



Dots for

— 2025 —

RAPPORT D'IMPACT

Libérer les contraintes de l'Afrique rurale.

Avril 23rd, 2026.



INDEX

Mot du CEO.....	3
À propos de Dots for Inc.....	4
Le Problème.....	5
Notre Théorie d'Impact.....	7
Théorie du Changement.....	10
Impact en Chiffres.....	11
Témoignages Clients.....	14
Nos Partenariats.....	18
Gestion de l'Impact.....	21
Et Après.....	22
Démographie de l'Équipe.....	23

MOT DU CEO



What image comes to mind when you hear “African villages”?

Pour beaucoup, la première image reste celle de la **pauvreté et du conflit**.

Pourtant, lorsque nous visitons réellement les villages ruraux, nous découvrons une réalité bien différente. Nous voyons des gens échanger des messages joyeux, partager du thé, discuter avec leurs voisins, rire et danser. La vie communautaire est riche, même là où **les ressources matérielles sont limitées**.

Cependant, de nombreuses familles rurales restent piégées dans la pauvreté pour des raisons indépendantes de leur volonté. Un seul accident, une maladie ou une mauvaise récolte peut menacer la survie d'un ménage. Le manque d'accès aux services, à l'information et aux revenus pousse de nombreux adultes à migrer, ne voyant leur famille que quelques fois par an.

Nous croyons que la **communication et la digitalisation** peuvent transformer cette réalité. En connectant les communautés rurales aux services essentiels, aux marchés et aux opportunités de revenus, nous voulons permettre aux populations de construire des moyens de subsistance durables tout en restant dans les villages où elles sont nées et ont grandi.

En décembre 2025, nous avons publié un premier rapport d'impact pour présenter Dots for. Ce rapport étendu s'appuie sur cette première publication et **vise à offrir une vue plus complète de notre modèle**, des services que nous déployons, des partenariats sur lesquels nous nous appuyons, et des résultats observés dans les communautés rurales.

Carlos Oba

Fondateur, CEO & CIO, Dots for Inc.

À PROPOS DE DOTS FOR



Raison d'Être

Libérer les contraintes de l'Afrique rurale.

Chez Dots for, nous croyons que des villages prospères sont la base de nations prospères. Pourtant, des centaines de millions de citoyens ruraux restent exclus de l'économie digitale et financière, déconnectés des outils, de l'information et des opportunités qui stimulent le progrès humain. La connectivité est trop souvent considérée comme une fin en soi ; pour nous, elle est le point de départ de la transformation.

Mission

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

Notre travail commence dans les villages ruraux, où nous déployons des réseaux sans fil distribués et des hubs digitaux alimentés par l'énergie solaire pour offrir un accès numérique abordable dans les zones où les modèles traditionnels de tours ne peuvent pas atteindre. Mais la connectivité n'est que la première couche. Nous allons plus loin en combinant l'accès à l'infrastructure digitale avec des services pratiques permettant aux ménages ruraux d'apprendre, de gagner, de se développer et de résoudre leurs propres problèmes.

"Déployer notre impact signifie étendre notre portée tout en renforçant les résultats concrets pour chaque personne que nous servons"

– **Naoko Yamasaki**, COO, Dots for Inc.



LE PROBLÈME



Un cycle auto-entretenu d'exclusion économique rurale.

Dans l'Afrique rurale, près d'un milliard de personnes vivent dans des communautés où l'opportunité économique est limitée non pas par le manque d'effort ou d'ambition, mais par des contraintes structurelles.

Contrairement aux idées reçues, les communautés rurales ne manquent pas d'énergie ou d'initiative. Elles ne peuvent simplement pas réaliser leur potentiel faute d'accès au capital, à l'infrastructure, aux marchés, aux services et à l'information.

Ces contraintes créent un cycle auto-renforcé qui limite la stabilité des revenus, réduit l'investissement et restreint les opportunités à travers les générations.

SANS DOTS FOR



LES COÛTS CACHÉS DE LA PAUVRETÉ RURALE

Les effets sur les communautés vont bien au-delà de la baisse de revenus.

La pauvreté rurale augmente la vulnérabilité face aux chocs externes tels que les événements climatiques extrêmes, la maladie ou les fluctuations des prix, laissant les ménages avec très peu de résilience ou de filets de sécurité. Elle entraîne également l'exode des jeunes et une fuite des talents, car les nouvelles générations quittent les villages pour chercher de meilleures opportunités, affaiblissant les économies locales et les structures sociales.

BARRIÈRES SYSTÉMIQUES

1. Exclusion Financière
2. Volatilité des Revenus
3. Charge de Déplacement Élevée
4. Lacunes de Connectivité
5. Exode des Jeunes
6. Faible Possession d'Appareils

CONSÉQUENCES À LONG TERME

Avec le temps, cela accentue les inégalités urbain-rural et réduit la mobilité intergénérationnelle, piégeant les familles dans un désavantage persistant. La pauvreté rurale n'est donc pas simplement un manque de revenus : elle reflète l'absence de systèmes permettant une participation économique significative et une stabilité durable.

Ces défis persistent non pas parce que les communautés manquent de potentiel, mais parce qu'elles manquent des systèmes qui permettent la participation, l'opportunité et la mobilité économique à long terme.



NOTRE THÉORIE D'IMPACT

La pauvreté rurale n'est pas causée par un manque d'ambition, mais entretenue par une exclusion structurelle du capital, des services, des marchés et de l'information. Le modèle d'impact de Dots for est conçu pour briser cette exclusion grâce à une approche systémique et progressive.

Plutôt que de fournir des services isolés, nous déployons une plateforme intégrée reliant infrastructure, accès financier, apprentissage et participation aux marchés. Chaque couche renforce la suivante, créant un cycle auto-soutenu d'activité économique au sein des communautés rurales.

Notre objectif n'est pas un soutien temporaire, mais la création d'économies villageoises capables de croître, s'adapter et réinvestir dans le temps.

NOTRE APPROCHE

Construire l'infrastructure: fournir les services essentiels qui réduisent les barrières quotidiennes.

Permettre la participation: connecter les ménages aux outils numériques, à l'apprentissage et aux marchés.

Débloquer l'opportunité: élargir l'accès au crédit, aux actifs et à la génération de revenus.

Les communautés rurales ne manquent pas de potentiel; elles manquent des systèmes qui leur permettent de participer à l'économie moderne. Notre travail se concentre sur la reconstruction de ces systèmes (accès, information, outils financiers et moteurs économiques locaux) qui permettent aux familles de se développer, d'investir et de prospérer.

