Programme BipBop & Opérateurs Telecom

Développer & diffuser des solutions d'accès à l'énergie auprès des populations du bas de la pyramide des revenus.

Dakar 7-8 novembre 2013



Schneider Electric - le spécialiste mondial de la gestion de l'énergie

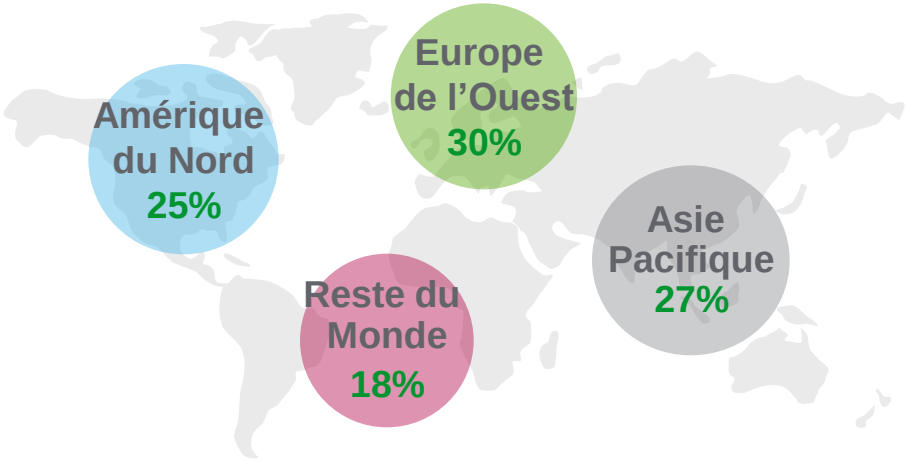
24
Milliards d'euros de CA en 2012

41
% du CA réalisé dans les nouvelles économies

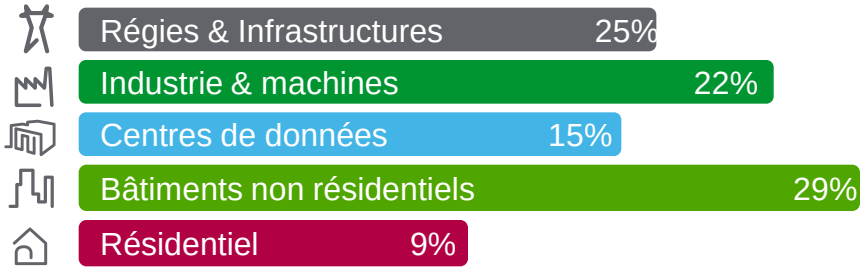
140000+
Collaborateurs dans +100 pays

4-5%
du CA consacré à la R&D

Des géographies équilibrées – CA 2012



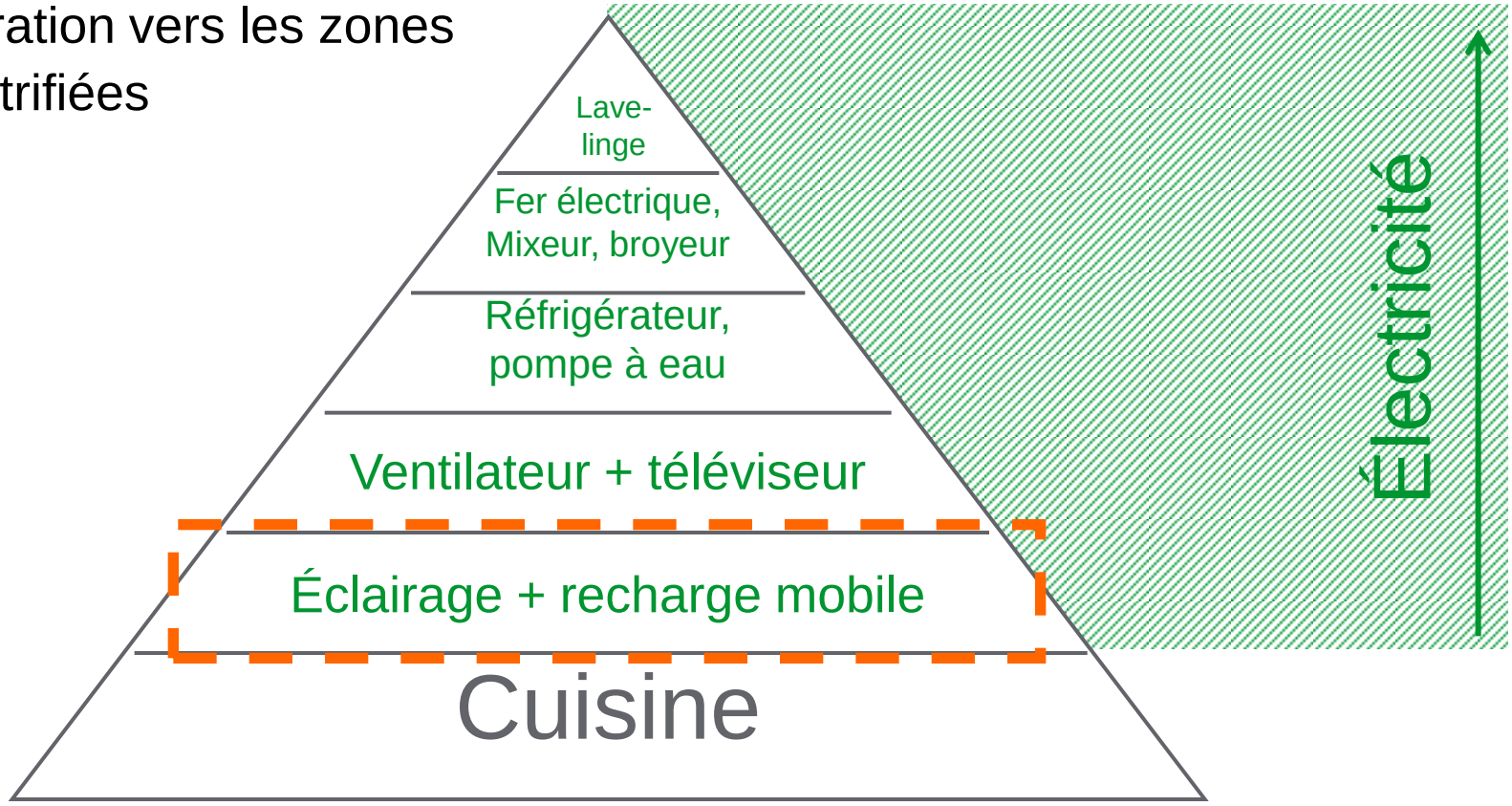
Des marchés finaux diversifiés – CA 2012



Constat

Le défaut d'accès à l'énergie est lourd de conséquences

- Santé
- Développement économique
- Dommages écologiques
- Migration vers les zones électrifiées



L’accès à l’énergie permet un développement économique par :

