



UPENERGY

Cuisson durable

Projet / Distribution de foyers de cuisson améliorés en zone rurale.

Lieu d'implantation / Ouganda

État / En cours

Année de lancement / 2011

Porteur du projet / UpEnergy

Budget / 290 000 dollars

Objectif / Distribuer 45 000 foyers et toucher 240 000 personnes par an en 2015

Partenaires / Micro-entrepreneurs, petits commerces, caisses d'épargne et institutions de micro-finance, ONGs (Living Goods, WWF), vente directe

Contact / Sylvain Romieu

Site Web / <http://upenergygroup.com>



Avec un taux de déforestation de 2% par an, l'Ouganda a perdu 40% de sa masse forestière en 20 ans. 85% de la déforestation est attribuée à la surconsommation du bois utilisé par 80% de la population pour cuisiner. Pour le pays et ses 35 millions d'habitants, cette situation est intenable. Avec 100 millions d'habitants estimés en 2050, le risque de déboisement total en Ouganda ne peut être exclu. Dans ce contexte, la start-up UpEnergy commercialise des foyers de cuisson améliorés (FCA) qui consomment pratiquement deux fois moins de bois que des foyers de cuisson traditionnels.

UpEnergy a fait le choix de vendre des FCA de qualité supérieure importés du Kenya et de Chine et assemblés en partie en Ouganda à partir de mi-2013. Elle a opté pour une stratégie de distribution de ses produits via un réseau de distributeurs locaux — micro-entrepreneurs, commerçants, caisses d'épargne décentralisées, institutions de micro-finance —, mais aussi avec des équipes mobiles de commerciaux qui se déplacent dans les villages et procèdent à des démonstrations.

UpEnergy s'adresse à des populations pauvres, considérées comme appartenant à la base de la pyramide (BoP), qui représentent 95% de la population ougandaise. Grâce à la finance carbone, ses produits sont subventionnés à 40% et vendus aux utilisateurs finaux à un prix abordable : environ 24 dollars, pour une durée de vie pouvant aller jusqu'à 5 ans.

Au-delà de l'économie de bois réalisée grâce à l'efficacité énergétique des FCA (environ 6 dollars par mois pour ceux qui achètent le bois), chaque foyer permet également d'économiser 15 heures de collecte mensuelles pour les femmes et les enfants généralement en charge de cette tâche.

En un an, 15 000 FCA ont été vendus en Ouganda. UpEnergy a pour ambition d'améliorer l'efficacité de son réseau de distribution rurale grâce à un soutien marketing et logistique appuyé, et en concentrant son développement commercial sur les caisses d'épargne décentralisées, ainsi qu'en incluant de nouveaux produits de qualité, attractifs, utiles et écologiques dans sa gamme, tels que des FCA au charbon de bois ou des produits solaires.

UGANDA

Improved cook stoves



Project / Distribution of improved cook stoves in rural areas

Location / Uganda

Status / In progress

Launch Year / 2011

Developer / UpEnergy

Budget / 290,000 dollars

Objective / To equip 45,000 homes and reach 240,000 people per year by 2015

Partners / Micro-entrepreneurs, small businesses, savings and microfinance institutions, NGOs (Living Goods, WWF), direct sales

Contact / Sylvain Romieu

Website / <http://upenergygroup.com>

With a deforestation rate of 2% per year, Uganda has lost 40% of its forest mass in the last 20 years. 85% of this deforestation is attributed to overconsumption of wood used for cooking by 80% of the population. For the country and its 35 million inhabitants, this practice is unsustainable. With an estimated population of 100 million in 2050, the risk of total deforestation in Uganda cannot be ignored. Taking this into consideration, the start-up UpEnergy has started marketing improved cook stoves (ICS) that consume nearly half the wood of traditional cooking methods.

UpEnergy chose to sell top quality ICS imported from Kenya and China that will be partially assembled in Uganda starting mid-2013. They opted for a sales strategy that relies upon a network of local distributors - micro-entrepreneurs, traders, decentralized savings banks, and microfinance institutions - in addition to mobile sales teams that travel to villages and conduct demonstrations.

UpEnergy targets poor populations considered to be at the base of the pyramid (BoP), which make up 95% of the

Ugandan population. Thanks to carbon financing, its products are subsidized 40% and sold to consumers at an affordable price: about 24 dollars for a product that lasts up to 5 years.

In addition to reducing wood consumption because of the energy efficiency of ICS (about 6 dollars per month for those who buy their wood), each home also saves 15 hours of wood collection per month (a task that is usually done by women and children).

In one year, 15,000 ICS have been sold in Uganda. UpEnergy aims to improve the efficiency of its rural distribution network through enhanced marketing and logistical support, and by focusing its business development on decentralized savings banks. It also plans to make new products available which are of high quality, attractive, useful and environmentally friendly, such as charcoal ICS and solar products.