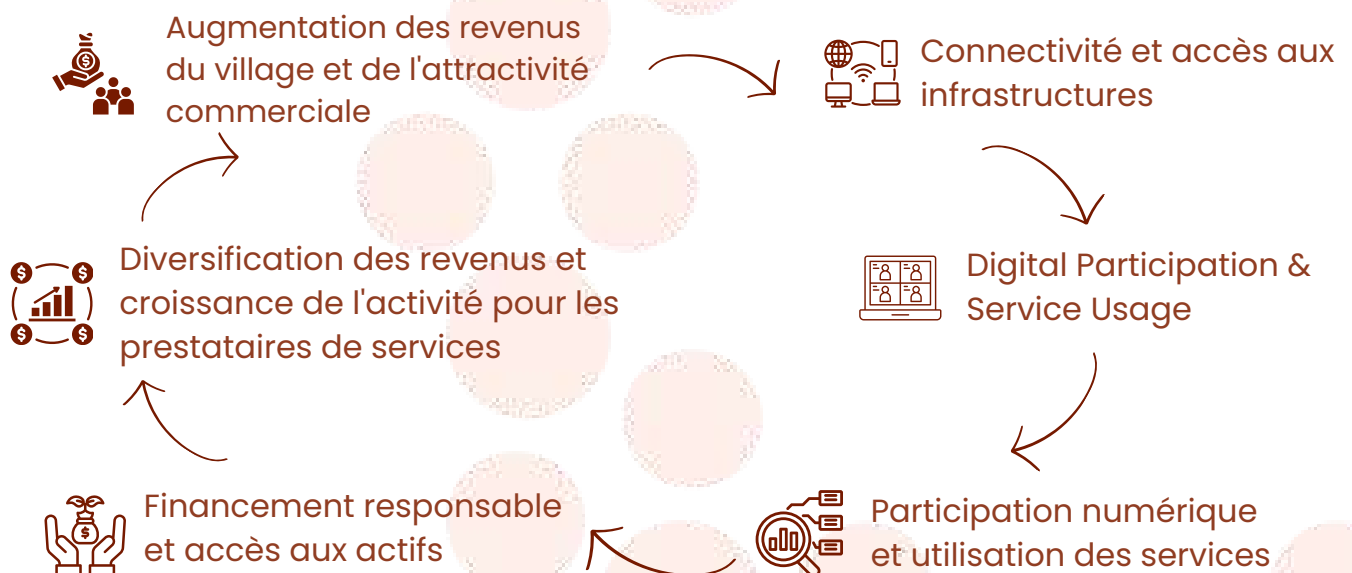


LE FLYWHEEL DU SUCCÈS

Dots for active un cycle auto-renforcé de croissance économique rurale. En élargissant l'accès à la connectivité et aux services essentiels, nous augmentons la participation numérique et générons des données fiables.

Ces données permettent un financement responsable et l'entrée de nouveaux acteurs, renforçant les économies locales.

À mesure que les revenus villageois augmentent, la demande de services croît, accélérant le cycle.



Le modèle de Dots for vise à créer des économies villageoises où services, capital, données, actifs et revenus circulent localement.

À mesure que la demande augmente et que les données améliorent la visibilité, les prestataires externes gagnent en confiance pour entrer sur le marché, réduisant la dépendance et augmentant la résilience.



MODÈLE D'IMPACT

Notre modèle d'impact prolonge notre flywheel en transformant l'accès numérique de base en mobilité économique à long terme. En connectant les villages et en permettant l'inclusion numérique et financière, chaque couche génère des données, des revenus et de la confiance qui alimentent le cycle suivant. Avec le temps, cela crée un impact cumulatif au niveau des ménages et des villages.



CONNECTER

Nous déployons l'infrastructure essentielle et les services d'entrée pour lever les barrières à l'inclusion numérique. En augmentant la possession d'appareils et en fournissant un accès local aux services essentiels, nous réduisons les coûts et le temps de déplacement tout en connectant les individus aux réseaux d'apprentissage.

DIGITALISER

Avec l'accès en place, nous transformons la connectivité en participation économique via l'apprentissage vidéo, les réseaux sociaux, le travail numérique et une marketplace BNPL. Ces produits renforcent la littératie numérique, augmentent les transactions et créent des traces de données reflétant l'activité économique des utilisateurs.

TRANSFORMER

Grâce au scoring alternatif, à l'assistance micro-financière et au financement d'actifs, nous convertissons la participation numérique en inclusion financière et en investissement productif. Cela soutient la diversification des revenus, réduit la volatilité et renforce les micro-entreprises pour une mobilité économique durable.

THÉORIE DU CHANGEMENT

Nous illustrons ici comment nous traduisons notre « Flywheel du Succès » en une Théorie du Changement, reliant ressources, activités, résultats et impact pour réaliser notre Purpose: Libérer les contraintes de l'Afrique rurale.

RAISON D'ÊTRE

Libérer les contraintes de l'Afrique rurale.

IMPACT À LONG TERME

Réduction des inégalités numériques et économiques.

Écosystèmes de services locaux durables et productifs.

Communautés rurales fortes et prêtes pour l'avenir.

RÉSULTATS

Revenus plus élevés, gain de temps, participation numérique.

KPI 2

Croissance des micro-entreprises et création d'emplois.

KPI 4

KPI 5

Moyens de subsistance plus résilients et diversifiés.

KPI 7

SORTIES

Plus de ménages accédant à nos services.

KPI 1

Plus d'appareils et d'actifs productifs en usage.

KPI 3

Plus de transactions et meilleure visibilité via les données.

KPI 6

ACTIVITÉS

Connecter les villages et intégrer les utilisateurs.

Former agents et résidents (compétences, littératie), activer les emplois numériques.

Fournir du BNPL et collecter des données.

ENTRÉES

Partenaires de services.

Wi-Fi communautaire, smartphones, hubs digitaux.

E-commerce, microcrédit, algorithmes de scoring.

Agents villageois et résidents.

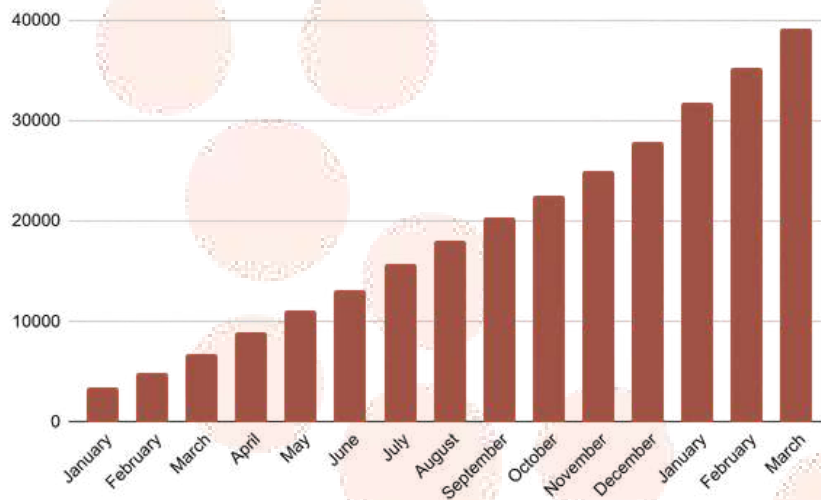
IMPACT EN CHIFFRES

Ces indicateurs montrent à quel point les populations rurales dépendent de nos hubs pour les services essentiels, l'accès digital et les opportunités génératrices de revenus, soulignant le rôle plus vital que nous jouons.

