

Startup Media

#32

Oct. 2024

INNOVATION

SUCCES STORIES

Interview avec

FLORENCE FADIKA

Directrice Exécutive de la Fondation Jeunesse
Numérique Côte d'Ivoire

FAIRE DE LA CÔTE D'IVOIRE UN HUB SOUS-REGIONAL DE L'INNOVATION

STARTUP REPORT : RAPPORT SUR LE FINANCEMENT DES STARTUPS EN AFRIQUE AOÛT 2024 - **COMMUNICATION & MARKETING** : RÉSEAUX SOCIAUX COMMENT PERCER SUR INSTAGRAM EN 2024, LES 5 CONSEILS CLÉS
PORTRAIT : M. EAZI : L'ARTISTE-ENTREPRENEUR QUI TRANSFORME L'AFRIQUE

SOMMAIRE

EDITO	3
START'UP L'ACTU	4
LUCARNE	6
FOCUS	8
INNOVATION	16
PORTRAIT	20
LIFE STYLE	22
FILE'UP	26
STARTUP REPPORT	30
MA BANQUE ET MOI	34
COMMUNICATION & MARKETING	36



DIRECTEUR DE PUBLICATION

Sylvestre Afery

RÉDACTRICE EN CHEF

Mireille Abalé

DIRECTION ARTISTIQUE

Ekissi Romaric

INFOGRAPHIE

Ekissi Romaric

RÉDACTEURS ET CONTRIBUTEURS

Sylvestre Afery

Mireille Abalé

Romaric Ekissi

DISTRIBUTION

STARTUP MÉDIAS GROUP SARL

SHOOTING PHOTO

78 Studio

SERVICE COMMERCIAL

+225 01 70 71 46 43 / 07 07 15 66 27

STARTUP MEDIA

startupwebzine@gmail.com

EDITO



VERS UN FUTUR NUMÉRIQUE INCLUSIF EN AFRIQUE

Chers lecteurs,

Nous sommes ravis de vous présenter le 32^e numéro de StartUp Médias, qui s'illustre par sa couverture mettant en avant une figure emblématique de la transformation numérique en Côte d'Ivoire : Madame Florence Fadika. Conseillère technique au ministère de la Transition numérique et de la Digitalisation, Madame Fadika a récemment pris les rênes de la Fondation Jeunesse Numérique, une initiative qui vise à dynamiser et à accompagner les jeunes dans l'ère digitale.

Dans cette édition, elle partage avec nous son parcours inspirant, sa vision audacieuse de l'écosystème technologique et son enthousiasme pour ses nouvelles fonctions. Son engagement pour le développement numérique de notre pays et son désir de créer des opportunités pour la jeunesse font d'elle un modèle à suivre dans notre quête d'un avenir numérique inclusif.

En complément, ce numéro propose un tour d'horizon de l'écosystème tech africain. De l'essor des startups innovantes aux défis et opportunités qui se présentent sur notre continent, nous vous invitons à plonger

dans l'analyse des tendances qui façonnent notre paysage technologique. Nous avons rassemblé des expertises variées et des témoignages de pionniers de l'innovation, mettant en lumière les réussites et les bonnes pratiques qui font avancer notre écosystème.

Alors que nous nous dirigeons vers une ère de digitalisation rapide, il est crucial de ne pas perdre de vue l'importance de l'inclusion. Les initiatives comme celles de Madame Fadika sont essentielles pour garantir que la transformation numérique profite à tous, en offrant des outils et des compétences nécessaires à notre jeunesse.

Nous espérons que ce numéro vous inspirera et vous donnera des clés pour naviguer dans cet environnement dynamique. Merci de nous accompagner dans cette aventure, et ensemble, bâtissons un avenir numérique brillant pour notre continent.

Bonne lecture !

Sylvestre Afery
Fondateur de StartUp Médias



Start'Up Média

@StartupWebzine · Société de médias/d'actualités

WhatsApp

Accueil Services Avis Photos Plus ▾

J'aime déjà

Message



Articles

Voir tout

#LEVEE DE FOND

Ampersand, une start-up rwandaise d'automobilité utilisant des engins électriques, a annoncé jeudi 29 août la réussite d'un tour de table d'un montant de 2 millions USD, portant le total des fonds qu'elle a levés sur ces 12 derniers mois à 21,5 millions USD.



13 9 commentaires 1 partages

J'aime Commenter Partager

#FINANCEMENT

La startup sud-africaine Omnissent, fondée en décembre 2019, a obtenu un financement de série A de 7,5 millions de dollars auprès d'Arise

19 6 commentaires 2 partages

J'aime Commenter Partager

Les plus pertinents ▾

Votre commentaire...

Voir les commentaires



Créer une publication



Photo/Vidéo



Je suis là



Identifier des amis



Start'Up Média

6 min ·

#INVESTISSEMENT

Ventures Platform, l'une des plus grandes sociétés de capital-risque d'Afrique qui a investi dans plus de 90 entreprises, affirme avoir généré des rendements sur quatre cohortes d'investissement sur six, selon son rapport d'impact 2023.



