

LETTER OF INTENT

Solarkiosk Solutions GmbH Danziger Straße 64 10435 Berlin, Germany HRB 145398 —
Amtsgericht Charlottenburg Tel: +49 (0) 30 2218 0913

Date: 30 April 2026

To: PayGroup SARL SiliKin Village, Cotex Compound 63, Avenue Colonel Mondjiba, Ngaliema
Kinshasa, Democratic Republic of the Congo

Attention: Mr. Raoul Onyambuhuto, Managing Director

**Re: Letter of Intent — Strategic Industrial Technology Partnership for the BPO
Programme, Democratic Republic of the Congo**

NON-BINDING EXPRESSION OF INTENT — This Letter of Intent is an expression of mutual interest only. It creates no binding legal obligation, enforceable commitment, or implied contract on either party. Both parties intend to negotiate formal agreements in the future, but neither party is obligated to do so. Either party may cease discussions at any time without liability. This LOI should not be represented to third parties as a confirmed partnership or contractual commitment without the prior written consent of both parties.

Dear Mr. Onyambuhuto,

Further to the Confidentiality and Non-Disclosure Agreement executed between our companies on 2 April 2026 and our productive discussions of 23 and 28 April 2026, Solarkiosk Solutions GmbH ("Solarkiosk") is pleased to express its interest in exploring a strategic technology partnership with PayGroup SARL ("PayGroup") for the **BPO (Buy-Back Programme for Organic & Recyclable Waste)** in the Democratic Republic of the Congo.

Solarkiosk intends to support the BPO programme as a **technical and solution partner** across its entire value chain — from smart collection kiosks through to waste processing infrastructure — to ensure the programme meets the highest international standards of technical excellence and financial bankability.

1. About Solarkiosk Solutions GmbH

Solarkiosk is a Berlin-based engineering company specialising in the design, manufacture, and deployment of solar-powered commercial infrastructure for emerging markets. Since 2011, Solarkiosk has delivered **over 280 projects across 15 countries**, serving approximately **5 million people** across Sub-Saharan Africa, the Middle East, and Southeast Asia. Our proprietary E-HUBB platform provides modular, climate-resilient commercial structures powered by integrated solar energy systems.

Solarkiosk maintains long-standing technology and commercial partnerships with global industrial leaders including **Siemens, Ericsson, ABInBev, Coca-Cola, Total, and Munich Re.**

These partnerships reflect a track record of delivering to the quality, safety, and compliance standards expected by international financial institutions and development partners.

Solarkiosk brings technical expertise in waste system design and has access to established industrial waste processing partners. Our team includes engineers with direct experience in commercial-scale waste processing facility operations, informed by hands-on involvement in the waste processing infrastructure of one of Europe's largest retailers — covering industrial-scale intake of mixed waste streams, material sorting, and downstream processing. Additionally, Solarkiosk has access to an established industrial waste processing partner with proven capabilities in facility design and operations, whom we intend to bring into the consortium for Level 3 scope.

Thomas Rieger, Managing Director and co-founder, leads the company's technical operations and has over a decade of experience deploying solar-powered infrastructure in rural and peri-urban Africa.

2. Understanding of the BPO Programme

Based on our current understanding from discussions and review of PayGroup's project documentation, the BPO programme is a large-scale, technology-enabled waste management initiative structured across three operational levels:

- **Level 1 — Citizen Collection:** Deployment of smart kiosks where citizens deposit pre-sorted waste in exchange for mobile money payments via the PayGroup app. Target: 200,000+ participating households.
- **Level 2 — SME Transport & Aggregation:** Collection and transport of deposited waste from kiosk sites to centralised processing facilities, operated by local SME partners.
- **Level 3 — Waste Processing & Value Addition:** Industrial-scale sorting, processing, and conversion of collected waste into marketable outputs (recycled materials, compost, refuse-derived fuel), creating local employment and revenue streams for local use and potential export markets, subject to feasibility assessment.

Solarkiosk's scope and approach may evolve based on detailed technical and commercial assessment as the programme progresses.

3. Scope of Intended Partnership

Solarkiosk expresses its interest in serving as PayGroup's **technical and solution partner** across the BPO programme. Solarkiosk designs, engineers, builds, and hands over — PayGroup owns and operates. The partnership is envisaged in two phases:

Phase 1 — Kiosk Design, Engineering & Pilot Deployment (Level 1 only)

The formal Engineering Services Contract will focus exclusively on Level 1 — the design, engineering, and deployment of smart waste collection kiosks. Level 2 (SME Transport & Aggregation) will be independently managed by PayGroup.

Subject to execution of the Engineering Services Agreement and receipt of an agreed project deposit, Solarkiosk intends to propose the following scope:

- **End-to-end kiosk product engineering** — structural design, integrated solar power system, IoT sensor suite (weighing, material identification, fill-level monitoring), edge computing, and connectivity

- **Prototype development and validation** — 2 fully functional prototypes for field testing
- **Pilot production** — 10 kiosk units for the initial deployment programme
- **Deployment support** — installation supervision, commissioning, and operator training
- **System integration** — defined data interface for integration with PayGroup Core (mobile app, dashboard, backend systems)

Based on preliminary assessment, the engineering phase is estimated at **16–22 weeks** from project kick-off to pilot-ready hardware. This timeline is indicative and subject to scope confirmation in the formal agreement. The 16–22 week estimate applies to Level 1 kiosk development only.