39,000+ *Personnes payant pour nos services essentiels (électricité, impression, mobilités).*

KPI 1

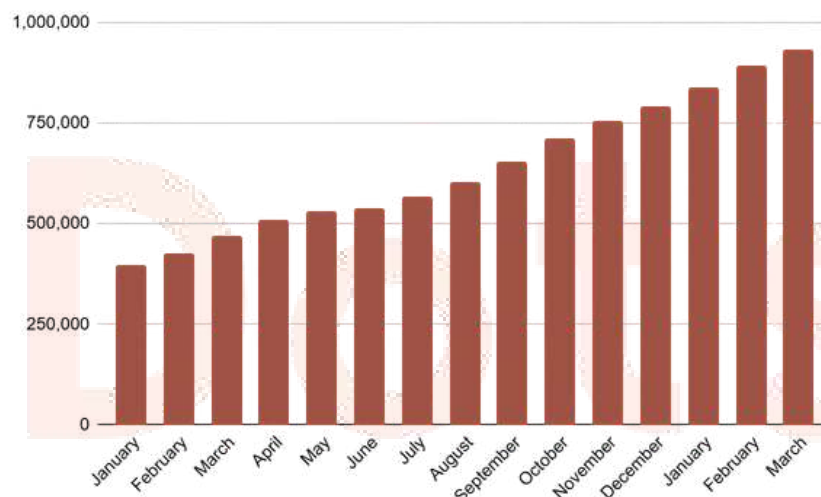
Le nombre de personnes utilisant nos services physiques essentiels, qui constituent l'infrastructure de base de chaque hub digital.



933,000+ *Clients ayant accédé à nos services digitaux.*

KPI 2

Mesure l'engagement dans notre écosystème digital: Wi-Fi villageois, application, contenus d'apprentissage, et emplois d'annotation IA.

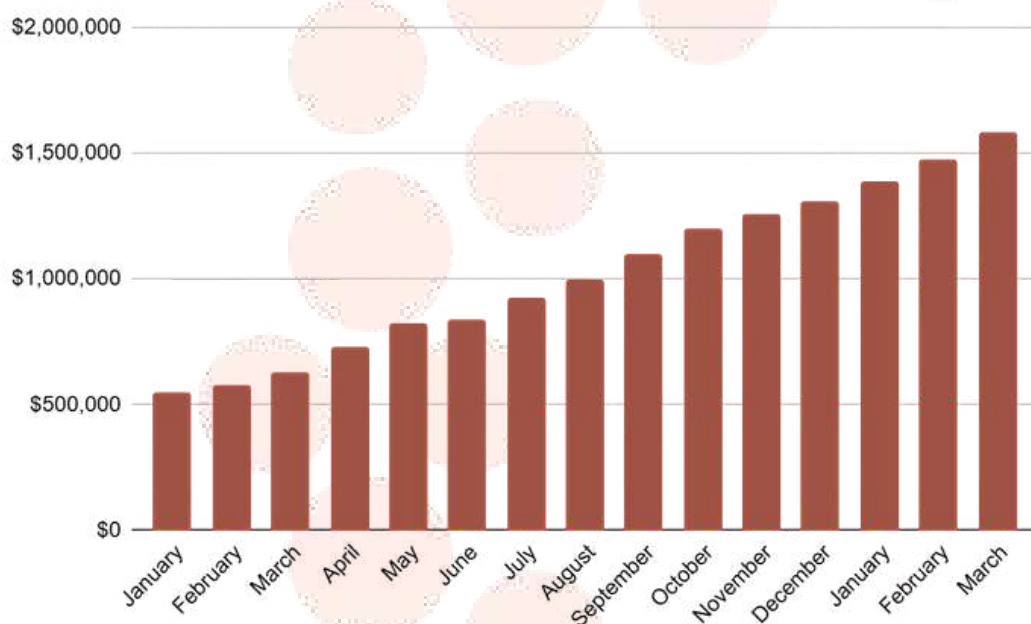


\$1,580,000+

Montant total de notre soutien financier aux clients villageois.

KPI 3

Grâce au financement Dots for, nous permettons l'accès à des outils essentiels pour le travail, la communication et la vie quotidienne, ainsi que la possibilité de construire des actifs.

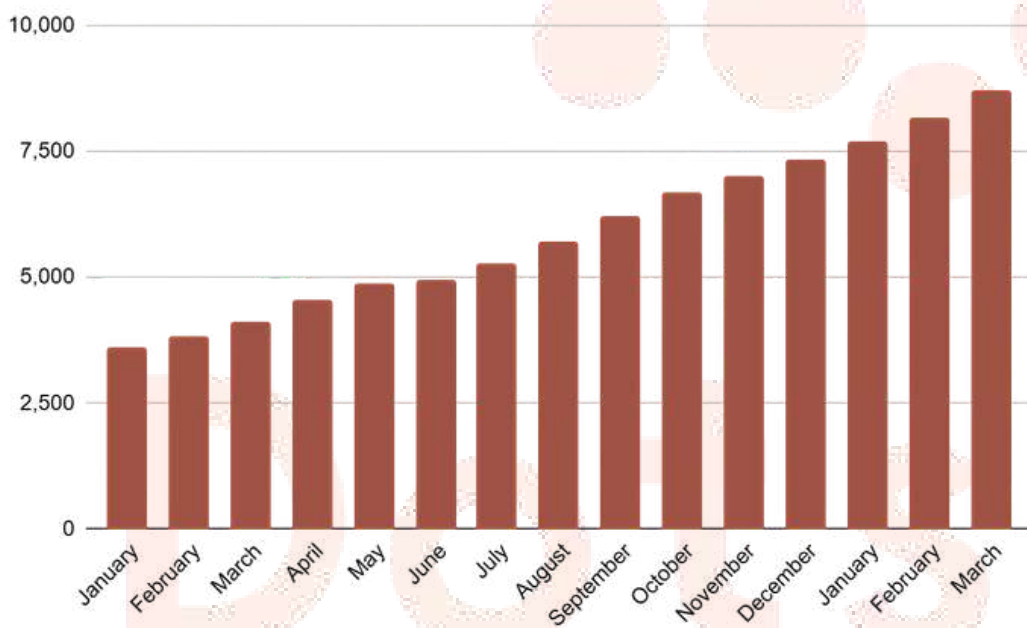


8,700+

Clients ayant accédé à nos services financiers.

KPI 4

Suit les clients utilisant nos services financiers (financement de smartphones et achats marketplace via scoring) pour accéder à des outils essentiels.



450+ Opportunités de travail et de revenus générées par Dots for.

KPI 5

Compte les opportunités créées via notre écosystème : employés, agents villageois, résidents formés via vidéo, et tâches d'annotation IA réalisées.



100% *Accès au financement pour la première fois via notre scoring alternatif.*

KPI 6

Tous nos clients ont accédé pour la première fois à des services financiers formels grâce au scoring alternatif de Dots for, leur permettant de construire une identité financière et d'ouvrir de nouvelles opportunités économiques.