⇒ **L’amélioration des réseaux de communication**

⇒ L’amélioration et le développement des circuits de transformation

⇒ La possibilité de travail nocturne

⇒ La création de modèle de micro-entreprenariat au sein des villages

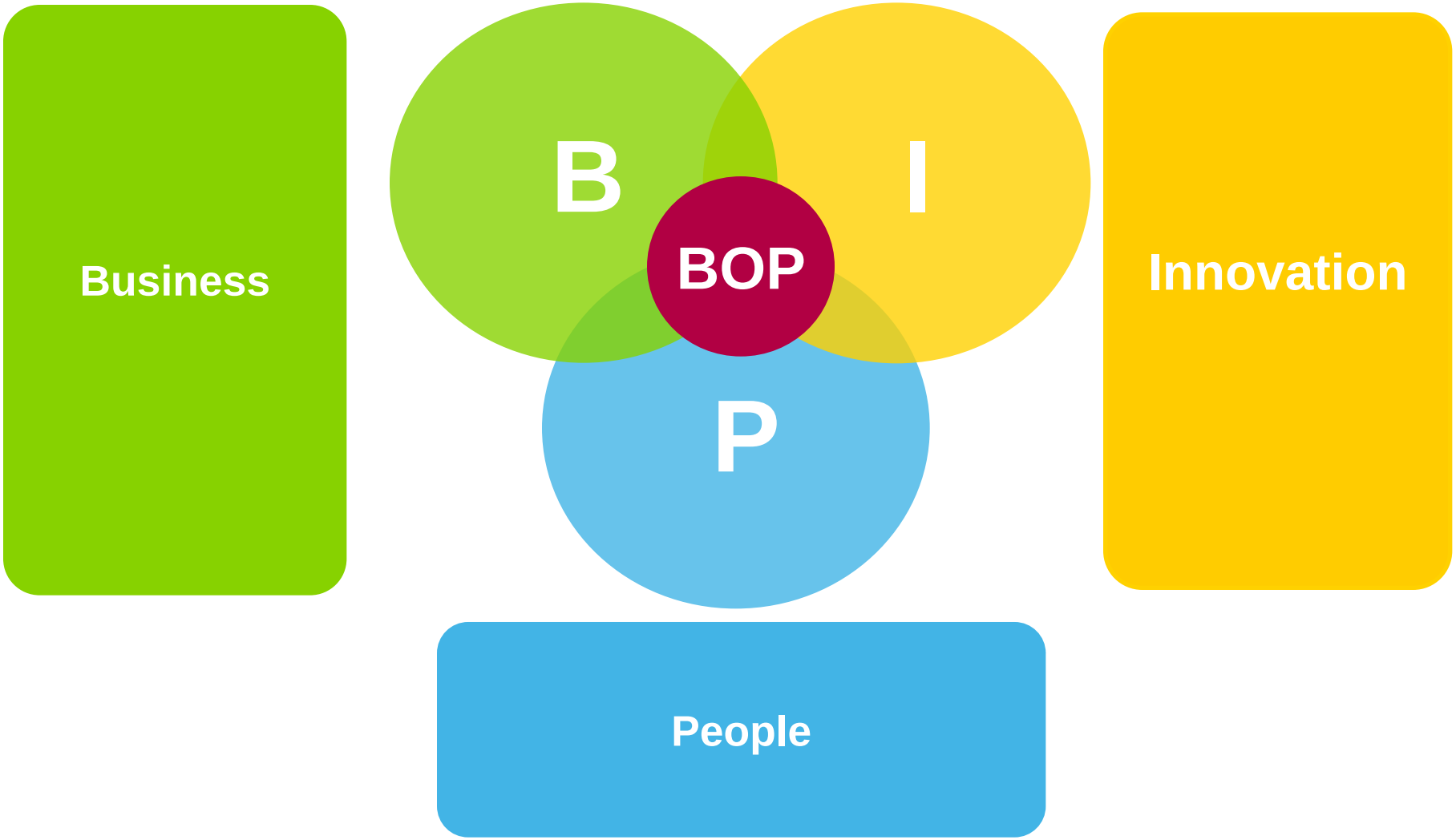






BipBop – Des solutions existent

Promouvoir le développement à travers des initiatives combinées dans un même territoire



