

Eawag Event: Serving base-of-the-pyramid markets & customers: From pilot to scale-up

2 juillet 2015 |

Plus de 60 personnes ont participé à l'événement "Serving base-of-the-pyramid markets & customers : from pilot to scale-up" le 2 juillet 2015. Le matin, les participants ont eu l'occasion d'apprendre de l'expérience d'experts de l'eau et de l'assainissement dans les régions à faibles revenus du monde entier. Dans sa présentation, Heiko Gebauer a illustré la nécessité pour les entreprises de protéger leurs idées pour le BoP des routines de développement et de recherche habituelles et a montré que les entreprises devraient également envisager de se concentrer simultanément sur des segments de revenus plus élevés au lieu de se concentrer exclusivement sur les marchés BoP.

Paul Polak, entrepreneur à plusieurs reprises et auteur du livre *The Business Solution to Poverty*, a souligné l'importance d'engager un dialogue avec les personnes en situation de pauvreté et d'intégrer les résultats de ce dialogue dans la conception de produits et de services BoP. Il a identifié la perspective d'atteindre rapidement le seuil de rentabilité et la possibilité d'exploiter les économies d'échelle comme des facteurs déterminants pour la réussite d'une entreprise BoP.

Naomi Rosenthal du groupe South Pole a expliqué pourquoi l'échange de droits d'émission peut aider à attirer des investissements pour la construction de sites de décontamination de l'eau décentralisés dans les zones rurales pauvres. Renauld de Watteville a démontré comment les kiosques à eau peuvent se transformer en véritables centres commerciaux dans les régions pauvres du Sénégal grâce à l'engagement de sa société Swiss Fresh Water. Jessica Altenburger de l'entreprise X-Runner Venture GmbH a montré comment les mécanismes sociaux dans les communautés pauvres du Pérou influencent le comportement de consommation des habitants des bidonvilles et comment leur pouvoir d'achat est ainsi affecté en ce qui concerne les solutions durables en matière d'assainissement. Urs Heierli, de la fondation Antenna Technologies/msd consulting, a plaidé en faveur de partenariats solides entre les entreprises, les gouvernements et les ONG, mais a mis en garde contre les inconvénients potentiels des systèmes de décontamination de l'eau subventionnés.

L'après-midi, les participants ont eu l'occasion de discuter et d'approfondir leurs connaissances dans le cadre d'ateliers. Les ateliers ont abordé divers thèmes tels que les attentes et les préférences des clients, les stratégies de marketing et de vente, la gestion de la chaîne d'approvisionnement, les stratégies de mise à l'échelle, le financement, etc. Les réactions à l'événement ont été généralement très positives et les participants ont trouvé la journée extrêmement instructive et utile pour la mise en réseau avec des partenaires potentiels.

L'événement a été organisé conjointement par Swiss Water Partnership, Swiss Bluetech Bridge, et l'Eawag (Heiko Gebauer, Caroline Saul, Simon Joncourt).

<https://www.eawag.ch/fr/portail/dinfo/actualites/news-archives/detail-de-larchive/eawag-event-serving-base-of-the-pyramid-markets-customers-from-pilot-to-scale-up>