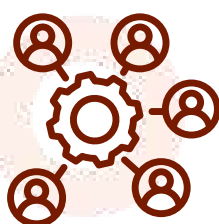


7 *Nombre de services fournis pour répondre aux besoins des résidents.*

KPI 7

Représente l'ensemble des services disponibles dans chaque village, conçus pour connecter, autonomiser et soutenir les communautés locales.

Nos 7 services: Contenus d'apprentissage, E-commerce BNPL, Opportunités de travail digital, Credit scoring, Impression & photocopie, Recharge téléphonique, Location de motos.



TÉMOIGNAGES CLIENTS

CLIENT: AHOGAN RENÉ | PRODUIT: BNPL E-COMMERCE

Ahogan René, 53 ans, est guérisseur traditionnel à Agbogbome et chef d'un foyer de 17 personnes. Pendant des années, son revenu provenait uniquement de sa pratique, générant environ 100 000–120 000 FCFA par mois, avec une forte instabilité.

Il espérait une opportunité lui permettant d'augmenter ses revenus sans quitter son village.

HISTORY WITH DOTS FOR



Il a rencontré Dots for il y a trois ans, lorsque nos équipes ont présenté les services dans sa langue. Son premier achat fut un smartphone, suivi d'un tricycle financé par Dots for.



Le tricycle génère aujourd'hui 200 000–250 000 FCFA par mois, doublant ses revenus et renforçant sa réputation locale.



Être clairement informé des conditions et modalités de paiement dans une langue qu'il comprenait parfaitement lui a inspiré confiance.

Le véhicule génère entre 200 000 et 250 000 FCFA par mois, soit plus du double de ses revenus précédents. Ce tricycle s'est révélé fiable, sans panne majeure, et suscite l'admiration de la communauté. Il a non seulement renforcé sa stabilité financière, mais a également rehaussé sa réputation locale.



"Dots for est comme une bénédiction pour moi. Avec le tricycle, mes revenus ont augmenté et ma vie s'est améliorée".

–Ahogan René, client du Dots for

CLIENT: DJEDONOU Z. ESPÉRANCE | PRODUIT: BNPL E-COMMERCE

Djedonou Z. Espérance, 53 ans, est commerçante à Gouchon; elle subvient aux besoins d'un foyer de huit personnes, composé de son mari et de ses six enfants. Avant de découvrir Dots for il y a deux ans et demi, elle devait emprunter auprès d'organismes locaux pour acheter des marchandises destinées à la revente. **Ses revenus étaient modestes** (environ 5000 FCFA par quinzaine) et elle faisait face à des défis quotidiens, devant faire du porte-à-porte pour vendre ses produits.

Elle a entendu parler de Dots for pour la première fois lorsqu'un agent s'est rendu chez elle pour lui expliquer les services dans sa langue maternelle. Son premier achat a été un **smartphone**; elle a particulièrement apprécié la clarté des explications concernant le système de bonus ainsi que la transparence des modalités de remboursement hebdomadaire.

Par la suite, **elle a acquis un congélateur** pour développer son activité. Aujourd'hui, cet équipement a considérablement augmenté ses revenus : rien qu'en janvier 2026, il a généré environ 4 000 FCFA par jour, contre 2 000 à 3 000 FCFA les autres mois.



"Dots for est une bonne entreprise. Ils soutiennent les gens et nous aident à augmenter nos revenus. J'encourage les autres à travailler avec eux."

-Djedonou Z. Espérance, client du Dots for

Son parcours illustre comment Dots for permet aux entrepreneurs ruraux de développer leurs activités localement:

1. Accès à des actifs productifs.
2. Informations claires.
3. Modalités de paiement gérables.

CLIENT: GANDOHO SAMSON | PRODUIT: CHARGING STATION

Gandoho Samson, 28 ans, est conducteur de tracteur et agriculteur ; il subvient aux besoins d'un foyer de cinq personnes. Avant l'arrivée de la station de recharge Dots à Baté, il dépendait de petits panneaux solaires locaux qui ne parvenaient jamais à charger complètement son téléphone.

À maintes reprises, **il devait parcourir 4 km** jusqu'à Allahe pour recharger entièrement son appareil lorsque l'électricité était disponible, ce qui lui coûtait du temps et de l'argent.

Depuis qu'il a découvert la station de recharge Dots grâce à un agent local, **Samson (tout comme le reste du village) recharge désormais son téléphone sur place**. Ce service est rapide, fiable et économique; il permet d'économiser les frais de déplacement et rend la connectivité mobile bien plus accessible.



"Aujourd'hui, tout le village se tourne vers les Dots pour se ravitailler en énergie. C'est rapide, abordable et tout le monde sait que le service est disponible. Cela a véritablement amélioré notre quotidien."

-Gandoho Samson, client du Dots for

Samson souligne l'importance de maintenir la fiabilité actuelle de la station afin de garantir un accès continu aux services et à leurs avantages pour la communauté.

IMPACT AVANT ET APRÈS

Avant l'installation de Dots for: Les petits panneaux installés dans le village entraînaient des charges incomplètes, obligeant les utilisateurs à parcourir 4 km pour recharger complètement leur téléphone. Cela impliquait des coûts importants en temps et en transport.

Après l'installation de Dots for: La station Dots for locale permet une recharge complète, rapide et abordable des téléphones. Il en résulte une communication facilitée et un meilleur accès aux services.

CLIENT: ALLESSOU SEBASTIEN | PRODUIT: BNPL E-COMMERCE

Allessou partage son expérience après un an d'utilisation de sa moto Honda financée via Dots for. Il souligne sa performance, sa vitesse et sa durabilité par rapport à d'autres marques, notant que tandis que ses pairs ont dû faire face à des réparations majeures, sa moto est restée fiable avec un entretien régulier.

"Ma moto ne m'a jamais laissé tomber."



CLIENT: DJOUME NICAISE | PRODUIT: BNPL E-COMMERCE

Djome explique comment le service de financement de Dots for a élargi ses opportunités et amélioré ses revenus. Il décrit les changements positifs que le programme a apportés à sa vie et souligne la valeur qu'il crée pour les résidents cherchant à développer de nouvelles capacités et stabilité économique.

"Dots for a ouvert des portes que je n'avais jamais eues auparavant."



NOS PARTENARIATS

Chez Dots for, les partenariats ne sont pas des ajouts: ils sont des moteurs essentiels de notre modèle. Chaque collaboration renforce une partie différente de notre Flywheel du Succès, **accélérant la progression des communautés depuis l'accès de base jusqu'à la participation digitale**, la génération de revenus et la mobilité économique à long terme. En intégrant les technologies et services de nos partenaires directement dans les économies villageoises, nous élargissons ce que les ménages peuvent faire, gagner et accéder.

Rendre les services essentiels accessibles dans les villages.

BROTHER INDUSTRIES

brother



Grâce à une **alliance commerciale et capitalistique avec Brother Industries**, Dots for a déployé des **services d'impression et de photocopie** directement dans les villages ruraux où cet accès était auparavant limité ou inexistant. Cela élimine la nécessité pour les résidents de parcourir de longues distances vers les centres urbains pour obtenir des documents essentiels (formulaires scolaires, contrats, pièces administratives), réduisant considérablement le temps et les coûts de transport.