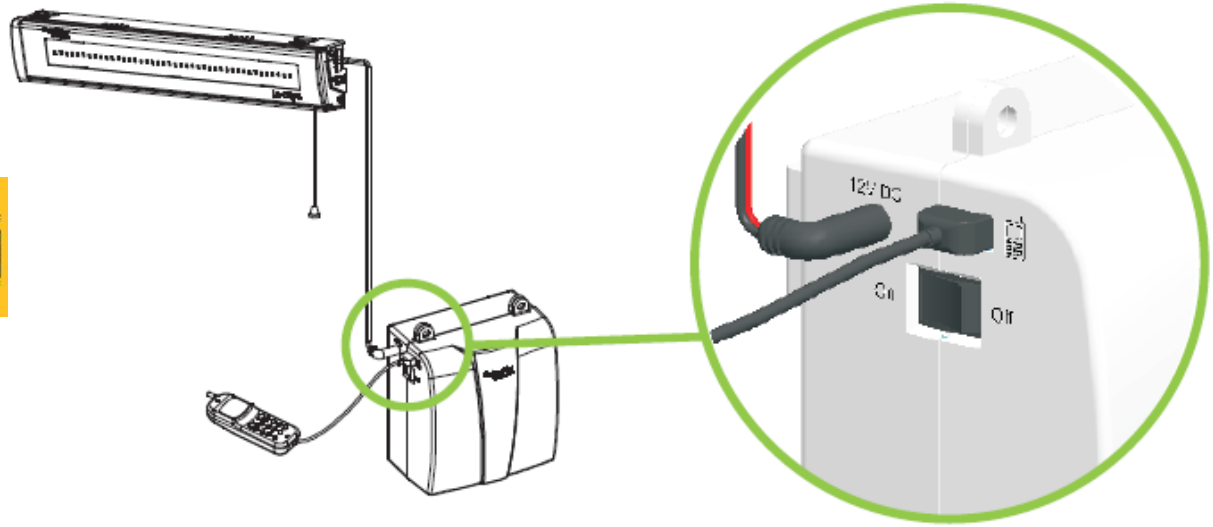
Ninon Tollard – Schneider Electric – Programme BipBop – Novembre 2013

Une approche produits : un éclairage de qualité, fiable et économique

Les lampes In-diya : 2,5 ou 5W à 100lm/watt







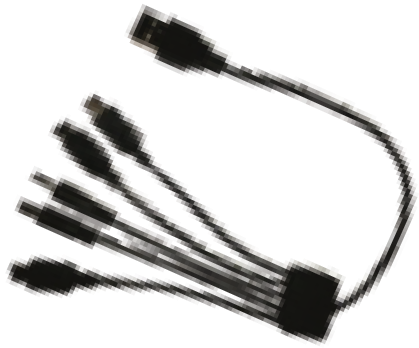
LIGHTING AFRICA
Catalyzing Markets for Modern Lighting
AN INNOVATION OF IFC International Finance Corporation

