



Dots for

# RAPPORT D'IMPACT

## 2025

Un aperçu  
26 déc, 2025

*Libérer les contraintes de l'Afrique rurale*

# NOTRE OBJECTIF

## *Libérer les contraintes de l'Afrique rurale*

Dans plusieurs villages, les habitants sont confrontés à un choix impossible : quitter leur foyer pour chercher de nouvelles opportunités, ou rester et vivre avec des perspectives limitées. Une connectivité instable, des services rares et peu de sources de revenus rendent la vie quotidienne et l'avenir incertains. Dots for existe pour changer cette situation.

Nous apportons une connectivité fiable, des smartphones abordables et des outils numériques pratiques directement dans les villages pour que les gens puissent **apprendre, travailler, gagner leur vie et accéder à des services sans quitter leur famille.**

Notre vision est simple : des communautés rurales où les gens n'ont plus à choisir entre opportunités et foyer, car la technologie leur offre des opportunités là où ils vivent.



« Nous pensons que les **télécommunications et la numérisation** sont les clés qui pourront débloquer des opportunités, en donnant aux communautés rurales la liberté de choisir où vivre et s'épanouir. »

**CARLOS OBA**  
FONDATEUR ET CEO





# LE PROBLÈME

## EFFETS

- Perception négative bien ancrée à l'égard de l'investissement
- Dépendance à l'égard de l'agriculture et faiblesse des économies locales
- Exode rural et fuite des cerveaux dans un contexte d'aggravation des inégalités entre zones urbaines et rurales
- Pauvreté persistante dans les zones rurales

---

## PROBLÈME FONDAMENTAL

Les agriculteurs ruraux en Afrique sont pris au piège dans un cycle de revenus faibles et instables et d'opportunités limitées, en raison d'un manque d'accès à des moyens de subsistance diversifiés et à des infrastructures favorables.