Le partenariat vise à:



Améliorer l'accès aux services administratifs essentiels.



Réduire les charges de déplacement.



Soutenir le micro-entrepreneuriat local.



Renforcer l'activité économique villageoise.

Cette collaboration combine la technologie Brother avec le modèle opérationnel local de Dots for pour offrir des services pratiques et générateurs de revenus aux communautés sous-desservies.



“Je me souviens très bien du moment où j’ai entendu le business plan pour la première fois et j’ai intuitivement senti qu’il avait une forte probabilité de succès.”

“Jusque-là, nous développions notre propre réseau de partenaires et cherchions à nous implanter sur le marché africain, mais les choses n’avançaient pas aussi aisément que prévu. Nous envisagions alors une collaboration avec une entreprise disposant d’une solide base d’utilisateurs finaux.

C’est dans ce contexte que nous avons rencontré Dots for. En découvrant qu’ils lançaient un test de commercialisation pour leur service d’impression en zone rurale (Village Printing Service) et qu’ils bâtissaient de toutes pièces un écosystème économique dans des villages isolés et hors réseau, nous avons décidé d’investir afin d’accélérer notre croissance mutuelle.

Nous voyons dans le Village Printing Service non seulement un moyen d’améliorer le quotidien des populations locales, mais aussi une activité commerciale viable.

Bien que nous soyons confrontés à des défis liés à des conditions d’exploitation plus difficiles que prévu, nos ingénieurs résolvent les problèmes rencontrés en adoptant une approche de développement agile propre aux startups. Plutôt que de privilégier le court terme, nous visons, aux côtés de Dots for, à ouvrir de nouvelles perspectives dans les zones rurales africaines au cours des 5 à 10 prochaines années, en cherchant simultanément à améliorer le niveau de vie local et à développer l’activité à plus grande échelle.”

– Kennosuke Hirano,
Brother Industries

CLIENT: SEHOU THÉRÈSE | PRODUIT: PRINTING SERVICES

Sehou Thérèse, couturière de 50 ans et mère dans un foyer de dix personnes, illustre l'impact concret du partenariat avec Brother Industries.

Avant l'arrivée de Dots for, elle devait **marcher près de 2 km** pour trouver un service d'impression et de photocopie, ce qui lui faisait perdre du temps et de l'argent.

La station Dots for équipée d'une imprimante Brother fonctionne **directement dans le village**, même en cas de coupures d'électricité, ce qui la rend fiable et accessible pour les familles et les élèves.



"Dots for a vraiment allégé notre quotidien. Nous n'avons plus besoin de marcher de longues distances ni de payer des frais de transport pour faire des photocopies. Le service est proche, fiable, et il aide beaucoup nos enfants pour l'école."

-Sehou Thérèse, client du Dots for

Thérèse note également que l'information s'est rapidement propagée : les habitants recommandent activement le service et, dans le quartier, presque tout le monde connaît désormais *Dots for station*.

IMPACT AVANT ET APRÈS

Avant l'arrivée de Dots for: les habitants devaient parcourir près de 2 km jusqu'au marché, perdant du temps et dépensant de l'argent pour la moindre photocopie.

Depuis l'arrivée de Dots for: des services d'impression fiables et accessibles sont directement intégrés au village, permettant aux familles d'économiser à la fois du temps et de l'argent

GESTION DE L'IMPACT



IMPACT NÉGATIF

Même avec un système robuste, certains clients rencontrent encore des difficultés de remboursement ou d'utilisation des produits. Comprendre ces cas est essentiel pour rester responsables, inclusifs et alignés sur les réalités des résidents.

5%

Des clients rencontrent des difficultés de remboursement.

MESURES CORRECTIVES

Pour relever ces défis et limiter les impacts négatifs, nous avons renforcé les systèmes qui protègent les clients et garantissent un financement responsable

1. **Amélioration du scoring:** Ajustement du modèle pour l'adapter aux revenus réels et alléger la charge de remboursement.
2. **Explications transparentes:** Les équipes terrain expliquent clairement les prix, les échéances et les responsabilités dans la langue locale.
3. **Protection des moyens de subsistance:** Nos services complètent les revenus existants sans créer de dépendance ni de pression financière.

CE QUI VIENT ENSUITE

Si 2025 nous a appris quelque chose, c'est ceci: **la transformation rurale est possible**, et elle se produit plus vite que prévu. Mais les écarts que nous cherchons à combler restent importants, et l'urgence est réelle.

Dans les villages que nous servons, les habitants découvrent Internet pour la première fois, accèdent à des services financiers et débloquent de nouvelles sources de revenus. Un village connecté aujourd'hui n'a plus rien à voir avec ce qu'il était il y a à peine six mois. Pourtant, en Afrique rurale, des milliards de personnes manquent encore des compétences numériques de base pour participer pleinement à l'économie moderne.

Le défi est indéniable, mais **l'opportunité l'est tout autant.**

Voici comment nous créons de l'impact:



Aider à élargir l'accès à l'économie mondiale.



Atteindre l'inclusion financière grâce à notre e-commerce BNPL.



Étendre les partenariats pour amplifier l'impact.

Nous avons encore beaucoup de travail. Mais chaque employé qui atteint un nouveau village, chaque agent qui travaille dans sa communauté, chaque agriculteur qui reçoit un prêt pour un outil productif, chaque jeune qui gagne un revenu grâce au travail digital, tout cela prouve que la transformation rurale n'est pas une théorie. **C'est l'avenir que nous construisons, village par village, à travers l'Afrique.**

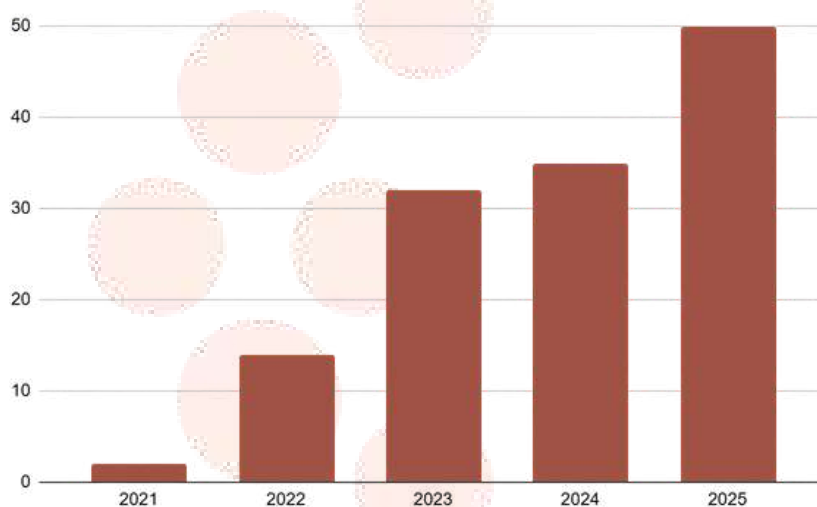


"En tant qu'entreprise, nous devons continuer à réussir. Si l'activité prospère, nous sommes convaincus de pouvoir proposer davantage de services et continuer à changer la vie des gens."

