

1. CONTEXTE

KYA-Energy Group, entreprise spécialisée dans les énergies renouvelables (énergie solaire en particulier) et l'efficacité énergétique (bâtiments et industries) mets un guide à disposition de ses apporteurs d'affaire / commerciaux en freelance pour la distribution de ses produits.

2. NOS PRODUITS :

- ❖ **Les KYA-SoP:** Ce sont des unités solaires de transformation appelées **groupes électrosolaires**. Les groupes électrosolaires, qui ont reçu le premier prix d'innovation de la BOAD en 2018, sont des systèmes solaires compacts, autonomes, hybrides, mobiles, modulaires et multiservices. Ils sont conçus et assemblés localement pour plusieurs applications telles que: **l'irrigation solaire; l'électrification de centres de santé / écoles, des PME/PMI, des ménages ruraux/urbains ; la transformation agroalimentaire...**
- ❖ **Les KYA-SolWasherKit:** Ce sont des **kits de lave mains** conçus et assemblés localement. Ils sont autonomes, automatiques, hygiéniques et mobiles. Ils permettent ainsi le **lavage des mains sans contact**. C'est l'une des réponses technologiques que notre entreprise a apporté pour lutter efficacement contre la propagation de la pandémie COVID-19.
- ❖ **KYA-FlexyControl :** gestionnaire d'énergie qui permet d'améliorer la fiabilité technique et l'utilisation efficiente de la production de tout système solaire
- ❖ **Mâts et lampadaires solaires** assemblés localement
- ❖ **KYA-RetrofitKit :** c'est un kit conçu et assemblé localement pour la réparation et la gestion des lampadaires solaires non fonctionnels
- ❖ **KYA-SolDesign :** C'est le logiciel de dimensionnement développé par notre unité R&D et qui permet de faire un meilleur compromis entre la fiabilité technique et l'accessibilité économique des systèmes solaires autonomes. Il s'appuie sur la méthode KEG, qui permet un meilleur dimensionnement des systèmes énergétiques à base d'énergie fluctuante en prenant en compte les aspects quantitatifs et qualitatifs des besoins énergétiques exprimés au regard de la disponibilité de la ressource.

3. NOS SERVICES :

Les services de KYA concernent :

- ❖ **L'installation :** Installation de minicentrales solaires (hybrides).
- ❖ **L'audit :** Audit pour exploitation et maintenance des minicentrales.
- ❖ **Le Suivi, contrôle :** Suivi, contrôle des centrales et installation de lampadaires solaires.
- ❖ **La formation :** KYA offre les renforcements de capacités aux professionnels du solaire à la carte, pour des professionnels du solaire. Nous organisons ainsi des formations à la carte destinées aux

besoins réels des entreprises œuvrant dans le solaire et aux experts des institutions nationales et internationales.

- ❖ **Le Service Après-Vente (SAV)** : KYA offre un service SAV de qualité. Nos équipes techniques font le suivi et les maintenances (préventive et corrective) des systèmes solaires installés afin d'optimiser leur fonctionnement et leur durabilité.

4. REMUNERATION/COMMISSIONS

Le tableau ci-dessous résume les commissions de tout apporteur d'affaire qui aura vendu les produits/service de KYA. Ils ont le choix d'être rénumérés soit sur la base du nombre d'articles vendus ou de chiffres d'affaires apportées.

a. Volume de chiffre d'affaires apportées

Vente F CFA HT	Marge appliquée
350 000 - 1000 000	10%
>1 000 000 - 10 000 000	7%
> 10 000 000 - 100 000 000	5%
>100 000 000	3%

b. Volume d'articles vendus

- ❖ Apporteurs sans engagement d'objectif

3% de commission sur le montant HT des articles, sur l'ensemble des ventes à effectuer quel que soit le nombre d'articles vendus.

- ❖ Apporteurs avec engagement d'objectif mensuel

Vente articles	Marge appliquée
1 - 5	3%
6-10	5%
11-19	7%
20 - ∞	10%

NB : Toute personne s'engageant pour un objectif mensuel et qui ne le respecte pas, sera traité comme un apporteur sans engagement. C'est-à-dire 3% de commission sur le montant HT des articles lui sera appliquée.

Les commissions seront versées dès paiement des clients une fois l'affaire conclue (au prorata des modalités de paiement conclues avec les clients) et signée avec ces derniers. Elles sont sur le prix HT/HD des articles. A cet effet, l'apporteur d'affaire introduit une facture pour le règlement de son paiement, qui intervient 30 jours au plus tard dès sa réception.