---

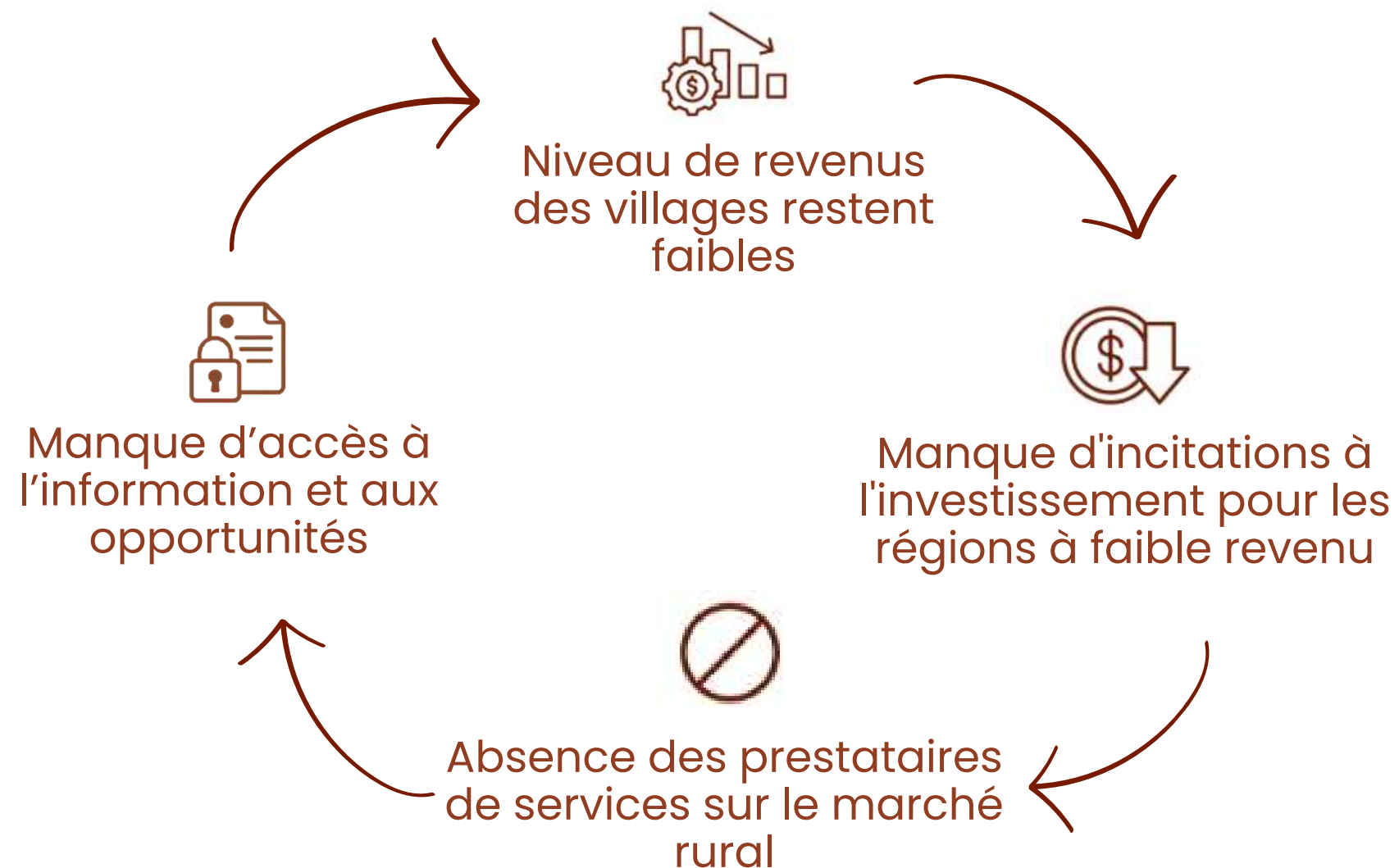
## CAUSES PROFONDES

- Manque de compétences et de connaissances
- Accès limité au capital, aux outils, à la technologie et infrastructure insuffisantes
- Économies rurales fermées avec des revenus agricoles saisonniers et instables
- **Faible investissement dans les zones rurales (origine de la boucle de rétroaction)**