Phase 2 — Scale Production & Level 3 Technical Partnership

Following successful Phase 1 pilot validation, the parties contemplate discussing Phase 2 expansion, which could include:

- **Scale production** of kiosks for broader rollout
- **Technical advisory and solution design for Level 3** waste processing infrastructure — including facility layout, equipment specification, energy systems, and digital monitoring — delivered in partnership with Solarkiosk’s established industrial waste processing partner
- **Energy monitoring and environmental data systems** to support PayGroup’s carbon credit and climate finance objectives (see Section 4)

Solarkiosk’s intended role in Level 3 is as **technical and solution partner only** — providing engineering design, equipment specification, technology integration, and project oversight during the design and commissioning phases. Operation, staffing, and day-to-day management of Level 3 facilities would remain exclusively with PayGroup or its designated operating partners.

The strategic link between Phase 1 and Level 3: Phase 1 kiosk operations will generate operational data — actual waste volumes, material composition, contamination rates, seasonal collection patterns, and logistics performance — that would be valuable input into any future Level 3 feasibility assessment. Should PayGroup wish to proceed with a Level 3 feasibility study after Phase 1, Solarkiosk would be available to propose its services under a separate agreement and budget allocation.

Small-scale demonstration pilots: As a bridge between Phase 1 kiosk operations and full-scale Level 3 industrial processing, Solarkiosk sees significant value in deploying small pilot plants that demonstrate waste-to-value conversion on a manageable scale. Examples include plastic shredding, washing, and moulding into construction materials (paving bricks, building blocks), or small-scale bio-digestion units converting organic waste into energy or fertiliser. These pilot plants would serve multiple purposes: proving that collected waste has tangible economic value, generating early revenue and employment, providing technical data for the full-scale feasibility study, and offering a compelling demonstration for donors, lenders, and development partners. Small-scale pilots would require their own funding and agreements, but are significantly less capital-intensive than full industrial facilities and can be operational within months rather than years.

Level 3 pathway — full scale: Industrial waste processing at the scale envisaged for the BPO programme is a major infrastructure undertaking that requires comprehensive feasibility assessment, environmental impact studies, permitting, and — given the capital involved — will likely follow a formal procurement and tendering process. This may involve World Bank

financing structures, carbon credit certification processes, and engagement with multiple institutional partners. The timeline for Level 3 implementation will be determined by the outcomes of the feasibility study and the DRC Government's procurement framework, and should be planned as a separate workstream with its own budget, timeline, and agreements.

Solarkiosk's role across the Level 3 pathway: Solarkiosk's core competencies — construction, engineering, IoT, IT infrastructure, and networking — are directly applicable across all stages of Level 3 development, from small demonstration pilots through to full-scale industrial facilities. For specialised domains such as waste chemistry, bio-digestion, carbon credit certification, and industrial processing equipment, Solarkiosk has access to an established network of expert partners and intends to bring the right specialists into the consortium at each stage. Solarkiosk's value is not in doing everything, but in understanding the full ecosystem and orchestrating the right capabilities for each component of the programme.

No Phase 2 or Level 3 obligations are created by this LOI.

4. Energy Monitoring & Carbon Credit Support

Solarkiosk acknowledges the strategic importance of carbon credits and climate finance for the BPO programme and the DRC Government.

Solarkiosk may contribute the following monitoring infrastructure:

- Industrial-grade renewable energy monitoring systems capable of capturing solar generation, consumption, and estimated emissions displacement
- Environmental data systems across Level 1 and Level 2 operations that record environmental performance metrics
- Data outputs in open, documented formats that may be compatible with third-party carbon accounting processes — PayGroup or its appointed carbon advisory partner will determine compatibility and certification pathway requirements
- Digital logging and audit trail of environmental data to facilitate future review

What remains outside Solarkiosk's scope:

Carbon credit certification — including registry selection (such as Verra or Gold Standard), baseline and additionality analysis, methodology selection, third-party verification, and submission to registries — remains the responsibility of PayGroup and the DRC Government, in consultation with specialised carbon finance advisors. Solarkiosk provides **data infrastructure only**; it does not certify usability, compliance, or eligibility of data for carbon credit purposes.

Solarkiosk provides the **data foundation**; PayGroup and the DRC Government own the **certification pathway**.

5. Industrial Provenance & Bankability

Solarkiosk's involvement brings industrial credibility to the BPO programme's financing discussions:

- **Proven track record:** 280+ projects, 15 countries, partnerships with Siemens, Ericsson, Coca-Cola, ABInBev, Total, Munich Re
- **European engineering standards:** All designs follow EU industrial, safety, and environmental standards

- **Lean Kiosk, Smart Warehouse philosophy:** Optimised capital expenditure at the collection level while concentrating intelligent systems where they deliver maximum value — at the warehouse and processing level
- **Local job creation at every level:** Technology designed as an enabler of employment, not a replacement — aligned with DRC national development priorities and international development partner expectations

Detailed technical specifications and engineering designs are considered proprietary and will be shared under the existing NDA. This LOI focuses on industrial outcomes and capabilities to protect the intellectual property of both parties.