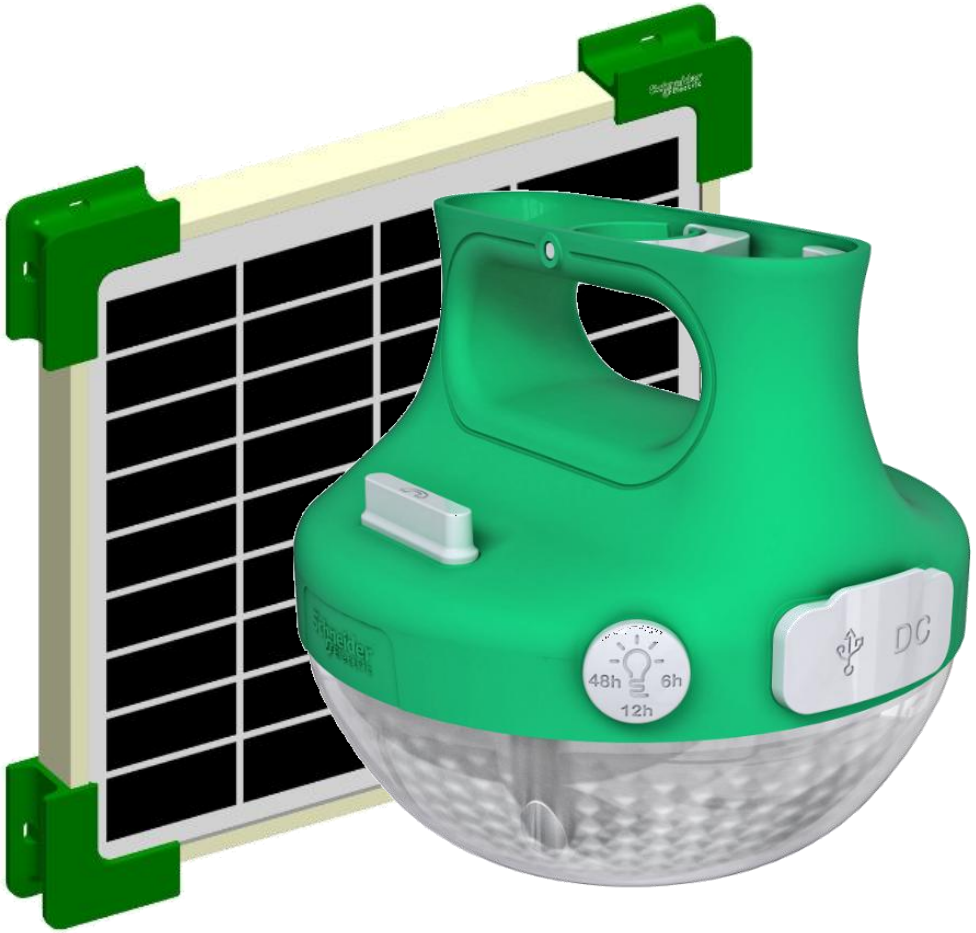
Schneider Electric

Mobiya TS120S

Dimming options	low	medium	high
Light hours	48 HOURS	12 HOURS	6 HOURS
Light output	10 Lumens	55 Lumens	120 Lumens