J'aime

Commenter

Partager



Start'Up Média

20 juillet, 21:18 ·

#AUGMENTATION TARIFS

Uber Kenya a décidé d'augmenter les tarifs dans toutes les catégories de courses, y compris le prix minimum et le tarif au kilomètre, en réponse aux frustrations des chauffeurs, qui ont conduit certains à fixer leurs prix et à refuser le service aux passagers peu disposés à payer les tarifs plus élevés.



Alertes

Voir tout

#FORMATION

La Banque africaine de développement , Oze et Dare to Innovate lancent un programme de formation virtuelle pour plus de 4 500 entrepreneurs au Ghana, en Guinée et en République du Bénin.

👍👍👍 139 49 commentaires 1 partages

👍 J'aime 🗨 Commenter ➦ Partager

#LIBERATION

Le PDG de Binance, Richard Teng, exhorte les autorités nigérianes à libérer le dirigeant Tigran Gambaryan tout en demandant l'intervention des États-Unis pour déclarer Gambaryan illégalement détenu.

👍👍👍 331 529 commentaires 7 partages

👍 J'aime 🗨 Commenter ➦ Partager

#LICENCE

La Banque d'Ouganda a accordé deux licences à de grandes startups fintech africaines : une licence d'opérateur de systèmes de paiement à Flutterwave et une licence d'opérateur de transfert d'argent international à Nala

👍👍👍 13 9 commentaires 1 partages

👍 J'aime 🗨 Commenter ➦ Partager

#FUSION

Wasoko et MaxAB ont fusionné pour former la plus grande plateforme technologique B2B d'Afrique, intégrant 450 000 commerçants et 65 millions de consommateurs dans un écosystème multi-vertical.

👍👍👍 19 6 commentaires 2 partages

👍 J'aime 🗨 Commenter ➦ Partager

#LEVÉE DE FOND

La Fintech Dopay , basée en Égypte, a levé 13,5 millions de dollars dans une série A cycle d'extension mené par Argentem Creek Partners.

👍👍👍 19 6 commentaires 2 partages

Start'Up Média
2 min · 🌐

#INVESTISSEMENT

La firme technologique américaine Amazon Web Service envisage d'investir 1,7 milliard USD supplémentaires en Afrique. L'objectif est d'étendre ses services cloud et intelligence artificielle sur le continent d'ici 2029.



👍👍👍 2 393 1 941 commentaires 21 partages

👍 J'aime 🗨 Commenter ➦ Partager

Les plus pertinents

Start'Up Média Votre commentaire...

Voir les commentaires

Start'Up Média
2 min · 🌐

#LICENCE COURTIER

La fintech Chipper Cash, opérée par Critical Ideas, vient de décrocher sa première licence de courtier, délivrée par la Commission des valeurs mobilières du Ghana.

👍👍👍 930 1 287 commentaires 5 partages

👍 J'aime 🗨 Commenter ➦ Partager

Start'Up Média
2 min · 🌐

#LICENCIEMENT

Spleet une startup qui fournit des solutions de gestion locative aux propriétaires et aux locataires, a licencié le cofondateur et PDG Adetola Adesanmi en mars 2024 après un audit des finances de l'entreprise.



Nos start-up A la Une ce mois-ci



DÉCOUVREZ LES 4 STARTUPS AFRICAINES LAURÉATES DU NBA INNOVATION CHALLENGE

Quatre startups africaines ont été couronnées lors de la finale du NBA Innovation Challenge organisé le 25 septembre 2024. Ce programme prestigieux soutient les jeunes pousses du continent. Parmi plus de 700 candidatures, ces entreprises ont su convaincre un jury d'experts internationaux de la pertinence et du potentiel de leurs solutions.



FESTIVAL COINS (Nigeria)

Cette startup a séduit le jury avec sa plateforme Tix Africa, une solution innovante pour la gestion d'événements. En remportant le premier prix, Festival Coins se voit attribuer une récompense de 50 000 dollars.



SALUBATA (Nigeria)

En proposant des chaussures éco-responsables fabriquées à partir de déchets plastiques, Salubata contribue à réduire l'impact environnemental. Cette initiative lui a valu le deuxième prix et une enveloppe de 40 000 dollars.



HUSTLESASA (Kenya)

Spécialisée dans les services d'événements en direct, HustleSasa offre une solution complète pour gérer tous les aspects d'un événement, du paiement à l'analyse de données. L'entreprise a remporté le troisième prix et une somme de 30 000 dollars.



UBR VR (Égypte)

Immersive et innovante, l'expérience de réalité virtuelle proposée par UBR VR a séduit le jury. La startup égyptienne a obtenu la quatrième place et un prix de 20 000 dollars.



Interview avec

FLORENCE FADIKA

Directrice Exécutive de la Fondation Jeunesse
Numérique Côte d'Ivoire



UNE VISION DE LEADERSHIP POUR L'ÉCOSYSTÈME TECH IVOIRIEN

Florence Fadika, après des années en tant que conseillère technique au Ministère de la Transition numérique, prend la direction exécutive de la Fondation Jeunesse Numérique (FJN). Forte de son expérience dans le secteur privé et public, elle revient sur ses nouveaux défis à la tête de la FJN et partage sa vision pour faire de la Côte d'Ivoire un Hub sous-régional de l'innovation.