6. Design Philosophy

Based on our discussions, Solarkiosk and PayGroup have identified the following design direction for the BPO programme. These principles would be refined in the formal Engineering Services Agreement, subject to technical feasibility assessment and joint approval:

- **Lean kiosk, smart warehouse:** Core intelligence (AI-based quality verification, fraud detection, advanced sorting) consolidated at warehouse/processing level rather than replicated across every kiosk unit, keeping per-unit costs manageable at scale
- **Modular design:** Smart components (sensor arrays, edge computers, connectivity modules) designed as separable, replaceable modules with standardised interfaces to allow field upgrades and component substitution as the programme evolves, subject to terms agreed in the formal Engineering Services Agreement
- **Job creation alongside technology:** The system designed to maximise local employment at every operational level — collection, transport, sorting, processing — with technology serving as a catalyst rather than a replacement for human labour
- **Offline-first operation:** Kiosks designed to function autonomously during connectivity outages, storing transaction data locally and synchronising when network access is available

7. Commercial Terms

This Letter of Intent is explicitly non-binding and does not constitute a binding agreement, purchase order, or contractual commitment. Nothing herein obliges Solarkiosk to provide services, deliverables, or pricing. Detailed commercial terms — including engineering fees, production pricing, payment schedules, intellectual property arrangements, exclusivity provisions, and warranty terms — will be negotiated and set forth in formal, separately executed agreements.

Solarkiosk indicates its willingness to commence engineering work following: (a) execution of a formal Engineering Services Agreement, and (b) receipt of an agreed project deposit. No work commences before both conditions are met. These two conditions are precedent to all obligations and deliverables. Neither party has any obligation to proceed if either condition is not fulfilled.

8. Exclusivity & Confidentiality

During the discussion period of this LOI, both parties express their mutual intention to explore this partnership exclusively. Should either party wish to engage alternative providers for the same scope, it is expected to inform the other party in writing. This provision is expressly non-binding and either party may cease exclusive discussions at any time without liability.

All technical discussions, design documents, and commercial terms exchanged between the parties are treated as confidential, in accordance with the **Confidentiality and Non-Disclosure Agreement executed between the parties on 2 April 2026**.

9. Third-Party Circulation

This LOI may be shared with financial institutions, development partners, and government stakeholders in connection with the BPO programme's financing and approval processes, provided that:

- Both parties consent in writing to any specific circulation, including the identity of recipient(s)
- Solarkiosk must approve the specific language of any cover letter or transmittal document that accompanies this LOI to third parties
- The non-binding nature of this LOI is communicated clearly to all recipients in writing, including a statement that neither party is obligated to proceed beyond formal agreement execution and deposit receipt
- Neither party represents the other's involvement as confirmed or contractually committed without explicit written authorisation
- PayGroup informs Solarkiosk in writing when this LOI has been circulated and to whom
- This LOI must not be modified, excerpted, or presented out of context without Solarkiosk's written approval

10. Next Steps

Solarkiosk proposes the following immediate next steps:

1. Both parties agree on the final LOI text
2. PayGroup confirms key operational parameters (deployment site conditions, collection frequency, software integration timeline)
3. Solarkiosk submits a detailed engineering proposal with fixed pricing and milestone schedule
4. Negotiation and execution of a formal Engineering Services Agreement
5. Project kick-off upon agreement execution and deposit receipt

11. Courtesy Undertakings

The following provisions are expressions of good-faith intent and professional courtesy between the parties. They do not create enforceable legal obligations, contractual rights, or actionable claims. Either party may depart from these provisions at any time without liability. In the event of any conflict between this Section 11 and the non-binding disclaimer at the beginning of this LOI, the non-binding disclaimer prevails.

11.1 Acknowledgment of Contribution: Both parties acknowledge that this LOI, including Solarkiosk's stated intent and industrial credentials, may be presented to financial institutions and development partners as part of the BPO programme's financing and approval processes. Both parties further acknowledge that Solarkiosk's expressed commitment in this LOI may contribute to the programme's credibility with potential funders. This acknowledgment does not obligate PayGroup to engage Solarkiosk or to treat Solarkiosk's participation as a condition of programme financing. PayGroup retains full discretion over provider selection.

11.2 Opportunity to Propose: Should funding for the BPO programme be secured and should the programme scope include Level 1 kiosk design and engineering as described herein, PayGroup intends, as a matter of professional courtesy and in recognition of the collaborative work undertaken to date, to provide Solarkiosk with an opportunity to submit an engineering proposal before approaching alternative providers for the same scope. PayGroup is under no legal obligation to do so, and Solarkiosk is under no obligation to submit a proposal. This is a statement of intent, not an enforceable right of first refusal or first offer.

11.3 Notification: Should programme funding be secured, PayGroup intends to inform Solarkiosk in a timely manner so that Solarkiosk may assess its availability and interest in submitting a formal proposal. This is a courtesy commitment, not an enforceable notification obligation.

11.4 Mutual Signature: Both parties are invited to sign this LOI to confirm that they have read and understood its contents as a non-binding expression of mutual interest. Signature does not convert this LOI into a binding agreement, does not create any purchase commitment or contractual obligation, and does not prevent either party from ceasing discussions at any time without liability.

11.5 Severability: If any provision of this Section 11 is determined by a court or tribunal to create a binding obligation, that provision alone shall be deemed severed. The remainder of this LOI, including its non-binding character, shall remain unaffected.

12. Validity

Solarkiosk expresses interest in pursuing this partnership for up to **ninety (90) days** from the date hereof. After this period, either party may cease discussions without further obligation or liability.

Why this matters: Solarkiosk's engineering team operates at capacity across multiple international projects. The 90-day window ensures that when Solarkiosk commits to availability, that commitment is genuine. If the project timeline extends beyond this period, both parties may mutually agree to extend the LOI — ensuring continued alignment and reserved capacity.

