

**Modèle Économique : Projet RMS Impact : Eau, Énergie et Internet pour Tous****Modèle Économique pour RMS Impact**

Pour assurer la viabilité financière du projet **RMS Impact**, un modèle économique basé sur la vente des ressources et services (eau, électricité, internet) aux usagers peut être développé. Voici une structure proposée :

1. Modèle Tarifaire**A. Services d'Internet**

- **Abonnement mensuel** : Tarification différenciée selon les usages (domestique, professionnel, communautaire).
 - Domestique : 10 à 15 USD/mois pour un forfait de base.
 - Professionnel : 30 à 50 USD/mois avec un débit plus élevé.
 - Communautaire : Points d'accès Wi-Fi communautaires avec des tarifs horaires ou journaliers (ex. : 0,50 USD/heure).

B. Services d'Électricité

- **Tarification par kilowattheure (kWh)** :
 - Domestique : 0,10 à 0,15 USD/kWh.
 - Commercial : 0,20 à 0,25 USD/kWh pour les petites entreprises locales.
- **Forfaits fixes pour usage limité** :
 - Ex. : 5 USD/mois pour 10 kWh pour les foyers modestes.

C. Services d'Eau

- **Facturation par mètre cube (m³)** :
 - Domestique : 0,50 à 1 USD/m³.
 - Communautaire : Points de distribution d'eau avec des tarifs fixes (ex. : 0,10 USD pour 20 litres).
- **Forfaits mensuels** :
 - Exemple : 3 à 5 USD pour un accès illimité à des points de distribution.

2. Stratégies de Rentabilité**A. Partenariats Public-Privé (PPP)**

- Travailler avec les gouvernements pour subventionner une partie des coûts pour les ménages à faible revenu, tout en permettant à RMS de couvrir les coûts opérationnels via la vente des services.

B. Tarification Flexible

- Introduction de tarifs sociaux pour les communautés à faible revenu, subventionnés par des tarifs commerciaux plus élevés.





Nous sommes à vos côtés pour répondre aux objectifs de Développement Durable (ODD).

C. Revenus Accessoires

- **Publicité** : Vente d'espaces publicitaires sur les plateformes d'accès Wi-Fi communautaires.
- **Services Premium** : Offrir des services à valeur ajoutée comme des formations en ligne, des abonnements à des contenus éducatifs ou de divertissement.

3. Analyse des Revenus Potentiels

Exemple de projections pour 100 sites :

1. Internet :

- 1,000 abonnés par site avec un tarif moyen de 10 USD/mois.
- Revenus annuels : **1,2 million USD**.

2. Électricité :

- 500 kWh/mois par site à 0,15 USD/kWh.
- Revenus annuels : **900,000 USD**.

3. Eau :

- 2,000 m³/mois par site à 0,50 USD/m³.
- Revenus annuels : **1,2 million USD**.

Revenus Totaux Annuels : 3,3 millions USD pour 100 sites.

4. Optimisation des Coûts

- **Maintenance partagée** : Formation de techniciens locaux pour réduire les coûts de support.
- **Énergies renouvelables** : Maximiser l'utilisation solaire pour réduire les coûts de carburant.
- **Digitalisation des paiements** : Utilisation de systèmes mobiles pour les paiements d'abonnements, réduisant les coûts administratifs.

5. Objectif à Long Terme

- **Retour sur Investissement (ROI)** : Viser un ROI en 5-7 ans grâce à une combinaison de revenus directs (vente de services) et d'investissements subventionnés.
- **Expansion Régionale** : Réinvestir les bénéfices pour étendre le modèle à d'autres zones blanches.

RMS Impact, une initiative de RMS International Group

 17, Rue François-René Chateaubriand 78370 Plaisir | Mobile : +33 (0) 6.74.43.76.09 ou +33 (0) 6.79.85.36.81 | Bureau : +33 9.52.14.35.09



contact@rmsimpact.org



<http://www.rmsimpact.org>