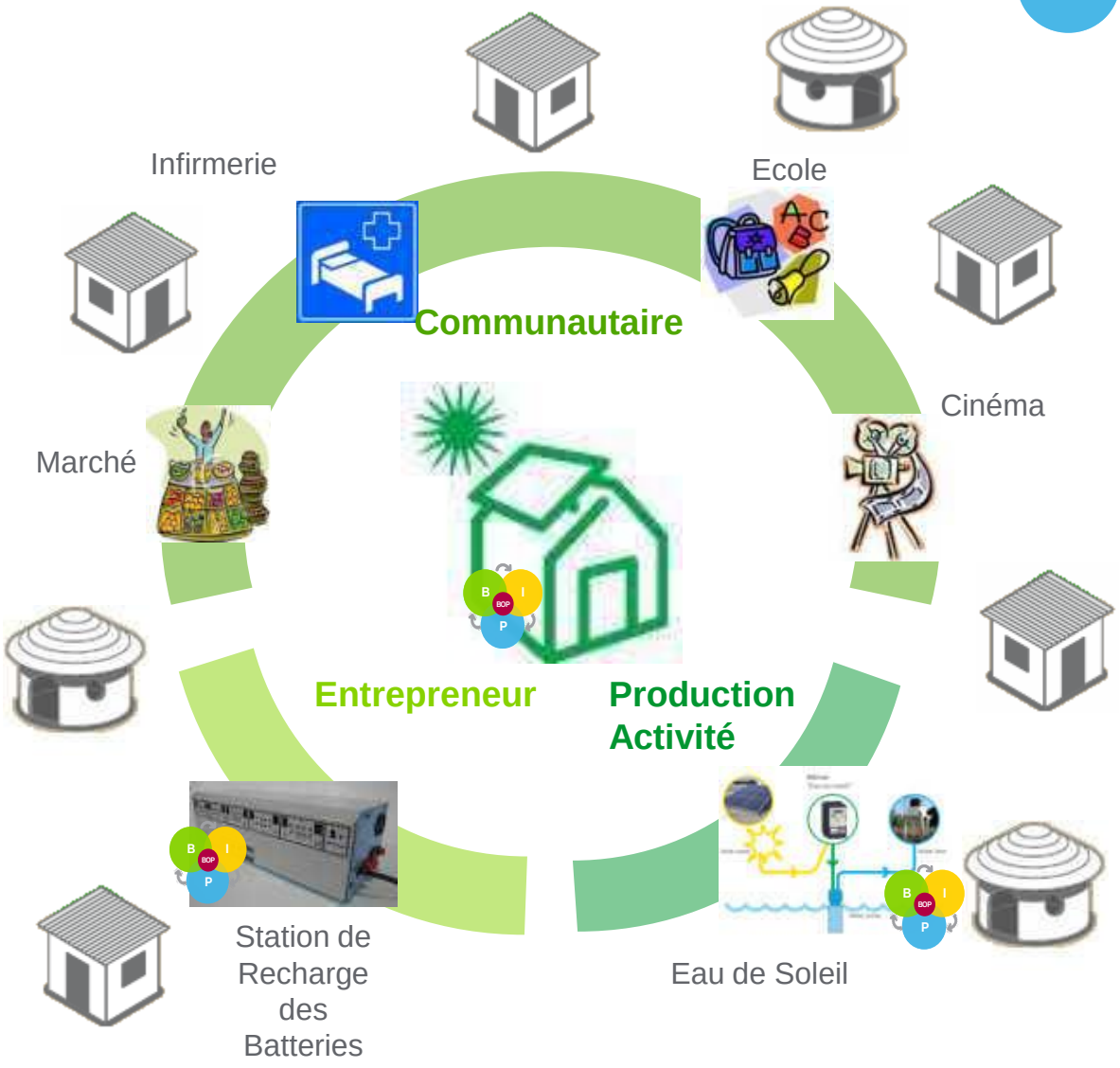


Une approche projet

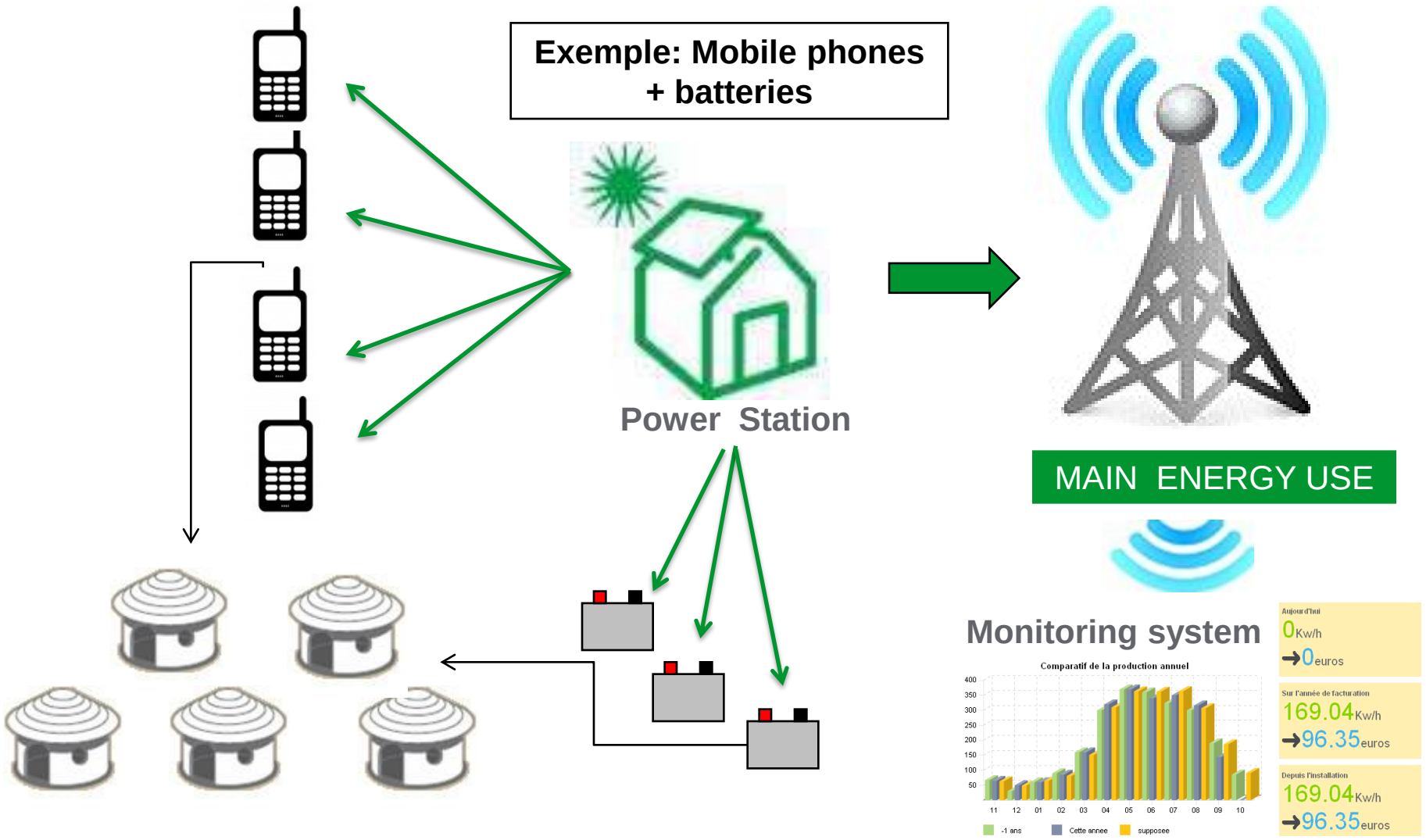
- **Ecoles**
- **Dispensaires santés**
- **Centre d' éco-tourisme isolé**
- **Centre de travailleurs**
- **Habitation de particuliers**
- **Centres ICT / Kiosques énergies**