This provision does not create any binding offer, option, or enforceable commitment during or after the 90-day period.

We are excited about the potential of the BPO programme to transform waste management in the DRC while creating sustainable livelihoods for hundreds of thousands of citizens. Solarkiosk brings the engineering depth, the industrial partnerships, the deployment experience, and the Africa expertise to support PayGroup in making this vision a reality.

We look forward to finalising this Letter of Intent and moving into the formal proposal phase.

Respectfully,



SOLAR KIOSK
Sustainable Solutions Experts
1000 17th Avenue, Suite 100
Boulder, Colorado 80502
www.solarkiosk.com

Thomas Rieger Managing Director & Co-founder Solarkiosk Solutions GmbH Danziger Straße
64, 10435 Berlin, Germany Tel: +49 (0) 30 2218 0913 Email: info@the-pulse.africa

READ AND UNDERSTOOD — NON-BINDING ACKNOWLEDGMENT:

By signing below, the undersigned confirms having read and understood this Letter of Intent as a non-binding expression of mutual interest only. This signature does not create any binding obligation, contract, or enforceable commitment.

Mr. Raoul Onyambuhuto Managing Director PayGroup SARL Silikin Village, Cotex Compound
63, Avenue Colonel Mondjiba, Ngaliema Kinshasa, Democratic Republic of the Congo

Date: 05/05/2026

Signature: 



This Letter of Intent is non-binding and does not create any legal obligation on either party. It serves as an expression of mutual intent to negotiate and enter into definitive agreements on the terms described herein.

ANNEXE A / APPENDIX A

Traduction française — French Translation

Avertissement juridique / Legal Notice: La présente traduction française est fournie à titre informatif uniquement, afin de faciliter la compréhension de toutes les parties concernées. **En cas de divergence ou d'ambiguïté entre la version anglaise et la présente traduction française, la version anglaise prévaudra en tous points et sera seule juridiquement déterminante.**

This French translation is provided for information purposes only, to facilitate the understanding of all parties concerned. In the event of any discrepancy or ambiguity between the English version and this French translation, the English version shall prevail in all respects and shall be the sole legally determinative text.

LETTRE D'INTENTION

Solarkiosk Solutions GmbH Danziger Straße 64 10435 Berlin, Allemagne HRB 145398 —
Tribunal d'instance de Charlottenburg Tél. : +49 (0) 30 2218 0913

Date : 30 avril 2026

À : PayGroup SARL Silikin Village, Cotex Compound 63, Avenue Colonel Mondjiba, Ngaliema Kinshasa, République démocratique du Congo

À l'attention de : M. Raoul Onyambuhuto, directeur général

Objet : Lettre d'intention — Partenariat stratégique en matière de technologie industrielle pour le programme BPO, République démocratique du Congo

DÉCLARATION D'INTENTION NON CONTRAIGNANTE — La présente lettre d'intention constitue uniquement une manifestation d'intérêt mutuel. Elle ne crée aucune obligation légale contraignante, aucun engagement exécutoire ni aucun contrat implicite pour l'une ou l'autre des parties. Les deux parties ont l'intention de négocier des accords formels à l'avenir, mais aucune des deux parties n'est tenue de le faire. Chacune des parties peut mettre fin aux discussions à tout moment sans encourir de responsabilité. La présente lettre d'intention ne doit pas être présentée à des tiers comme un partenariat confirmé ou un engagement contractuel sans le consentement écrit préalable des deux parties.

Cher Monsieur Onyambuhuto,

Suite à l'accord de confidentialité et de non-divulgence conclu entre nos sociétés le 2 avril 2026 et à nos discussions fructueuses des 23 et 28 avril 2026, Solarkiosk Solutions GmbH (« Solarkiosk ») a le plaisir de manifester son intérêt pour l'exploration d'un partenariat technologique stratégique avec PayGroup SARL (« PayGroup ») dans le cadre du programme

BPO (Buy-Back Programme for Organic & Recyclable Waste) en République démocratique du Congo.

Solarkiosk a l'intention de soutenir le programme BPO en tant que **partenaire technique et de solutions** sur l'ensemble de sa chaîne de valeur — des bornes de collecte intelligentes jusqu'aux infrastructures de traitement des déchets — afin de garantir que le programme réponde aux normes internationales les plus élevées en matière d'excellence technique et de viabilité financière.

1. À propos de Solarkiosk Solutions GmbH

Solarkiosk est une société d'ingénierie basée à Berlin, spécialisée dans la conception, la fabrication et le déploiement d'infrastructures commerciales alimentées à l'énergie solaire pour les marchés émergents. Depuis 2011, Solarkiosk a réalisé **plus de 280 projets dans 15 pays**, au service d'environ **5 millions de personnes** en Afrique subsaharienne, au Moyen-Orient et en Asie du Sud-Est. Notre plateforme propriétaire E-HUBB fournit des structures commerciales modulaires et résilientes au changement climatique, alimentées par des systèmes d'énergie solaire intégrés.

Solarkiosk entretient des partenariats technologiques et commerciaux de longue date avec des leaders industriels mondiaux tels que **Siemens, Ericsson, ABInBev, Coca-Cola, Total et Munich Re**. Ces partenariats témoignent de notre capacité à respecter les normes de qualité, de sécurité et de conformité attendues par les institutions financières internationales et les partenaires de développement.