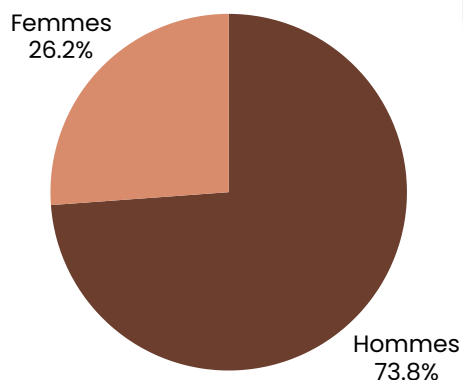
– **Rie Tonomura**, CPO, Dots for Inc.

DÉMOGRAPHIE DE L'ÉQUIPE

Dots for s'est **développé rapidement** au Bénin, au Sénégal et au Japon. En mars 2026, notre équipe en Afrique compte 51 personnes (employés à temps plein, cadres, contractuels et stagiaires) qui contribuent toutes à la croissance de notre modèle villageois. En incluant l'équipe basée au Japon, nous opérons désormais avec 65 collaborateurs à travers le monde.

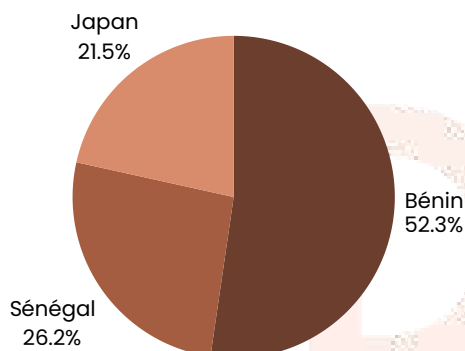


of employees at Dots for in Africa



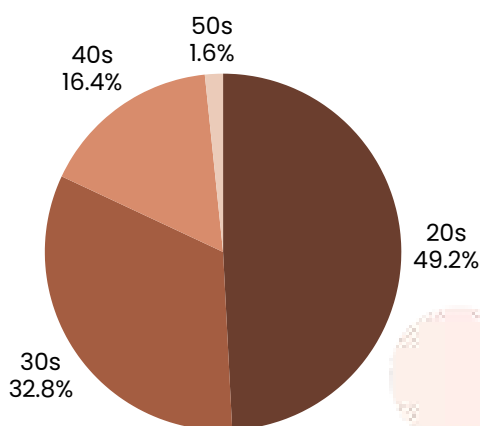
RÉPARTITION PAR GENRE

Notre équipe reflète une diversité croissante en termes de régions et de fonctions. Les femmes représentent une part significative de nos effectifs, y compris aux postes de direction, dans les opérations de terrain et dans les rôles techniques au Japon. Alors que nous poursuivons notre développement, nous nous engageons à renforcer l'équilibre entre les genres dans tous les pays et toutes les fonctions.



RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE

Notre équipe est répartie sur trois pays, alliant une expertise locale de terrain à des capacités opérationnelles, techniques et stratégiques d'envergure mondiale. Cette structure décentralisée garantit que notre modèle est ancré dans les besoins des communautés tout en bénéficiant d'une solide collaboration interrégionale.



RÉPARTITION PAR ÂGE

Dots for réunit une équipe multigénérationnelle: un noyau solide de jeunes professionnels pilote les opérations quotidiennes, épaulé par une direction expérimentée et des spécialistes techniques basés au Japon. Cette combinaison renforce notre capacité d'innovation tout en nous maintenant en prise directe avec les réalités des communautés rurales.

Une équipe mondiale en croissance, portée par l'expertise locale et une mission partagée.



LA MATERNITÉ CHEZ DOTS POUR

La maternité fait **partie intégrante de la réalité de notre équipe** au Bénin, au Sénégal et au Japon. Aujourd'hui, 17 femmes travaillent au sein de nos opérations de terrain, de l'encadrement et de la direction; fait notable, plus de la moitié d'entre elles (soit 9 au total) sont mères de famille. Grâce à leur expérience vécue, nous acquérons une compréhension fine et concrète des besoins des foyers et des dynamiques communautaires. Leur présence enrichit notre culture d'entreprise et garantit que nos services restent profondément ancrés dans le quotidien des familles que nous accompagnons.

Nous avons à cœur de soutenir les mères en leur permettant de prendre leur congé maternité en toute sérénité, puis de réintégrer le monde du travail avec succès. **Six collaboratrices ont déjà bénéficié d'un congé maternité ou parental avant de retrouver leur poste.** D'autres nous ont rejoints après avoir donné naissance ou sont actuellement en congé, avec la certitude de retrouver leurs fonctions. Nous privilégions une communication transparente, une grande flexibilité lors de la reprise et le maintien des revenus, créant ainsi un environnement où maternité et évolution de carrière vont de pair.

HISTOIRE D'UN MEMBRE DE L'ÉQUIPE



Constant a rejoint Dots for en 2021 alors qu'il était sans emploi, avec la volonté d'évoluer professionnellement tout en contribuant au développement de sa communauté. Depuis, il est devenu un pilier de nos opérations de terrain. Il encadre aujourd'hui quatre équipes dédiées qui déploient des solutions numériques et commerciales au cœur des villages ruraux.

Grâce à son travail, Constant a non seulement permis aux habitants d'accéder à des smartphones, à des réseaux Wi-Fi locaux, à des services d'impression et à des stations de recharge, mais il les a également aidés à développer des activités génératrices de revenus. Son leadership garantit que nos équipes restent en lien étroit avec les communautés villageoises, saisissant directement leurs besoins pour adapter les services en conséquence.

"Depuis que j'ai commencé à travailler avec Dots for, **ma vie a complètement changé**. J'étais sans emploi et en situation de précarité financière, mais aujourd'hui, j'ai acquis de l'expérience, j'ai voyagé à l'étranger et je constate chaque jour le changement concret que nous apportons aux villages. Les habitants sont plus connectés, mieux informés et plus autonomes."

- Constant Hondjo,
Responsable chez Dot for Bénin

L'histoire de Constant illustre parfaitement la manière dont l'écosystème de Dots for transforme non seulement les communautés rurales, mais aussi la vie de ceux qui portent ces initiatives. Beaucoup d'entre eux comptent des proches et des amis parmi les habitants des villages desservis, ce qui amplifie l'impact tant sur le plan personnel que collectif.



APPENDICE

Notre Impact Business.....	27
Le Business en Chiffres.....	29
En savoir plus sur Dots for.....	30
Note éditoriale.....	34

Dots f

NOTRE IMPACT BUSINESS

L'impact social généré par Dots for dans les zones rurales est intrinsèquement lié à la croissance de notre activité, c'est-à-dire à notre succès commercial.

Nous exploitons une plateforme de hubs numériques à forte efficacité capitaliste, dont l'impact se renforce à mesure que l'économie des villages se développe. En favorisant la connectivité, l'accès aux services, le financement et la production de données en milieu rural, chaque hub crée de nouvelles opportunités de revenus pour les prestataires locaux et alimente un cercle vertueux de croissance.