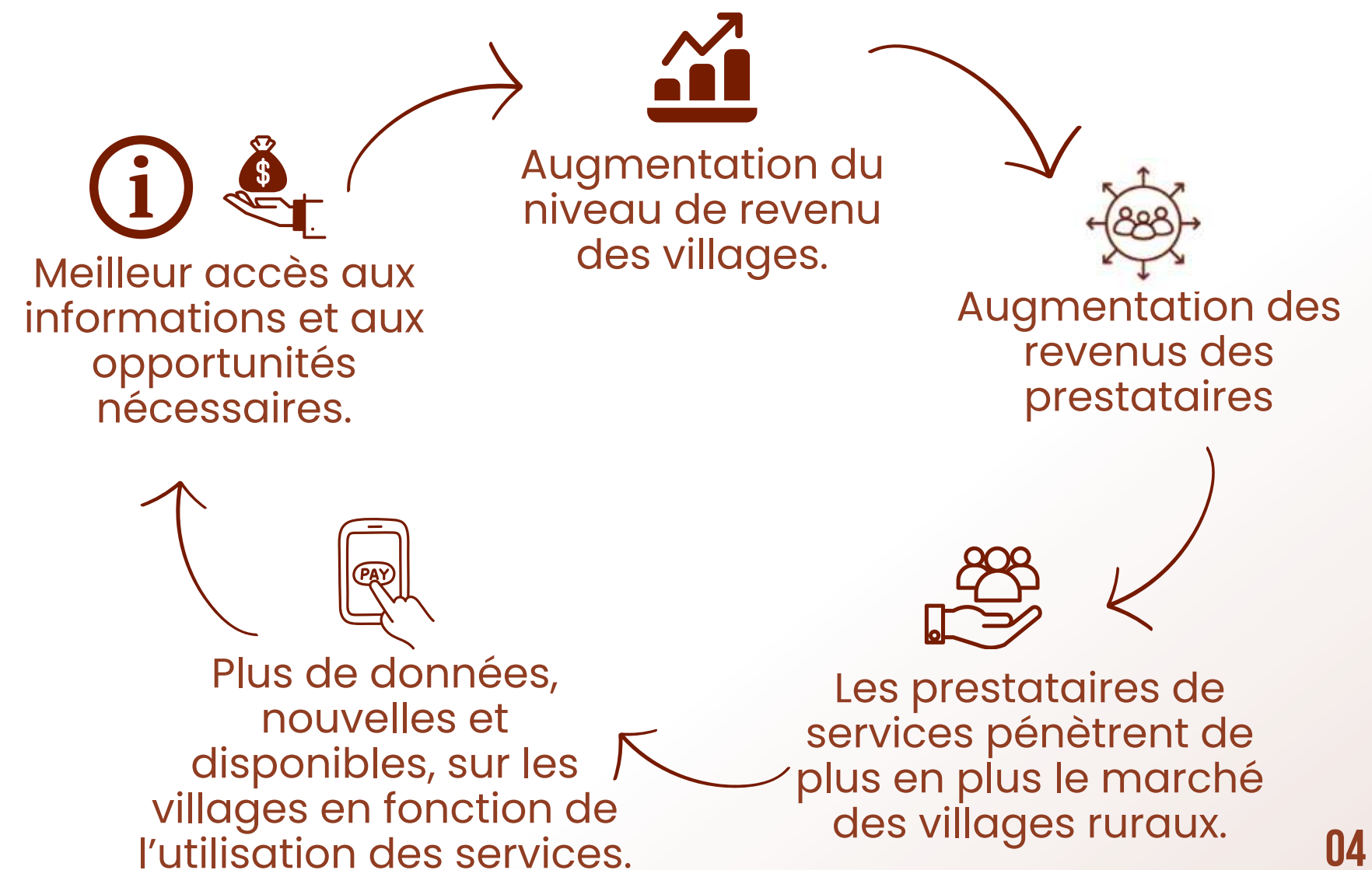
# VOLANT DU SUCCÈS

Nous avons créé un volant du succès en élargissant l'accès à l'information et aux opportunités, débloquant des marchés aux prestataires de services, en augmentant la disponibilité des services numériques payants et, enfin, en augmentant les revenus des villages, ce qui a favorisé une participation et une croissance numériques encore plus importantes.

## SANS DOTS FOR



## AVEC DOTS FOR

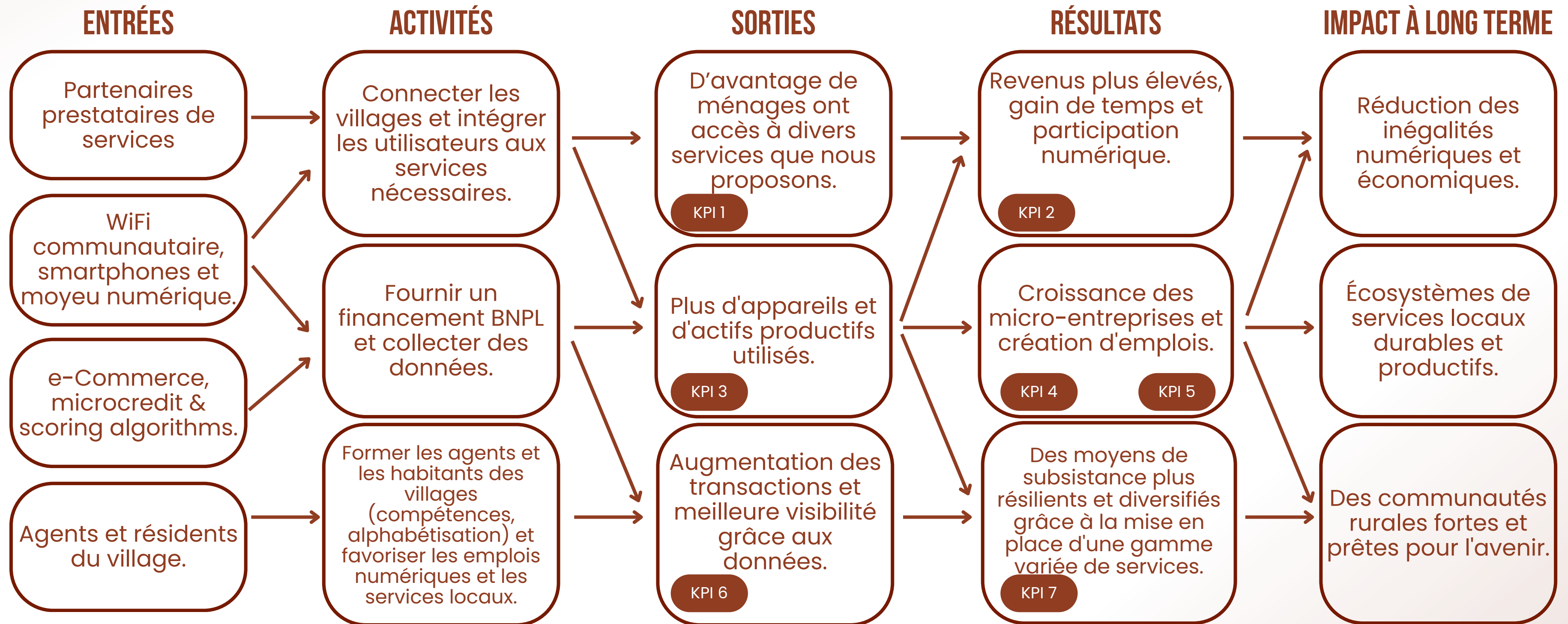


# MODÈLE D'IMPACT

Notre solution relève les défis de l'Afrique rurale à travers trois niveaux interconnectés qui favorisent un changement durable, de la connectivité à l'inclusion financière.