Solarkiosk apporte son expertise technique en matière de conception de systèmes de gestion des déchets et dispose d'un réseau de partenaires établis dans le domaine du traitement des déchets industriels. Notre équipe comprend des ingénieurs ayant une expérience directe de l'exploitation d'installations de traitement des déchets à l'échelle commerciale, acquise grâce à une implication concrète dans l'infrastructure de traitement des déchets de l'un des plus grands détaillants européens — couvrant la réception à l'échelle industrielle de flux de déchets mixtes, le tri des matériaux et le traitement en aval. De plus, Solarkiosk a accès à un partenaire établi dans le traitement des déchets industriels, doté de capacités éprouvées en matière de conception et d'exploitation d'installations, que nous avons l'intention d'intégrer au consortium pour le périmètre de niveau 3.

Thomas Rieger, directeur général et cofondateur, dirige les opérations techniques de l'entreprise et possède plus de dix ans d'expérience dans le déploiement d'infrastructures solaires en Afrique rurale et périurbaine.

2. Compréhension du programme BPO

D'après ce que nous avons compris à ce jour à la suite de discussions et de l'examen de la documentation du projet de PayGroup, le programme BPO est une initiative de gestion des déchets à grande échelle, fondée sur la technologie, structurée en trois niveaux opérationnels :

- **Niveau 1 — Collecte auprès des citoyens** : déploiement de bornes intelligentes où les citoyens déposent leurs déchets pré-triés en échange de paiements par mobile via l'application PayGroup. Objectif : plus de 200 000 foyers participants.
- **Niveau 2 — Transport et regroupement par les PME** : collecte et transport des déchets déposés depuis les sites des bornes vers des installations de traitement centralisées, exploitées par des PME partenaires locales.

- **Niveau 3 — Traitement des déchets et valorisation** : tri, traitement et conversion à l'échelle industrielle des déchets collectés en produits commercialisables (matériaux recyclés, compost, combustible dérivé des déchets), créant ainsi des emplois locaux et des sources de revenus pour une utilisation locale et des marchés d'exportation potentiels, sous réserve d'une évaluation de faisabilité.

La portée et l'approche de Solarkiosk sont susceptibles d'évoluer en fonction d'une évaluation technique et commerciale détaillée au fur et à mesure de l'avancement du programme.

3. Portée du partenariat envisagé

Solarkiosk exprime son intérêt à agir en tant que **partenaire technique et de solutions** de PayGroup dans le cadre du programme BPO. Solarkiosk conçoit, développe, construit et transfère — PayGroup détient et exploite. Le partenariat est envisagé en deux phases :

Phase 1 — Conception, ingénierie et déploiement pilote des kiosques (niveau 1 uniquement)

Le contrat de services d'ingénierie officiel portera exclusivement sur le niveau 1 — la conception, l'ingénierie et le déploiement de kiosques intelligents de collecte des déchets. Le niveau 2 (transport et agrégation des PME) sera géré de manière indépendante par PayGroup.

Sous réserve de la signature du contrat de services d'ingénierie et de la réception d'un acompte convenu pour le projet, Solarkiosk a l'intention de proposer le périmètre suivant :

- **Ingénierie complète du produit kiosque** — conception structurelle, système d'énergie solaire intégré, suite de capteurs IoT (pesage, identification des matériaux, surveillance du niveau de remplissage), informatique de périphérie et connectivité
- **Développement et validation de prototypes** — 2 prototypes entièrement fonctionnels pour des essais sur le terrain
- **Production pilote** — 10 bornes pour le programme de déploiement initial
- **Assistance au déploiement** — supervision de l'installation, mise en service et formation des opérateurs
- **Intégration du système** — interface de données définie pour l'intégration avec PayGroup Core (application mobile, tableau de bord, systèmes backend)

D'après une évaluation préliminaire, la phase d'ingénierie est estimée à **16–22 semaines**, du lancement du projet à la mise à disposition du matériel prêt pour la phase pilote. Ce calendrier est indicatif et soumis à la confirmation de la portée dans l'accord formel. L'estimation de 16–22 semaines s'applique uniquement au développement des bornes de niveau 1.

Phase 2 — Production à grande échelle et partenariat technique de niveau 3

Une fois la validation du projet pilote de la phase 1 réussie, les parties envisagent de discuter de l'extension de la phase 2, qui pourrait inclure :

- **La production à grande échelle** de kiosques en vue d'un déploiement plus large
- **Des conseils techniques et la conception de solutions pour l'infrastructure de traitement des déchets de niveau 3** — y compris l'aménagement des installations, les spécifications des équipements, les systèmes énergétiques et la surveillance numérique — fournis en partenariat avec le partenaire de traitement des déchets industriels établi de Solarkiosk

- **Des systèmes de surveillance énergétique et de données environnementales** pour soutenir les objectifs de PayGroup en matière de crédits carbone et de financement climatique (voir section 4)

Le rôle prévu de Solarkiosk dans la phase 3 est **uniquement** celui de **partenaire technique et de solutions** — fournissant la conception technique, les spécifications des équipements, l'intégration technologique et la supervision du projet pendant les phases de conception et de mise en service. L'exploitation, la dotation en personnel et la gestion quotidienne des installations de la phase 3 resteraient exclusivement du ressort de PayGroup ou de ses partenaires d'exploitation désignés.

Le lien stratégique entre la phase 1 et le niveau 3 : l'exploitation des kiosques de la phase 1 générera des données opérationnelles — volumes réels de déchets, composition des matériaux, taux de contamination, schémas de collecte saisonniers et performances logistiques — qui constitueront des informations précieuses pour toute future évaluation de faisabilité du niveau 3. Si PayGroup souhaite mener une étude de faisabilité de niveau 3 après la phase 1, Solarkiosk se tiendra à disposition pour proposer ses services dans le cadre d'un accord et d'une allocation budgétaire distincts.