À mesure que la participation s'accroît, la qualité des données s'améliore, les financements se développent et les revenus augmentent. Cette dynamique attire de nouveaux prestataires au sein de l'écosystème, accélérant ainsi ce cercle vertueux et consolidant une croissance durable.

MODÈLE ÉCONOMIQUE

Modèle B2C (résidents du village):



Smartphones via le paiement fractionné (BNPL).



Financement d'équipements pour places de marché.



Services numériques (impression, recharge, connectivité).



Mise en relation pour le travail à la tâche (gig economy).



Contenus d'apprentissage audiovisuels.

Expansion fondée sur les données:



Données comportementales et de remboursement.



Scoring de crédit et ventes croisées.

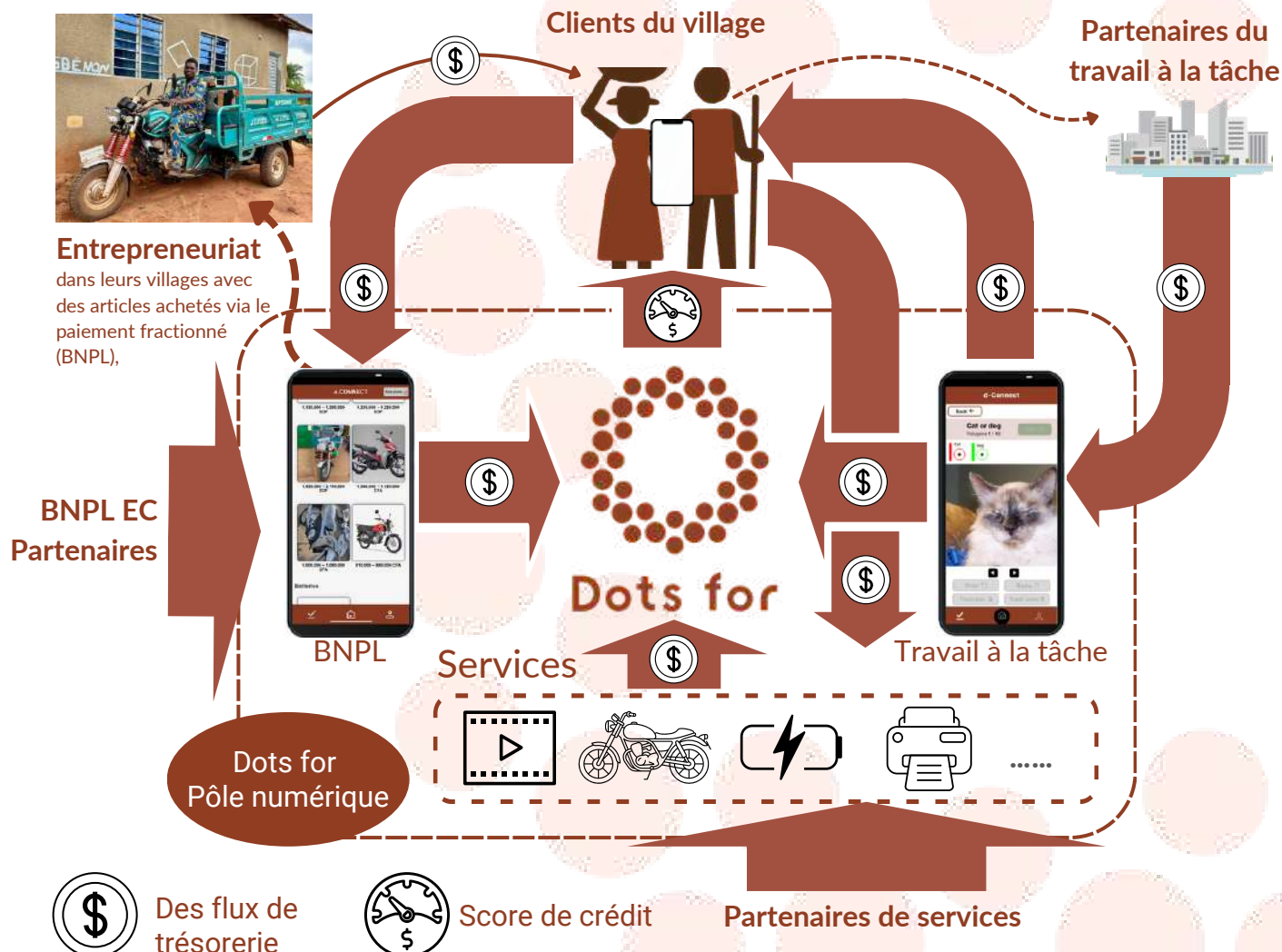


Déploiement de services personnalisés.



MODÈLE ÉCONOMIQUE

Grâce à la plateforme Dots for, nous bâtissons un écosystème durable qui accroît les revenus des clients ruraux tout en augmentant ceux des prestataires de services, de Dots for et de tous nos partenaires.



AVANTAGE CONCURRENTIEL

Coût et évolutivité

- Coût initial de 1 000 \$ par village
- Déploiement simple, prêt à l'emploi.
- Système prêt pour la franchise.
- Réduction des coûts d'exploitation.

Avantage lié à l'écosystème

- Intégration matérielle et logicielle
- Agents profondément intégrés
- Relations à forte interaction
- Boucles de rétroaction immédiates

Data Moat

- Données cumulées sur les comportements et les remboursements.
- Analyses exclusives de scoring de crédit.
- Ciblage et ventes croisées fondés sur les données.

L'ACTIVITÉ EN CHIFFRES

**Taux de croissance
trimestriel composé**

Au cours des trois derniers
mois.

45.1%

Taux de Remboursement

Via le BNPL du commerce
électronique.

97%

Financement total

Via le BNPL du commerce
électronique.

1.5 MM USD

**Délai de récupération
par village**

Économie unitaire.

7 months

Portée opérationnelle

Bénin et Sénégal, y compris les
activités de franchise en Zambie.

3 countries



PLUS SUR DOTS POUR

NOS VALEURS FONDAMENTALES

Au cœur de Dots for se trouve la conviction que chaque individu, où qu'il se trouve, possède une capacité d'agir et une dignité, et mérite de disposer des moyens de choisir sa propre voie. Notre valeur directrice **Tout pour le client** façonne la manière dont nous collaborons avec les communautés et nos partenaires.



Tout pour le client

Tout ce que nous faisons vise à maximiser la valeur apportée à nos clients.



Faites confiance à tous les dots

Nous traitons chacun avec respect et considérons que chaque personne est un *dot* ayant le potentiel de changer le monde.



Fais vibrer ton cœur

Nous créons des moments qui font vibrer nos cœurs, tout en poursuivant nos convictions.



Prouvez votre valeur au monde

Nous avons pour mission de démontrer le sens de notre existence par nos propres actions.



Tomber d'abord

Nous n'avons pas peur de tomber. L'échec n'est pas un échec si nous avons l'occasion de nous relever et d'apprendre.