Pourriez-vous nous parler de votre parcours et des moments marquants de vos 2 ans 6 mois en tant que conseillère technique au Ministère de la Transition numérique et de la Digitalisation ?

Je me définis comme une retraitée active ; en effet, j'ai fait ma carrière dans le secteur privé, les 19 dernières années à Orange CI. J'ai pris une retraite anticipée il y a trois ans pour me consacrer à des activités qui avaient plus de sens pour moi en termes de transmission, en particulier dans le domaine caritatif. Juste après une formation en Gestion de projet Caritatif et humanitaire et en Fundraising des entités à but non lucratif, j'ai créé une association, Passerel CI, qui a pour slogan : « après aimer, aider est le plus beau verbe du monde ». Mon « atterrissage » en tant que Conseiller Technique au Ministère MENU TI, dirigé alors par monsieur le ministre Roger ADOM, s'inscrivait dans ce même état d'esprit d'entraide.

Le secteur de l'innovation et des startups était un peu orphelin à l'époque, alors je m'y suis attaquée avec passion. J'ai eu la chance d'être soutenue dans mes recommandations par ma hiérarchie, aussi nous avons pu, après une étude de l'écosystème TECH, identifier les leviers permettant à l'État de répondre aux nombreuses attentes et d'insuffler la dynamique qui permettra de positionner la Côte d'Ivoire comme un Hub sous-régional de l'innovation.

Comment votre expérience en tant que conseillère technique vous a-t-elle préparée à ce nouveau rôle à la Fondation Jeunesse Numérique ?

Le rôle de Directrice Exécutive de la FJN requiert avant tout des capacités de gestion et de management que j'ai acquises au cours de ma longue carrière de 35 ans ; en effet, j'ai eu l'occasion de gérer des équipes parfois très nombreuses avec des enjeux de chiffre

d'affaires et de qualité de la relation client très élevés, dans un contexte très concurrentiel.

Ici, il s'agit surtout de revisiter les fondamentaux de la Fondation et de les aligner avec les nouveaux challenges et le nouveau contexte (l'écosystème évolue tous les jours) afin qu'elle prenne toute sa place en tant que bras armé de la stratégie nationale et celle du ministère de la Transition Numérique et de la Digitalisation sur le secteur de l'innovation et des startups Tech.

Vous portez un programme majeur d'accélération des startups. Pouvez-vous nous expliquer l'importance de ce programme pour l'écosystème entrepreneurial en Côte d'Ivoire ?

Depuis que le Programme de Développement et d'Accompagnement des Startups Numériques (PADS) a été décrit mi-2023, suivi peu de temps après par la promulgation de la « loi sur la Promotion des Startups Numériques » en novembre 2023, la problématique de leur opérationnalisation est devenue une priorité.

En début de cette année, le MTND a créé une Direction de l'Innovation, des Startups et du Secteur privé (DISSP), qui a la charge de l'opérationnalisation du PADS et de la loi, au travers de plans d'actions étalés dans le temps, mais dont les porteurs ne sont pas tous issus de notre ministère.

Il est intéressant de noter que plusieurs des activités du PADS ont déjà été mises en œuvre soit par des acteurs privés soit par d'autres acteurs publics agissant sur ce même périmètre ; ce dynamisme de l'écosystème permet de booster les résultats, mais nécessite une coordination.

Quels objectifs poursuivez-vous avec l'animation du processus de labellisation des startups et

comment ce label apportera-t-il un soutien concret à l'écosystème Tech local ?

La loi sur la promotion des Startups Numériques, qui a pour objectif la promotion des Startups numériques basées notamment sur la créativité et l'innovation, décrit un des leviers majeurs qui sera utilisé pour l'accompagnement des startups : la labellisation.

Il sera mis en place un Comité National de Labellisation des Startups Numériques (CNLS) chargé de la validation et du contrôle du Label Startup numérique. La FJN assurera l'accompagnement des Startups numériques labellisées dans les conditions décrites dans le décret d'application, qui est en attente de publication. En particulier, la FJN va assurer le secrétariat du Comité National de Labellisation des Startups.

Les Startups numériques labellisées bénéficieront de mesures d'accompagnement accordées par l'État ou ses démembrements.

Le Hub Ivoire Tech semble être un projet phare. Pouvez-vous nous en dire plus sur la manière dont ce projet favorisera la collaboration entre les startups et les partenaires privés et publics ?

Le Hub Ivoire Tech sera le lieu pour sensibiliser, coordonner et développer l'écosystème ivoirien. C'est un projet pilote du Technopole, qui a l'ambition d'être le plus grand campus de startups et le meilleur écosystème entrepreneurial sous-régional. Il accueillera des programmes de partenaires avant de développer ses propres programmes dans un second temps.