Projets pilotes de démonstration à petite échelle : En tant que passerelle entre l'exploitation des kiosques de la phase 1 et le traitement industriel à grande échelle de niveau 3, Solarkiosk voit un intérêt significatif à déployer de petites installations pilotes démontrant la valorisation des déchets à une échelle gérable. Il s'agit par exemple du broyage, du lavage et du moulage du plastique en matériaux de construction (pavés, blocs de construction), ou de petites unités de biodigestion convertissant les déchets organiques en énergie ou en engrais. Ces installations pilotes serviraient plusieurs objectifs : prouver que les déchets collectés ont une valeur économique tangible, générer des revenus et des emplois dès le début, fournir des données techniques pour l'étude de faisabilité à grande échelle, et offrir une démonstration convaincante aux bailleurs de fonds, prêteurs et partenaires de développement. Les projets pilotes à petite échelle nécessiteraient leur propre financement et leurs propres accords, mais sont nettement moins gourmands en capitaux que les installations industrielles à grande échelle et peuvent être opérationnels en quelques mois plutôt qu'en plusieurs années.

Voie de niveau 3 — à grande échelle : le traitement des déchets industriels à l'échelle envisagée pour le programme BPO est un projet d'infrastructure majeur qui nécessite une évaluation de faisabilité complète, des études d'impact environnemental, l'obtention de permis et — compte tenu des capitaux en jeu — suivra probablement un processus formel de passation de marchés et d'appel d'offres. Cela peut impliquer des structures de financement de la Banque mondiale, des processus de certification des crédits carbone et la collaboration avec de multiples partenaires institutionnels. Le calendrier de mise en œuvre du niveau 3 sera déterminé par les résultats de l'étude de faisabilité et le cadre de passation des marchés du gouvernement de la RDC, et devra être planifié comme un volet distinct avec son propre budget, son calendrier et ses accords.

Le rôle de Solarkiosk tout au long du parcours du niveau 3 : les compétences clés de Solarkiosk — construction, ingénierie, IoT, infrastructure informatique et mise en réseau — sont directement applicables à toutes les étapes du développement du niveau 3, des petits projets pilotes de démonstration jusqu'aux installations industrielles à grande échelle. Pour les domaines spécialisés tels que la chimie des déchets, la biodigestion, la certification des crédits carbone et les équipements de traitement industriel, Solarkiosk dispose d'un réseau établi de partenaires experts et entend faire appel aux spécialistes appropriés au sein du consortium à chaque étape. La valeur ajoutée de Solarkiosk ne réside pas dans le fait de tout faire, mais

dans la compréhension de l'écosystème dans son ensemble et dans la coordination des compétences appropriées pour chaque composante du programme.

La présente lettre d'intention ne crée aucune obligation au titre de la phase 2 ou du niveau 3.

4. Suivi énergétique et soutien aux crédits carbone

Solarkiosk reconnaît l'importance stratégique des crédits carbone et du financement climatique pour le programme BPO et le gouvernement de la RDC.

Solarkiosk peut apporter l'infrastructure de surveillance suivante :

- Des systèmes de suivi des énergies renouvelables de qualité industrielle capables de capturer la production solaire, la consommation et le déplacement estimé des émissions
- Des systèmes de données environnementales couvrant les opérations de niveau 1 et de niveau 2 qui enregistrent les indicateurs de performance environnementale
- Des données fournies dans des formats ouverts et documentés pouvant être compatibles avec les processus de comptabilisation du carbone de tiers — PayGroup ou son partenaire de conseil en carbone désigné déterminera les exigences en matière de compatibilité et de certification
- Enregistrement numérique et piste d'audit des données environnementales pour faciliter les examens futurs

Ce qui ne relève pas du champ d'application de Solarkiosk :

La certification des crédits carbone — y compris la sélection du registre (tel que Verra ou Gold Standard), l'analyse de la base de référence et de l'additionnalité, le choix de la méthodologie, la vérification par un tiers et la soumission aux registres — reste de la responsabilité de PayGroup et du gouvernement de la RDC, en consultation avec des conseillers spécialisés en finance carbone. Solarkiosk fournit **uniquement l'infrastructure de données** ; il ne certifie pas l'utilisabilité, la conformité ou l'éligibilité des données à des fins de crédits carbone.

Solarkiosk fournit la **base de données** ; PayGroup et le gouvernement de la RDC sont responsables du **processus de certification**.

5. Provenance industrielle et bancabilité

L'implication de Solarkiosk apporte une crédibilité industrielle aux discussions de financement du programme BPO :

- **Une expérience éprouvée** : plus de 280 projets, 15 pays, des partenariats avec Siemens, Ericsson, Coca-Cola, ABInBev, Total, Munich Re
- **Normes d'ingénierie européennes** : toutes les conceptions respectent les normes industrielles, de sécurité et environnementales de l'UE
- **Philosophie « Lean Kiosk, Smart Warehouse »** : dépenses d'investissement optimisées au niveau de la collecte tout en concentrant les systèmes intelligents là où ils apportent une valeur maximale — au niveau de l'entrepôt et du traitement
- **Création d'emplois locaux à tous les niveaux** : une technologie conçue pour favoriser l'emploi, et non pour le remplacer — en phase avec les priorités de développement national de la RDC et les attentes des partenaires internationaux de développement

Les spécifications techniques détaillées et les plans d'ingénierie sont considérés comme confidentiels et ne seront communiqués que dans le cadre de l'accord de confidentialité existant. La présente lettre d'intention porte principalement sur les résultats industriels et les capacités, afin de protéger la propriété intellectuelle des deux parties.