Soyez des explorateurs humbles

Nous reconnaissons ignorer ce que nous ignorons, et nous continuons à chercher un monde meilleur, poursuivant notre aventure pour l'élargir.



Tenez-vous debout

Nous remettons en question les problèmes « bien connus » et les idées reçues, et nous agissons en nous fondant sur nos propres expériences et perspectives en tant que personnes directement concernées.

OUR HISTORY



Fondation de l'entreprise en octobre 2021.



Premier client au Bénin en 2021.



Sélectionné par X-HUB Tokyo pour le programme d'accélération Silicon Valley 2021.



Étendu à 100 villages au Bénin, 2022.



Expansion au Sénégal en 2022.



Lauréat du concours de pitch To-Ryu MOV en 2022.



Première personne à augmenter ses revenus grâce à Dots en 2023.



Sélectionné pour le Microsoft for Startups Founders Hub, 2023.



Sélectionné pour le programme d'entrepreneuriat social de J-StarX (2023).



Atteinte de 1.000.000\$ de financement client en 2024.



Participation au 4YFN Barcelone 2024.



Lancement d'une soirée cinéma pour renforcer la communauté en 2024.



Partenariat avec Brother Industry, 2025.



Participation au MWC Barcelone 2025.



Étendu à 500 villages en 2025.



NOS BUREAUX ET PÔLES RÉGIONAUX



Quartier général

@ Tokyo



Dots for Benin



Bureau régional

@ Cotonou



Pôles d'activités

Zou region @ Cove I @ Bohicon

Colins region @ Dassa

Atlantique region @ Allada



Dots for Senegal



Bureau régional

@ Kaolack



Pôles d'activités

Kaffrine region @ Kaffrine

Diourbel region @ Diourbel

Fatick region @ Fatick



PRIX



GLOMO AWARD - TECH4GOOD MWC Barcelona 2026

GRAND PRIZE FINOPITCH 2026

DENTSU INNOVATION AWARD FINOPITCH 2026

SECOND PLACE XTC Japan Competition 2026

UNHCR AWARD YOUTH CO:LAB 2025

YACHIYO FUTURE IMPACT AWARD YOUTH CO:LAB 2025

WE AT BEST AWARD We at Challenge 2025

BUSINESS IDEA CONTEST AIMING TO SOLVE REFUGEE ISSUES Osaka EXPO 2025

CONNECTING THE UNCONNECTED CHALLENGE IEEE's Grand Prize

FINALIST 1st Peace Tech Award

SUPERNOVA CHALLENGE GITEX Nigeria Award

DISTINCTIONS



Our CEO's Column Published in Asahi Shimbun's "Africa and Me" Series

Our CEO appears on J-Wave Step One's Saison Card on the Edge Radio Show

Our Community Bike Rental Initiative Featured as a Highlight on VOIX biz

Dots for's Collaboration with Brother Industries Featured in the 2025 Company Brochure (Page 26).

CEO Carlos Oba Spoke at "BEYOND 2025," a Social Conference Organized by Taliki Inc.

Selected for Global South Future-Oriented Co-Creation Project Subsidy.

Selected for "Catapult: Inclusion Africa"

Selected for the Impact Scale Course of "TOKYO Co-cial IMPACT"

NOTE DE LA RÉDACTION



Quel impact Dots for a-t-il eu au sein des communautés rurales en Afrique ? Et quel type de changement souhaitons-nous susciter pour l'avenir ?

Alors que nous commençons à élaborer le tout premier rapport d'impact de Dots for, c'est cette question fondamentale qui nous est revenue à l'esprit.

Pour nous, la démarche a largement dépassé la simple collecte de données ou la documentation des résultats. Elle a constitué une occasion de **renouer avec la raison d'être initiale du projet Dots for**, d'être à l'écoute de nos collaborateurs et de nos clients, de mener une réflexion approfondie et d'enrichir nos connaissances comme jamais auparavant.

Après la publication de notre premier rapport d'impact en décembre 2025, nous avons partagé ces enseignements avec les collaborateurs qui portent au quotidien les activités de Dots for. Ce rapport est devenu un véritable levier de fierté pour chacun, tout en cultivant une vision commune de notre mission : lever les freins au numérique en Afrique rurale.

Dans les régions du Bénin et du Sénégal où Dots for est présent, nous avons réuni des groupes de 3 à 8 membres des équipes locales pour examiner le rapport ensemble, en discuter le contenu et recueillir leurs points de vue. Ces échanges de groupe ont favorisé un **dialogue sincère, ancré dans la réalité de leur expérience quotidienne**.

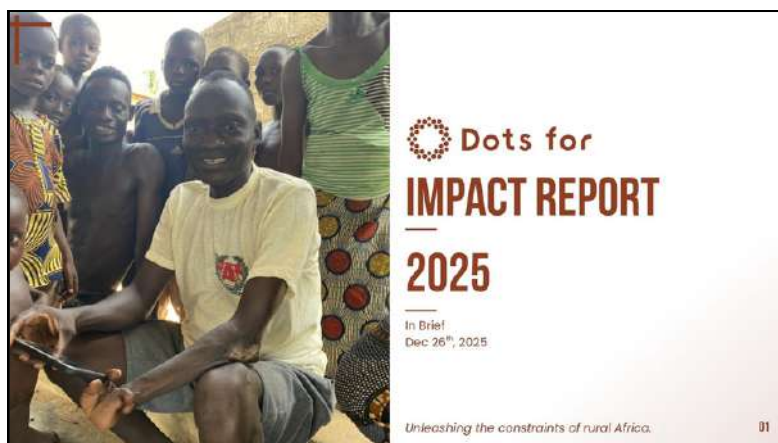
Ce processus nous a rappelé que **l'impact ne se conçoit ni ne se mesure à partir d'un point de vue unique**. Les enseignements qui façonnent Dots for sont le fruit du travail de chaque collaborateur œuvrant quotidiennement dans les villages : ce sont eux qui interagissent avec les communautés locales, testent les services en conditions réelles et s'adaptent en permanence aux réalités du terrain. Leurs observations, les défis qu'ils rencontrent et leurs idées ont été déterminants pour affiner notre vision et notre mesure de l'impact

Parallèlement, cette initiative a mis en lumière **l'importance de bâtir une compréhension commune au sein de toute l'organisation**. L'élaboration de ce rapport a nécessité une collaboration entre les équipes, les fonctions et les régions, confirmant ainsi que l'impact ne relève pas d'une démarche centralisée, mais d'un engagement collectif de l'ensemble de l'organisation.

Le premier rapport d'impact de Dots for a apporté bien plus de valeur que nous ne l'avions initialement prévu.



Pour en savoir plus sur les progrès réalisés lors de l'élaboration de notre rapport d'impact, veuillez consulter **notre premier rapport d'impact** (version synthétique), publié le 16 décembre 2025.



Dots for



Contactez-nous:
info@dotsfor.com
<https://dotsfor.com>

Quartier général: Tokyo, Japan

Dots for Inc., 2026. Tous droits réservés.