Le Hub Ivoire Tech hébergera des représentants des services et administrations publiques pertinents pour les fondateurs ou les startups. Il servira également de point focal pour les partenariats avec les

MON 'ATTERRISSAGE' AU MINISTÈRE S'INSCRIVAIT DANS UN ESPRIT D'ENTRAIDE POUR BOOSTER L'INNOVATION



écosystèmes étrangers. En somme, le projet vise à sensibiliser, coordonner et dynamiser l'écosystème ivoirien.

Selon vous, quelles sont les principales lacunes actuelles de l'écosystème entrepreneurial Tech en Côte d'Ivoire et comment comptez-vous y remédier avec ces projets ?

Il existe plusieurs études sur l'écosystème de l'entrepreneuriat innovant ivoirien. Elles commencent souvent par dresser une «photo» de l'écosystème et regroupent par axe les problèmes de notre écosystème. Pour ma part, je préfère citer directement des solutions et leviers qui nous permettront de surmonter ces lacunes et de rattraper notre retard.

Je souligne notamment :

- Une formation et une montée en compétence des fondateurs au niveau international.
- La disponibilité de financement à tous les stades de maturité.
- La facilitation d'accès aux marchés publics et des initiatives pour connecter les startups au marché privé.

Vous avez travaillé avec plusieurs ministres de la Transition numérique, dont Roger Adom, Amadou Coulibaly et Khalil Konaté. En quoi ces collaborations ont-elles influencé votre vision pour l'avenir de l'entrepreneuriat Tech en Côte d'Ivoire ?

Ma vision de l'avenir de l'entrepreneuriat est essentiellement façonnée par mes interactions avec les entrepreneurs, les études consultées et les comparaisons avec des écosystèmes leaders comme la Silicon Valley. Chaque

ministère a ses propres priorités en fonction des enjeux auxquels il fait face, qu'il s'agisse des infrastructures, de la cybersécurité, ou d'autres secteurs. Cependant, les enjeux restent constants : promouvoir l'innovation, accompagner les entrepreneurs, et faire de la Côte d'Ivoire un acteur incontournable dans le domaine de la Tech.

Quelles stratégies de collaboration envisagez-vous pour créer des synergies entre le public et le privé autour du Hub Ivoire Tech ?

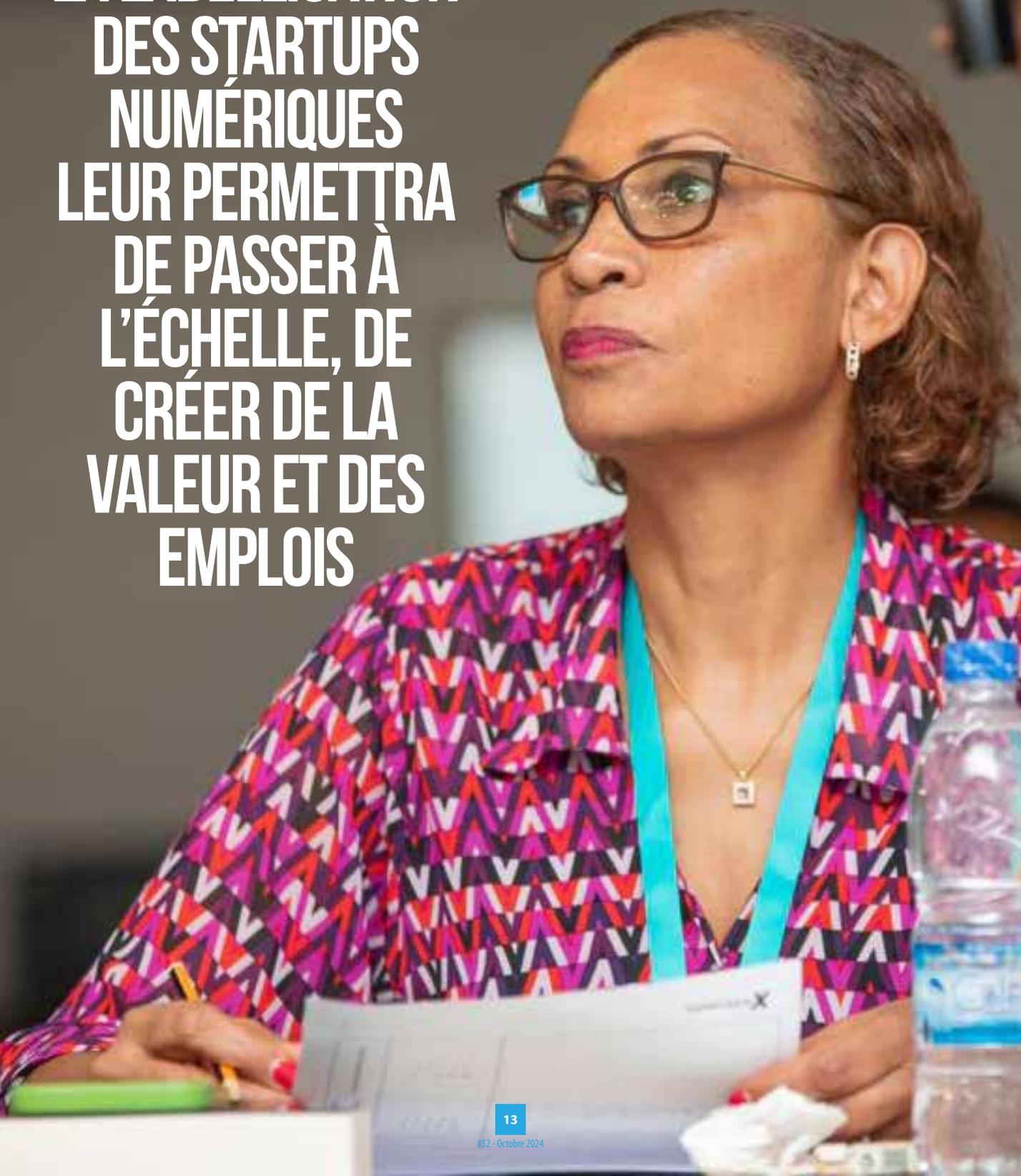
Nous avons une grande opportunité de créer des synergies entre le public et le privé en encourageant des partenariats stratégiques. Le Hub Ivoire Tech jouera un rôle clé en tant que point de convergence pour ces collaborations. Il accueillera des programmes privés et publics et mettra en avant des initiatives visant à rapprocher les startups des institutions et entreprises qui peuvent les aider à grandir et à se structurer.