# NOTRE THÉORIE DU CHANGEMENT





# 2025 EN BREF

KPI 1

**28,000+**

*Personnes payant pour des services essentiels (électricité, impression, motos).*

KPI 2

**780,000+**

*Clients ayant accédé à nos services numériques.*

KPI 3

**\$1,300,000+**

*Soutien financier apporté à nos clients.*

KPI 4

**7,300+**

*Les clients qui ont eu recours à nos services financiers.*

KPI 5

**400+**

*Opportunités d'emploi créées.*

KPI 6

**100%**

*Premier accès au financement grâce à notre système de notation basé sur des données alternatives.*

KPI 7

**7**

*Nombre de services fournis pour répondre aux besoins des résidents du village.*



# TÉMOIGNAGES

CLIENT: AHOUANGAN CHRISTIAN | PRODUIT: BNPL E-COMMERCE 

Ahouangan, chauffeur de taxi-moto à Bohicon, utilisait auparavant une vieille moto lente, peu fiable et coûteuse à réparer, qui ne lui rapportait **qu'à peine 1 500 FCFA par jour**.

## REVENU QUADRUPLÉ

*Augmentation depuis l'utilisation de Dots for BNPL e-Commerce.*

Grâce à notre service BNPL e-Commerce, il a pu acquérir une moto plus rapide, plus durable et qui attire davantage de passagers. Sans réparations constantes et avec la possibilité d'effectuer plus de trajets, Ahouangan gagne désormais environ **6,000 FCFA par jour**, ce qui améliore ses conditions de vie et les perspectives d'avenir de sa famille.



# TÉMOIGNAGES

CLIENT: HÉLÈNE SODANDJO | PRODUIT: BNPL E-COMMERCE 

Hélène a acheté un téléphone Android grâce à un plan de paiement flexible. Cela lui a permis d'améliorer son travail en **facilitant la communication** avec ses clients, le partage de ses créations, l'accès à des tutoriels de mode et la gestion des paiements.

## FACILITATION DE L'EMPLOI

*En garantissant l'accessibilité aux smartphones et à la connectivité.*

Elle reste informée grâce aux réseaux sociaux et peut **subvenir financièrement aux besoins de son enfant**. Hélène promeut activement Dots for dans son village, aidant ainsi d'autres personnes à accéder à des téléphones et à des ressources numériques.



# TÉMOIGNAGES

CLIENT: KOTO ODET

|

PRODUIT: CHARGING STATION 

Koto, une ouvrière agricole à Soyo Kotohoue, devait effectuer de **longs trajets coûteux pour recharger** ses appareils. Les villageois se regroupaient souvent pour payer le transport, mais une personne pouvait dépenser jusqu'à 1 000 FCFA par aller-retour, plus les frais de recharge, juste pour recharger un téléphone.

## 9 HEURES

*Le transport dans le temps éliminé grâce à un accès quotidien fiable à l'énergie.*

Grâce à la station de recharge Dots installée dans son village, Koto recharge désormais son téléphone et sa lampe torche deux fois par jour, à moindre coût et **sans avoir à parcourir de longues distances**. Elle économise ainsi de l'argent chaque semaine et utilise **ces économies pour subvenir aux besoins essentiels de son foyer**.



# TÉMOIGNAGES

CLIENT: HOUNME JUSTIN | PRODUIT: BNPL E-COMMERCE 

Gloria, la fille de Hounme, apprentie couturière à Lissezoun, s'est inspirée de l'activité de sa tante à Cotonou. Avant Dots for, elle n'avait pas de machine à coudre et peu de clients.

## +20,000 FCFA

*Nouvelle source de revenus et nouvelles compétences acquises grâce à Dots for.*

Grâce à la machine achetée par son père via le service BNPL e-Commerce de Dots for, elle travaille désormais le soir et pendant les vacances, gagnant entre 15 000 et 20 000 FCFA par mois. Elle prévoit de continuer à se former à la couture avancée et souhaite ouvrir son propre atelier.



# TÉMOIGNAGES

CLIENT: HOUNTONDI ARMANDINE | PRODUIT: TRAVAIL NUMÉRIQUE



Hountondji, une petite commerçante d'Ayedero (Dassa), **n'avait jamais travaillé en ligne auparavant**. Son quotidien ne lui laissait que peu de temps libre et les revenus de sa petite entreprise étaient imprévisibles. Lorsque Dots for lui a présenté le travail d'annotation IA, elle n'était pas sûre de pouvoir le faire, car elle n'avait jamais gagné d'argent en ligne.

