

# DEV Solaire

Une référence énergie solaire dans  
le Grand Katanga



Divesh HASSAMAL

Directeur Général de DEV SOLAIRE

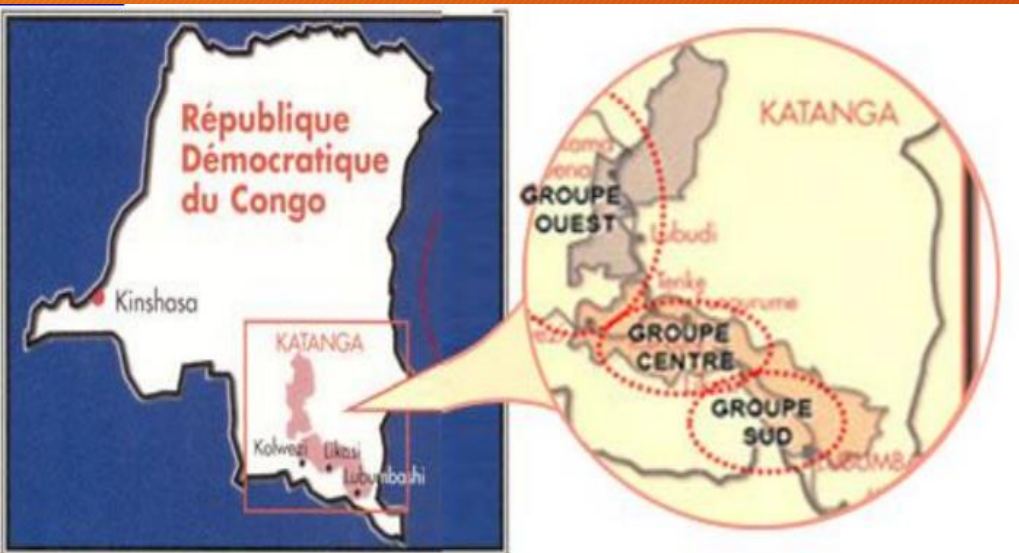
Tél. +243 854 378 251 - [info@devsolaire.com](mailto:info@devsolaire.com)

# Structure de la présentation



- 1. Description de Dev Solaire
- 2. Mission de Dev Solaire
- 3. Marketing & Business Modèle
- 4. Difficultés rencontrées
- 5. opportunités

# Description Dev Solaire



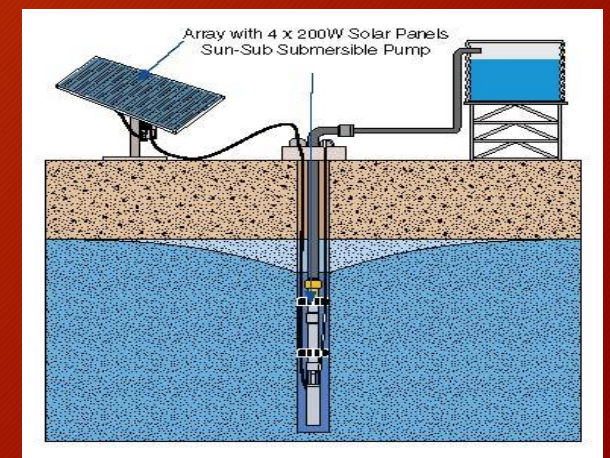
- 2002 : création de DEV ETS Spécialisé dans la vente des produits électroménager et divers.
- 2012 : création de la branche DEV Solaire, Lubumbashi
- 4 succursales à Lubumbashi et 2 succursale à Kolwezi avec une Équipe de 140 personnes
- Les produits solaires porte la marque « DEV Solaire »,
- Depuis 2015: Partenariat avec Adam Smith International/Elan RDC: Vulgarisation des produits et accès au marché des ménages à faible revenu



# Nos produits et services

## PRODUITS

1. Grande installation publique, Minigrig commercial et Agricole
2. Les installations domestiques
3. Le Pico Solaire
4. Pompe Solaire
5. Lampadaire Solaire



# Chiffres clés

5

- Personnels: 60 employés pour DEV Solaire
- Vente : Près de 75000 lampes Pico PV ( 2015 à 2018)
- Installation domestique de 2800 ménages ( grand système),
- Pompes solaires installés: 158 pompes dans les milieux ruraux
- Mégawatt vendu et installé: 4 Mégawatt
- Chiffre d'affaire pour 2018 : 5000000 USD pour tous les projets

# Mission de Dev Solaire



## Objectif principal:

Contribuer aux solutions du déficit énergétique en RDC,

- **À court et moyen terme**, autosuffisance et accès à l'électricité à la population avec recours aux énergies propre
- **À long terme**, s'étendre sur d'autres régions, diversifier les produits, établir des formations pour obtenir une main d'œuvre compétente

# Marketing et Business Modèle de distribution



- Mise en place d'un business modèle de distribution avec plusieurs canaux de vente afin de faciliter l'accès à toute catégorie sociale;
  - La vente au comptant dans les magasins DEV;
  - La vente à crédit avec 3 mois de remboursement à travers les agents des entreprises, des écoles, institutions de santé;
  - La vente porte à porte organisée dans des localités pour faire connaître les produits;
  - La vente à travers des revendeurs.
- Actions marketing dans la sensibilisation et mobilisation à travers les activations terrain, support des communications et médias afin de faciliter l'accès des lampes solaires à la population.



# Difficultés rencontrées

Institutionnelles	La taxe à l'importation influence le coût de revient, augmente le prix de vente, et une barrière à l'accès à la population à pouvoir d'achat faible ; (pas d'exonération)
Financières	(i) Remboursement difficile pour la vente à crédit (ii) L'accès au financement : Le taux d'intérêt élevé influence le prix de vente;
Techniques	(i) Vendre des produits de qualité face à la concurrence de produits sans marque sur le marché (ii) Le problème logistique à considérer (iii) Avoir une main d'oeuvre qualifiée pour la vente, la maintenance
Sociales	Le manque d'information sur les avantages des produits solaires auprès de la population. Faible action de mobilisation et sensibilisation. Actions marketing limitées



# Perspectives



Plusieurs raisons d'investir dans le solaire:

- Faible desserte d'électricité au pays;
- Augmentation démographique
- Urbanisation non contrôlée
- Risque d'incendie et sanitaire créé par d'autre source d'énergie

# Opportunité par rapport aux 4 Panels



## « Environnement favorable aux énergies renouvelables. »

Comme signalé ci haut dans notre présentation, les taxes à l'importation et autres taxes influencent le coût de revient, augmente le prix de vente, et crée une barrière à l'accès à la population au pouvoir d'achat faible d'une part, et d'autres part décourage les acteurs d'investir dans le secteur.

Ainsi, nous recommandons à ce qu'il ait les actions de plaidoyer au niveau de sommet de l'Etat pour que les mesures incitatives soient prises dans le secteur dans le but de stimuler les opérateurs et de faciliter l'accès à la population sans distinction de catégorie sociale.

**Merci beaucoup pour votre  
attention !**



**Divesh HASSAMAL**  
**Directeur Général de DEV SOLAIRE**  
**Tél. +243 854 378 251 -**  
**[info@devsolaire.com](mailto:info@devsolaire.com)**

**Visitez notre site internet :**  
**<http://www.devsolaire.net/>**