En tant que femme leader dans le secteur de la Tech, quel message souhaitez-vous adresser aux jeunes filles qui aspirent à une carrière dans ce domaine ?

Les femmes sont encore sous-représentées dans l'écosystème entrepreneurial Tech, depuis les études jusqu'aux postes de direction comme CEO, CTO, ou CFO. C'est un problème bien connu, et la solution repose en partie sur la motivation intrinsèque des femmes à s'engager dans le secteur. Les jeunes femmes doivent croire en leur capacité à réussir dans la Tech, un domaine parfois perçu comme réservé aux hommes.

Il y a de plus en plus de modèles féminins qui prouvent qu'il est possible de combiner carrière dans la Tech et vie personnelle. Mon message aux jeunes femmes est simple : n'ayez

**LA LABELLISATION
DES STARTUPS
NUMÉRIQUES
LEUR PERMETTRA
DE PASSER À
L'ÉCHELLE, DE
CRÉER DE LA
VALEUR ET DES
EMPLOIS**



pas peur, jetez-vous à l'eau !

Quels conseils donneriez-vous aux jeunes entrepreneurs Tech en Côte d'Ivoire qui cherchent à se faire labelliser et à développer leur projet ?

Mes recommandations sont assez classiques :

- Préparez-vous sérieusement. Vous devez bien connaître votre produit, vos concurrents, et surtout votre marché cible.
- Assurez-vous que votre plan de croissance soit réaliste mais ambitieux. Il ne faut pas oublier l'ouverture vers le marché sous-régional.
- Communiquez dans la langue de vos investisseurs, qui sera souvent l'anglais.
- Entourez-vous de personnes qui ont des profils complémentaires et apportent une réelle valeur ajoutée à votre projet.

Quels sont vos objectifs à court et long terme en tant que Directrice Exécutive de la Fondation Jeunesse Numérique ?

À court terme, je souhaite renforcer l'équipe du siège afin d'accompagner efficacement les projets que nous allons bientôt lancer. À long terme, l'objectif est de positionner la Fondation comme un acteur clé de l'innovation et du soutien aux startups en Côte d'Ivoire, tout en jouant un rôle moteur dans la dynamisation de l'écosystème Tech local et régional.

Comment voyez-vous l'évolution de l'écosystème Tech en Côte d'Ivoire dans les 5 prochaines années ?

Je suis très optimiste quant à l'évolution de notre écosystème Tech. Nous avons déjà de belles initiatives en cours, et avec un soutien

coordonné entre les acteurs publics et privés, je pense que la Côte d'Ivoire pourra s'imposer comme un leader régional dans le domaine de l'innovation technologique.

En dehors du travail, comment vous détendez-vous ou trouvez-vous l'inspiration pour mener à bien vos projets ?

Je suis très active en dehors de mon travail : je fais beaucoup de sport et je suis présidente ou membre de deux associations. Cet engagement, bien qu'il soit parfois fatigant, me donne beaucoup de satisfaction. Mon inspiration vient de mon leitmotiv : l'entraide. Dans un pays comme le nôtre, il y a tellement de besoins à couvrir, et l'intervention citoyenne est souvent essentielle.

Si vous pouviez lancer une startup aujourd'hui, dans quel domaine aimeriez-vous innover ?

Je choisirais probablement de créer une entreprise sociale, avec pour mission de résoudre des problèmes sociaux, d'aider les communautés, ou de protéger l'environnement.