=> Systèmes modulables et adaptés aux besoins recensés : éclairage, recharge de téléphones, télévisions, réfrigération/congélation, ordinateurs, ventilateurs etc.

- **Solutions solaires de pompage d'eau**



Solution Hybride pour les applications Telecoms



Les synergies avec le monde des Telecoms

- Le problème principal : la distribution de ces produits aux populations les plus défavorisées et donc généralement les plus inaccessibles.

⇒ La logistique de création de réseau pour un produit en particulier est chère et complexe.

- Le 1er réseau d'infrastructures en zone rurale est celui des antennes BTS pour les opérateurs de téléphonie.
- Le 1er réseau de distribution est celui de crédit de téléphone.

=> Mettre à profit cette énergie et ce réseau aux bénéfices des opérateurs et de leurs clients

Les solutions et avantages

Approche Produits:

- La recharge de téléphone portable : un service au consommateur et une augmentation de leur consommation d'unités

  => Augmentation du business

- Le développement du mobile money pour payer des produits de services : relation de confiance vendeur/client, fidélisation du client et augmentation des transactions en mobile money

  Ex: paiement en plusieurs fois par le biais du crédit téléphonique avant l'obtention du produit

- L'approche vente d'un chargeur de téléphone solaire avec une lampe en bonus

- L'utilisation de produits d'éclairage et de recharge de téléphone comme produit attractif pour les offres de forfait

Approche Projet :

- L'utilisation de l'énergie résiduelle produite pour les antennes BTS :

  Exemples : Mise à disposition du surplus d'énergie
  Compteurs à cartes prépayées
  Recharge batteries / Téléphones portables

- Les projets de responsabilité sociale de l'entreprise pour les opérateurs : en lien avec leur œur de métier : l'information, qui nécessite de l'énergie.

  Ex: Electrification d'écoles, centre de santé, salle informatique etc.

  Soutien aux formations de technicien en électricité et énergies renouvelables.

⇒ **Un impact fort et positif en termes de communication**

⇒ **Un argument décisif pour appuyer la demande de baisse de taxes sur les équipements d'installation d'énergies renouvelables**

Les innovations

- **Approche Produits :**

Quelle organisation du réseau de distribution ?

Quelle gestion du stock ?

Quelles marges ? Quels systèmes de paiements ?

=> Quel nombre d'intermédiaires pour garder un prix final abordable ?

- **Approche Projets :**

Une meilleure efficacité de l'alimentation des BTS pour une utilisation à l'instant t de l'énergie résiduelle aux bénéfices des populations.

De nouvelles stratégies d'investissement RSE vers plus de création de valeurs et des projets plus durables, en relation avec le cœur de métier des opérateurs

⇒Vers une meilleure compréhension de ces problématiques par la RSE

Make the most of your energy

Pour en savoir plus