6. Philosophie de conception

Sur la base de nos discussions, Solarkiosk et PayGroup ont défini l'orientation de conception suivante pour le programme BPO. Ces principes seront affinés dans le contrat de services d'ingénierie officiel, sous réserve d'une évaluation de la faisabilité technique et d'une approbation conjointe :

- **Kiosque allégé, entrepôt intelligent** : les fonctions intelligentes essentielles (vérification de la qualité basée sur l'IA, détection des fraudes, tri avancé) sont regroupées au niveau de l'entrepôt/du traitement plutôt que dupliquées sur chaque kiosque, ce qui permet de maintenir des coûts unitaires gérables à grande échelle
- **Conception modulaire** : composants intelligents (réseaux de capteurs, ordinateurs de périphérie, modules de connectivité) conçus comme des modules séparables et remplaçables dotés d'interfaces standardisées pour permettre des mises à niveau sur le terrain et le remplacement de composants à mesure que le programme évolue, sous réserve des conditions convenues dans le contrat de services d'ingénierie officiel
- **Création d'emplois parallèlement à la technologie** : le système est conçu pour maximiser l'emploi local à tous les niveaux opérationnels — collecte, transport, tri, traitement —, la technologie servant de catalyseur plutôt que de substitut à la main-d'œuvre humaine
- **Fonctionnement « hors ligne d'abord »** : des bornes conçues pour fonctionner de manière autonome en cas de coupure de connexion, stockant les données de transaction localement et se synchronisant lorsque l'accès au réseau est disponible

7. Conditions commerciales

La présente lettre d'intention est expressément non contraignante et ne constitue pas un accord contraignant, un bon de commande ou un engagement contractuel. Aucune disposition des présentes n'oblige Solarkiosk à fournir des services, des livrables ou à proposer des tarifs. Les conditions commerciales détaillées — y compris les frais d'ingénierie, les tarifs de production, les calendriers de paiement, les dispositions relatives à la propriété intellectuelle, les clauses d'exclusivité et les conditions de garantie — seront négociées et énoncées dans des accords formels, signés séparément.

Solarkiosk se déclare disposée à commencer les travaux d'ingénierie après : (a) la signature d'un contrat de services d'ingénierie formel, et (b) la réception d'un acompte convenu pour le projet. Aucun travail ne commencera avant que ces deux conditions ne soient remplies. Ces deux conditions sont préalables à toutes les obligations et livrables. Aucune des parties n'a l'obligation de poursuivre si l'une de ces conditions n'est pas remplie.

8. Exclusivité et confidentialité

Pendant la période de discussion couverte par la présente lettre d'intention, les deux parties expriment leur intention mutuelle d'explorer ce partenariat à titre exclusif. Si l'une des parties souhaite faire appel à d'autres prestataires pour le même périmètre, elle est tenue d'en informer l'autre partie par écrit. Cette disposition est expressément non contraignante et l'une ou l'autre partie peut mettre fin aux discussions exclusives à tout moment sans encourir de responsabilité.

Toutes les discussions techniques, les documents de conception et les conditions commerciales échangés entre les parties sont traités comme confidentiels, conformément à **l'accord de confidentialité et de non-divulgaration signé entre les parties le 2 avril 2026.**

9. Diffusion à des tiers

La présente lettre d'intention peut être communiquée à des institutions financières, des partenaires de développement et des parties prenantes gouvernementales dans le cadre des processus de financement et d'approbation du programme BPO, à condition que :

- Les deux parties consentent par écrit à toute diffusion spécifique, y compris l'identité du ou des destinataires
- Solarkiosk doit approuver le libellé spécifique de toute lettre d'accompagnement ou de tout document de transmission accompagnant la présente lettre d'intention à l'intention de tiers
- le caractère non contraignant de la présente lettre d'intention soit clairement communiqué par écrit à tous les destinataires, y compris une déclaration indiquant qu'aucune des parties n'est tenue d'aller au-delà de la signature formelle de l'accord et de la réception du dépôt
- Aucune des parties ne présente l'implication de l'autre comme confirmée ou contractuellement engagée sans autorisation écrite explicite
- PayGroup informe Solarkiosk par écrit de la diffusion de la présente lettre d'intention et des destinataires concernés
- La présente lettre d'intention ne doit pas être modifiée, extraite ou présentée hors contexte sans l'accord écrit de Solarkiosk

10. Prochaines étapes

Solarkiosk propose les prochaines étapes immédiates suivantes :

6. Les deux parties s'accordent sur le texte final de la lettre d'intention
7. PayGroup confirme les principaux paramètres opérationnels (conditions du site de déploiement, fréquence de collecte, calendrier d'intégration logicielle)
8. Solarkiosk soumet une proposition technique détaillée avec des prix fixes et un calendrier des étapes clés
9. Négociation et signature d'un contrat officiel de services d'ingénierie
10. Lancement du projet dès la signature du contrat et la réception de l'acompte

11. Engagements de courtoisie

Les dispositions suivantes sont des expressions d'intention de bonne foi et de courtoisie professionnelle entre les parties. Elles ne créent pas d'obligations juridiques exécutoires, de droits contractuels ou de prétentions opposables. L'une ou l'autre partie peut s'écarter de ces dispositions à tout moment sans encourir de responsabilité. En cas de conflit entre la présente section 11 et la déclaration non contraignante figurant au début de la présente lettre d'intention, la déclaration non contraignante prévaut.

