

VENTE DE SYSTÈME PV EN MÉCANIQUE PAYG



**Jean Baptiste
Lenoir**
Afrique de
l'Ouest

- 45 ans
- Ingénieur de formation
- Sa vision de l'industrie au service du plus grand nombre et sa connaissance des nouvelles technologies, l'ont conduit à créer Qotto



Votre offre cible la demande domestique. Envisagez-vous de la développer vers la clientèle dite des « AGR » (activités génératrices de revenus) ?

Oui car nous souhaitons développer l'autonomie des foyers que nous équipons. Nous avons conçu des Solar Home Systems évolutifs assez puissants (entre 50Wc et 200Wc) pour permettre justement l'utilisation d'outils et d'équipements productifs. Certains de nos clients ouvrent des vidéoclubs dans lesquels ils diffusent des films ou des matchs de football. Nous avons également des coiffeurs qui rechargent leurs tondeuses sur nos kits ou des boutiques qui proposent de la recharge de portable. Plus simplement, la qualité et la quantité de lumière produite par nos kits permettent de travailler dans d'excellentes conditions le soir. Par exemple, les agriculteurs peuvent trier leurs récoltes et travailler leur production après la tombée de la nuit.

Visez-vous également une clientèle en zone urbaine, « raccordée » au réseau ?

Nous ne visons pas ces clients, car nous portons notre effort commercial et opérationnel sur les zones rurales hors réseau ainsi que certaines zones péri-urbaines qui sont hors réseau ou « non loties ».

Vous qui êtes au Bénin et au Burkina Faso, voyez-vous des différences significatives entre ces 2 pays pour votre activité ?

Oui pour ce qui est du rapport des familles au solaire et de l'approche client que nous devons développer, sur les méthodes de ventes. Il y a clairement entre ces deux pays des différences de connaissance sur les produits solaires, de leur qualité et de leur usage.

Non pour ce qui est des impacts que nous avons sur la vie de nos clients. Dans les deux pays, l'accès à l'électricité change leur vie. Dans les deux pays, la qualité de nos équipements et de nos services changent le regard qu'ils portent sur les technologies solaires. Au Bénin comme au Burkina, il y a encore beaucoup d'équipements de piètre qualité, vendus à bas prix et c'est contre-productif pour l'adoption des énergies renouvelables.

Quelle importance accordez-vous à la sensibilisation et formation des usagers ?

C'est crucial. Pour l'adoption de la technologie, pour l'acceptation des produits, nous passons beaucoup de temps à présenter nos systèmes à nos futurs clients. Nos équipes font des démonstrations dans les villages, sur les places, aux carrefours. Durant toute une soirée, ils peuvent venir regarder les équipements, les toucher, les utiliser, poser des questions. Lors de l'installation du système, notre équipe de techniciens en explique le fonctionnement. Nous assurons également le SAV et notre centre d'appel est ouvert 7/7 pour répondre aux questions des clients et les aider si besoin.

Pour former nos équipes, nous organisons des sessions de formation technique et commerciale tous les mois. Pour ces deux métiers, elles bénéficient d'un cursus de progression ponctué de formations dispensées en interne par nos responsables techniques.