**LES FEMMES
DOIVENT SE JETER
À L'EAU. ELLES
NE VONT PAS SE
NOYER !**



DILOULATCHÊ

L'APPLI DE GESTION ÉCORESPONSABLE DES FLOTTES DE TRANSPORT EN AFRIQUE

Pourriez-vous nous raconter l'histoire derrière la création de Dioulatchê ? Quelles ont été les motivations initiales qui vous ont poussé à développer cette solution de gestion des flottes ?

Dioulatchê est née de notre propre expérience en gestion de flotte au quotidien. Chez GLS Africa, nous opérons avec des taxis et des VTC, et nous avons rapidement constaté que la gestion de ces véhicules est un défi complexe, tant pour les propriétaires que pour les chauffeurs. Gérer les informations qui circulent entre les deux parties – qu'il s'agisse des paiements, des entretiens ou des incidents – peut devenir un casse-tête. Nous avons donc imaginé Dioulatchê comme une réponse

à ces problématiques. Cette application vise à faciliter la vie des gestionnaires de flottes en digitalisant toutes ces interactions, tout en offrant aux chauffeurs un outil pour améliorer leur quotidien.

L'idée a également été motivée par notre engagement à promouvoir une mobilité plus verte. Nous avons vu l'impact négatif des véhicules usagés, souvent responsables de pollution et d'accidents. Dioulatchê offre ainsi une double solution : une gestion optimisée des flottes et un programme Drive-to-Own (evDTO), qui permet aux chauffeurs de devenir propriétaires de véhicules électriques en quelques années. C'est une manière de moderniser les flottes tout en participant à la réduction des émissions de CO2 dans nos villes

Donnez-nous plus de détails sur la manière dont la plateforme aide à réduire l'empreinte carbone des flottes et les retours que vous avez reçus de vos utilisateurs à ce sujet ?

La pollution causée par les véhicules à moteur thermique est un problème majeur dans les grandes villes africaines comme Abidjan. D'après une étude de l'Université d'Harvard de 2018, plus de 50 % de la pollution de l'air dans ces zones urbaines provient du transport, et cette pollution tue 1 personne sur 5 dans le monde. C'est alarmant, et cela nous a motivés à agir.

Dioulatchê s'attaque directement à ce problème en intégrant des technologies d'intelligence artificielle qui permettent de suivre en temps réel les émissions de CO2 des véhicules. Grâce à ces données, les gestionnaires de flottes peuvent non seulement suivre leur empreinte carbone, mais aussi prendre des mesures pour la réduire, notamment en encourageant leurs chauffeurs à adopter des pratiques d'écoconduite. Une conduite plus fluide, sans accélérations ni freinages brusques, réduit non seulement les émissions, mais permet aussi d'économiser jusqu'à 20 % sur la consommation de carburant, ce qui a un impact direct sur les revenus des chauffeurs.

Jusque là, la perception qu'ont les chauffeurs et propriétaires de flotte par rapport à notre solution est très positive. Ils pourront constater non seulement une réduction des coûts de carburant et de maintenance, mais ils participent aussi activement à une amélioration de l'environnement. C'est



gratifiant de voir que notre solution a un impact réel à la fois sur la rentabilité des flottes et sur la qualité de l'air.

Vous parlez d'une expansion future dans les zones UEMOA et CEMAC. Quels sont vos objectifs pour ces marchés et quels sont les défis que vous anticipez ?

Nos objectifs pour les marchés de l'UEMOA et de la CEMAC sont ambitieux. Nous souhaitons d'abord consolider notre présence en Côte d'Ivoire, où nous comptons déjà moderniser 20 % des flottes d'ici trois ans. Ensuite, nous prévoyons de nous étendre à d'autres capitales francophones, en apportant notre solution de gestion de flotte numérique et de mobilité électrique.

La mobilité verte est un enjeu mondial, et les grandes villes d'Afrique n'y font pas exception. Nous anticipons certains défis, comme l'adaptation des infrastructures de recharge pour les véhicules électriques et les réglementations locales. Cependant, grâce à nos partenariats avec des acteurs comme Green Energy Park et CNBM, nous sommes prêts à relever ces défis. Nous croyons fermement que notre modèle est adaptable à différents marchés, tout en tenant compte des spécificités locales. Notre ambition est de devenir un acteur majeur dans la transition vers une mobilité durable en Afrique.

Dioulatché a déjà été récompensée à plusieurs reprises, notamment au Moov Africa Startup Challenge 2024. Que signifient ces distinctions pour vous, et comment ont-elles influencé le développement de votre solution ?

Les distinctions que nous avons reçues, comme le 2ème prix du Moov Africa Startup Challenge

2024 et notre présence dans le Top 10 du Intel Community Reach Program, représentent bien plus que des trophées pour nous. Elles valident la pertinence de notre solution et renforcent notre engagement à poursuivre notre mission. Grâce à ces récompenses, nous avons pu financer des améliorations importantes dans notre application et continuer à travailler sur notre vision de la mobilité verte.