11.1 Reconnaissance de la contribution : Les deux parties reconnaissent que la présente lettre d'intention, y compris l'intention déclarée et les références industrielles de Solarkiosk, peut être présentée à des institutions financières et à des partenaires de développement dans le cadre des processus de financement et d'approbation du programme BPO. Les deux parties reconnaissent en outre que l'engagement exprimé par Solarkiosk dans la présente lettre

d'intention peut contribuer à la crédibilité du programme auprès des bailleurs de fonds potentiels. Cette reconnaissance n'oblige pas PayGroup à engager Solarkiosk ni à considérer la participation de Solarkiosk comme une condition du financement du programme. PayGroup conserve l'entière discrétion quant au choix des prestataires.

11.2 Opportunité de proposition : Si le financement du programme BPO est obtenu et si le périmètre du programme inclut la conception et l'ingénierie de kiosques de niveau 1 tels que décrits dans les présentes, PayGroup a l'intention, par courtoisie professionnelle et en reconnaissance du travail collaboratif réalisé à ce jour, de donner à Solarkiosk l'opportunité de soumettre une proposition d'ingénierie avant de solliciter d'autres prestataires pour le même périmètre. PayGroup n'a aucune obligation juridique de le faire, et Solarkiosk n'a aucune obligation de soumettre une proposition. Il s'agit d'une déclaration d'intention, et non d'un droit de premier refus ou de première offre exécutoire.

11.3 Notification : Si le financement du programme est obtenu, PayGroup a l'intention d'en informer Solarkiosk dans un délai raisonnable afin que Solarkiosk puisse évaluer sa disponibilité et son intérêt à soumettre une proposition formelle. Il s'agit d'un engagement de courtoisie, et non d'une obligation de notification exécutoire.

11.4 Signature mutuelle : Les deux parties sont invitées à signer la présente lettre d'intention pour confirmer qu'elles ont lu et compris son contenu en tant qu'expression non contraignante d'intérêt mutuel. La signature ne convertit pas la présente lettre d'intention en un accord contraignant, ne crée aucun engagement d'achat ni aucune obligation contractuelle, et n'empêche pas l'une ou l'autre partie de mettre fin aux discussions à tout moment sans encourir de responsabilité.

11.5 Divisibilité : Si une disposition de la présente section 11 est jugée par un tribunal comme créant une obligation contraignante, seule cette disposition sera réputée dissociée. Le reste de la présente lettre d'intention, y compris son caractère non contraignant, ne sera pas affecté.

12. Validité

Solarkiosk exprime son intérêt pour la poursuite de ce partenariat pendant une période maximale de **quatre-vingt-dix (90) jours** à compter de la date des présentes. Passé ce délai, chacune des parties peut mettre fin aux discussions sans autre obligation ni responsabilité.

Pourquoi cela est-il important : l'équipe d'ingénierie de Solarkiosk travaille à pleine capacité sur plusieurs projets internationaux. Le délai de 90 jours garantit que lorsque Solarkiosk s'engage à être disponible, cet engagement est sincère. Si le calendrier du projet s'étend au-delà de cette période, les deux parties peuvent convenir d'un commun accord de prolonger la lettre d'intention, garantissant ainsi la poursuite de l'alignement et la capacité réservée.

Cette disposition ne crée aucune offre contraignante, option ou engagement exécutoire pendant ou après la période de 90 jours.

Nous sommes enthousiasmés par le potentiel du programme BPO à transformer la gestion des déchets en RDC tout en créant des moyens de subsistance durables pour des centaines de milliers de citoyens. Solarkiosk apporte la profondeur technique, les partenariats industriels, l'expérience de déploiement et l'expertise africaine nécessaires pour aider PayGroup à faire de cette vision une réalité.

Nous sommes impatients de finaliser cette lettre d'intention et de passer à la phase de proposition formelle.

Cordialement,


 SOLAR KIOSK
Solarkiosk Solutions GmbH
Danziger Straße 64
10435 Berlin
Tél. : +49 (0) 30 2218 0913
E-mail : info@the-pulse.africa

Thomas Rieger Directeur général et cofondateur Solarkiosk Solutions GmbH Danziger Straße 64, 10435 Berlin, Allemagne Tél. : +49 (0) 30 2218 0913 E-mail : info@the-pulse.africa

LU ET COMPRIS — ACCUSÉ DE RÉCEPTION NON CONTRAIGNANT :

En signant ci-dessous, le soussigné confirme avoir lu et compris la présente lettre d'intention en tant qu'expression non contraignante d'intérêt mutuel uniquement. Cette signature ne crée aucune obligation contraignante, aucun contrat ni aucun engagement exécutoire.

M. Raoul Onyambuhuto

Directeur général

PayGroup SARL

Silikin Village, Cotex Compound

63, Avenue Colonel Mondjiba, Ngaliema

Kinshasa, République démocratique du Congo

Date : 05/05/2026

Signature : 



La présente lettre d'intention n'est pas contraignante et ne crée aucune obligation juridique pour l'une ou l'autre des parties. Elle sert à exprimer l'intention mutuelle de négocier et de conclure des accords définitifs selon les termes décrits dans le présent document.