## 2 À 3 FOIS PLUS DE REVENUS

*Augmentation des économies mensuelles grâce à la création d'une nouvelle source de revenus.*

Grâce à une formation et à des tâches régulières, elle a rapidement pris confiance en elle et aujourd'hui, Hountondji **gagne entre 15 000 et 20 000 FCFA par mois, parfois plus de 40 000 FCFA**, ce qui lui assure un revenu supplémentaire fiable pour son foyer et l'aide à créer sa propre entreprise.



# TÉMOIGNAGES

EN PARTENARIAT AVEC: **brother**

Brother Industries s'est associé à Dots for in 2025 afin d'offrir des services d'impression et de gestion de documents fiables aux villages ruraux. Nous avons introduit les solutions d'impression Brother dans 20 villages après avoir constaté que les habitants devaient parcourir des heures pour imprimer des formulaires scolaires, des contrats ou des pièces d'identité.

Aujourd'hui, des milliers d'habitants peuvent imprimer, numériser et accéder à des documents localement, ce qui leur permet **d'économiser du temps et de l'argent**, de développer leurs activités et de renforcer l'économie des villages.

## +2,600

*Clients ayant utilisé nos services de copie et d'impression.*

**CLIENT: DJEGBATE KOUDOUCÉ | PRODUIT: IMPRESSION ET PHOTOCOPIE** 

Avant Dots for, Djegbate **devait marcher 1,5 km** jusqu'à Zounme pour faire des photocopies, ce qui lui faisait perdre du temps et le rendait dépendant des autres. Aujourd'hui, il peut **imprimer localement en quelques minutes** et a déjà recommandé ce service à d'autres étudiants, ce qui **facilite grandement** les tâches scolaires quotidiennes.



# GESTION DE L'IMPACT

Dans certains cas, des financements ont été accordés à des clients qui n'étaient pas en mesure de rembourser, ce qui a entraîné des difficultés financières, des litiges et des recours auprès des autorités locales, **causant ainsi un préjudice involontaire** à ces ménages.

95%





VS

5%

*Recouvrement réussi des remboursements auprès des clients.*

*Clients confrontés à des difficultés de remboursement.*

## NOS CONTRE-MESURES

-  Amélioration de la notation de crédit afin d'éviter le surfinancement.
-  Éducation financière par le biais de vidéos et d'un accompagnement.
-  Revenus supplémentaires grâce à des opportunités de travail ponctuelles.
-  Explications claires du contrat avant la conclusion des accords de financement.

Ces mesures renforcent notre modèle de financement afin de garantir qu'il reste **à la fois inclusif et responsable.**

# A PROPOS DE NOUS



« Si certains clients voient leur chiffre d'affaires augmenter, c'est que nos services sont efficaces. »

**NAOKO YAMASAKI**  
COO



Chez Dots for, nous pensons que la prospérité des villages est le fondement de la prospérité des nations. Pourtant, partout en Afrique, les citoyens ruraux restent exclus de l'économie numérique, des technologies et des outils tels que l'IA générative, coupés de l'information et des opportunités qui stimulent le progrès humain. **La connectivité et la technologie ont trop souvent été considérées comme une fin en soi ; pour nous, elles sont le point de départ de la transformation.**

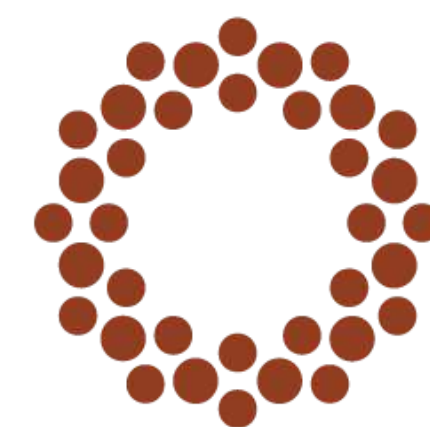
## Tout pour le client

Notre valeur directrice façonne notre manière de travailler avec les communautés et nos partenaires.

## MISSION

**Réduire la fracture numérique** : combler le fossé en matière d'information et d'opportunités pour 3,5 milliards de personnes grâce au pouvoir de la connectivité et de la technologie.





# Dots for

**Siège social:** Tokyo, Japon  
**Siège au Bénin:** Cotonou, Bénin  
**Siège au Sénégal:** Kaolack, Sénégal

**Contact:** [info@dotsfor.com](mailto:info@dotsfor.com)  
<https://dotsfor.com>

Dots for Inc., 2025. Tous droits réservés