Ces prix nous ont également donné une visibilité accrue auprès des investisseurs et des partenaires. Par exemple, nous envisageons une collaboration avec Visa (qui a été partenaire du Startup Moov Challenge) pour intégrer des solutions de paiement dans l'application, ce qui est une preuve que de telles distinctions peuvent nous ouvrir de nouvelles portes et influencer positivement notre trajectoire de développement. Elles nous rappellent que nous avons un rôle important à jouer dans l'avenir du transport durable en Afrique.

Votre solution propose un modèle freemium. Quelles fonctionnalités sont accessibles gratuitement et quelles sont celles qui nécessitent un abonnement payant ?

Notre modèle freemium est pensé pour permettre aux gestionnaires de flottes et aux chauffeurs de profiter d'un outil de base sans coût initial. Gratuitement, ils peuvent recruter des chauffeurs, enregistrer des véhicules et obtenir des rapports basiques sur les émissions de CO2.

Pour ceux qui souhaitent aller plus loin, nos versions ACCESS et PRO offrent des fonctionnalités avancées. Par exemple, avec la version PRO, les utilisateurs peuvent géolocaliser les véhicules en temps réel, contrôler les moteurs à distance, et accéder à des rapports détaillés sur les émissions de CO2 avec des recommandations pour une conduite plus écoresponsable. De plus, nous offrons l'installation gratuite de GPS pour ceux

qui optent pour la version PRO, ce qui donne un contrôle total sur la gestion de la flotte.

Vous êtes actuellement en discussion avec des Business Angels et des fonds de capital-risque internationaux. Quel message souhaiteriez-vous leur adresser concernant les opportunités que représente Dioulatchê ?

Dioulatchê représente une opportunité exceptionnelle pour les investisseurs qui cherchent à soutenir la transformation durable des transports en Afrique. Selon les données de Africa: The Big Deal, les startups spécialisées dans les technologies liées au climat, comme GLS Africa, représentent 45 % des investissements des VC en Afrique

en 2024. Ce secteur connaît une croissance rapide, juste après les fintechs.

De plus, les engagements de la Côte d'Ivoire dans le cadre des accords de Paris pour réduire ses émissions de 28 % d'ici 2030 ne pourront être atteints sans des solutions de mobilité verte comme celles que nous proposons. Dioulatchê se positionne non seulement comme une solution technologique innovante, mais aussi comme un acteur social avec notre programme Drive-to-Own, qui permet aux chauffeurs de devenir propriétaires de véhicules électriques. Nous offrons aujourd'hui aux investisseurs l'opportunité de participer à une transformation majeure en Afrique, alliant innovation, impact social et environnemental. Pour les investisseurs, c'est une opportunité unique de soutenir une startup à fort potentiel d'impact social et environnemental, tout en réalisant un retour sur investissement significatif.



PORTRAIT



M. EAZI

L'ARTISTE-ENTREPRENEUR QUI TRANSFORME L'AFRIQUE

Au-delà de sa carrière musicale à succès, M. Eazi est devenu un modèle d'entrepreneuriat en Afrique, se démarquant par sa capacité à réinvestir ses revenus dans des projets innovants qui transforment le continent. Avec des chiffres impressionnants et des initiatives diversifiées, il a prouvé qu'il ne se limite pas à la scène, mais qu'il excelle également dans le monde des affaires.

En 2021, M. Eazi a co-fondé PawaPay , une entreprise de technologie basée au Royaume-Uni qui se concentre sur les solutions de paiement en Afrique. En seulement trois ans et demi, PawaPay a enregistré 1 milliard de transactions , surpassant des géants comme PayPal et Stripe, qui ont mis respectivement cinq et sept ans pour atteindre ce même cap. Cet exploit témoigne de l'impact de son entreprise dans un secteur crucial pour le développement économique du continent.

Loin de s'arrêter là, M. Eazi a levé 9 millions de dollars lors de la phase de démarrage de PawaPay, renforçant ainsi son influence dans la fintech. Mais son ambition entrepreneuriale ne se limite pas aux paiements numériques. En diversifiant ses investissements, il a développé une propriété immobilière d'une valeur de plus de 2 milliards de nairas à Kigali, au Rwanda, tout en devenant actionnaire du club de

basket sud-africain Cape Town Tigers .

M. Eazi est également PDG de BetPawa , une entreprise de paris sportifs qui a signé un contrat de sponsoring de 6 millions de dollars avec la Ghana Premier League . Cette initiative montre sa vision stratégique dans le secteur du sport, qui, comme la technologie, connaît une croissance exponentielle en Afrique.

Parallèlement à ses activités dans le monde des affaires, M. Eazi continue de jouer un rôle clé dans l'industrie musicale avec son label emPawa et son réseau Banku Music , offrant des opportunités aux jeunes talents africains de se faire un nom sur la scène internationale. .

Marié à Temi Otedola , la fille de l'un des hommes d'affaires les plus respectés d'Afrique, Femi Otedola , M. Eazi incarnent une nouvelle génération d'artistes africains qui allient créativité et entrepreneuriat pour stimuler l'innovation et le développement économique sur le continent.

