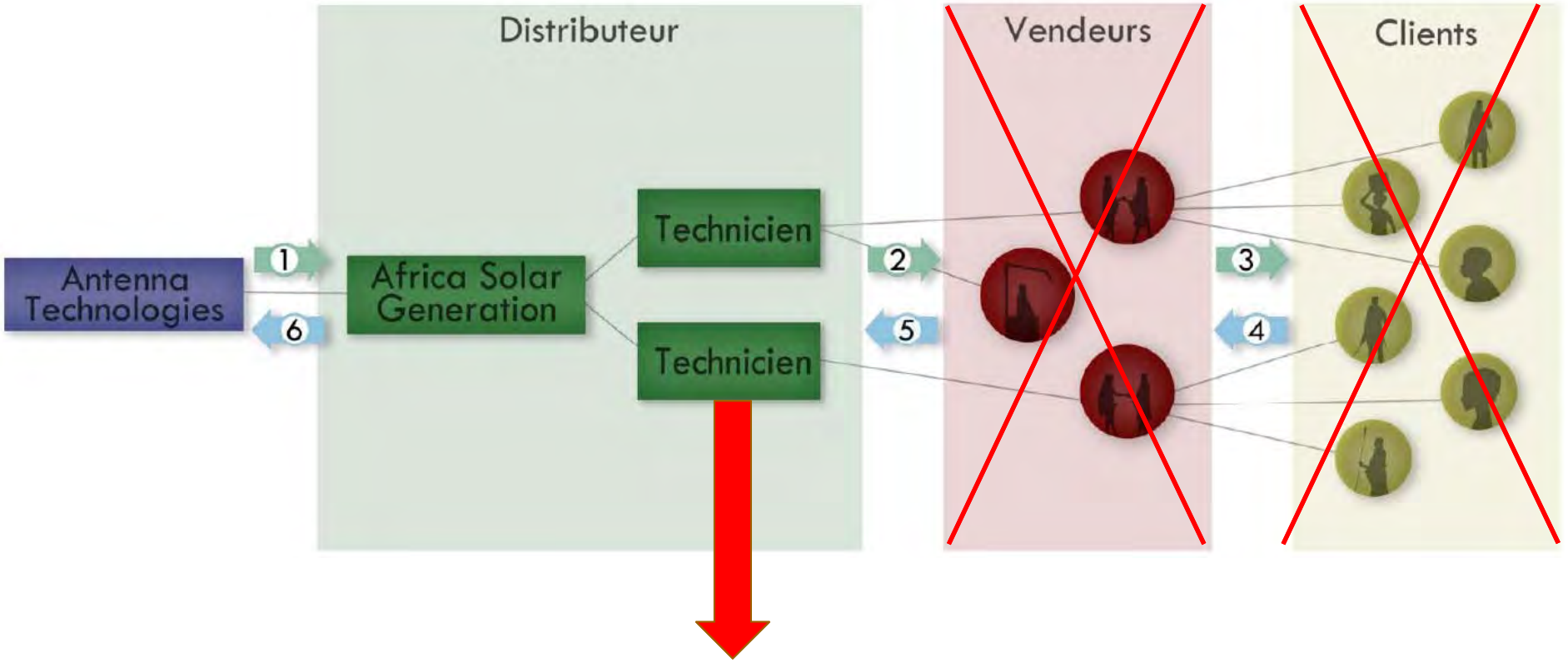
+

- + de ventes
- - de formation
- Vente d'autres produits
- Responsabilité centralisée
- Processus plus facile
- Communication facile
- Up- et Cross-Selling plus facile

-

- Promotion compliquée
- Logistique compliquée
- Coût imprévisible
- Modèle coûteux

SOLAR SQUARE 3.0: COOPÉRATIVES



Contrats avec des coopératives de cacao

SSQ 3: COOPÉRATIVES

+

- + de ventes
- - de formation
- Vente d'autres produits
- Responsabilité centralisée
- Processus plus facile
- Communication facile
- Modèle profitable
- Up- et Cross-Selling plus facile

–

- Difficile de trouver des coopératives
- Gros risque

ENERGY

MARKETING AU BAS DE LA PYRAMIDE

MERCI

2 MAI 2018, FRIBOURG

upowa POWER PEOPLE NOW

ANTENNA FOUNDATION