Grâce à ses entreprises comme Zagadat Capital et ses parts dans des entreprises stratégiques, il est devenu une figure incontournable non seulement dans la musique, mais aussi dans le monde des affaires, faisant de lui l'un des musiciens les plus riches et influents d'Afrique.



**TROUVER UN
ÉQUILIBRE ENTRE
VOS PROJETS
PROFESSIONNELS
ET BIEN-ÊTRE
PERSONNEL**



Dans le monde de l'entrepreneuriat, surtout dans l'écosystème des startups africaines en pleine effervescence, trouver un équilibre entre la vie professionnelle et personnelle peut sembler être un défi insurmontable. La pression de réussir, de lever des fonds, de satisfaire des clients et de développer une équipe tout en jonglant avec les obligations personnelles peut entraîner un déséquilibre dangereux. Pourtant, l'atteinte d'un équilibre sain est non seulement bénéfique pour votre bien-être, mais également pour la longévité et le succès de votre entreprise.

Voici quelques conseils pratiques pour concilier votre vie de startuppeur avec un mode de vie équilibré et épanoui.

FIXEZ DES LIMITES CLAIRES ENTRE TRAVAIL ET VIE PERSONNELLE

Lancer une startup est souvent synonyme de longues heures de travail. Cependant, il est crucial de fixer des limites claires pour ne pas laisser le travail envahir tous les aspects de votre vie. Établir une routine où vous définissez des heures précises pour terminer la journée vous aidera à éviter l'épuisement.

Astuce : Tentez de ne plus consulter vos emails ou vos notifications professionnelles après 20h, et dédiez vos week-ends à des activités non liées au travail.

APPRENEZ À DÉLÉGUER

Dans une startup, les fondateurs ont tendance à tout vouloir gérer eux-mêmes, mais cette mentalité peut rapidement devenir contre-productive. Déléguer certaines tâches à vos collaborateurs ou à des freelances vous permettra de vous concentrer sur les décisions stratégiques tout en libérant du temps pour vous.

Astuce : Identifiez les tâches non essentielles que vous pouvez confier à quelqu'un d'autre (gestion administrative, comptabilité, support client).

PRENEZ DU TEMPS POUR VOTRE BIEN-ÊTRE PHYSIQUE ET MENTAL

Prendre soin de votre santé est indispensable pour maintenir un rythme de travail soutenu. Intégrer des activités physiques régulières et des moments de méditation ou de relaxation dans votre routine peut grandement améliorer votre concentration, votre créativité et votre productivité.

Astuce : Bloquez 30 minutes chaque jour pour une activité physique, que ce soit du yoga, une marche ou une séance de sport en salle.

TROUVEZ UN MENTOR OU REJOIGNEZ UN RÉSEAU DE SOUTIEN

Être entrepreneur peut parfois sembler solitaire, mais il est important de ne pas traverser cette aventure seul. Trouver un mentor ou rejoindre un réseau d'entrepreneurs peut vous offrir non seulement des conseils précieux, mais aussi un soutien émotionnel lorsque les choses deviennent difficiles.

Astuce : Rejoignez des groupes d'entrepreneurs locaux ou en ligne pour partager vos expériences et recevoir des retours sur vos idées.

APPRENEZ À DIRE NON

Il est tentant de dire «oui» à toutes les opportunités qui se présentent, mais cela

peut rapidement devenir écrasant. Apprenez à prioriser vos engagements et à dire «non» aux projets ou collaborations qui ne sont pas alignés avec vos objectifs à long terme.

Astuce : Avant de dire oui à une nouvelle opportunité, demandez-vous si cela servira vos priorités actuelles ou si cela risque d'ajouter une charge inutile à votre emploi du temps.

PRATIQUEZ LA GRATITUDE ET CÉLÉBREZ VOS PETITES VICTOIRES

Dans l'agitation quotidienne, il est facile de se concentrer uniquement sur les objectifs futurs sans prendre le temps d'apprécier les étapes franchies. Prenez un moment chaque jour pour ****pratiquer la gratitude**** et célébrer vos petites victoires, qu'il s'agisse d'une nouvelle collaboration, d'un projet achevé ou d'une levée de fonds réussie.

ASTUCE : Tenez un journal dans lequel vous notez trois choses pour lesquelles vous êtes reconnaissant chaque jour. Cela vous aidera à rester positif et motivé.

Lancer et diriger une startup en Afrique, où le marché est en constante évolution, demande beaucoup d'efforts et de sacrifices. Cependant, cela ne doit pas se faire au détriment de votre bien-être personnel. En intégrant des habitudes saines dans votre routine quotidienne, en apprenant à déléguer et en fixant des limites claires, vous pouvez atteindre cet équilibre délicat entre travail et bien-être, tout en assurant la pérennité de votre entreprise. Après tout, votre bien-être est un atout essentiel pour le succès à long terme de votre startup.

dioulatchê

Simplicité et efficacité pour un meilleur transport !



Sékou Koné

Avec Dioulatchê App,
Je suis un transporteur
heureux.



Stephane Yao

La "marmaille" des
chauffeurs, c'est fini !
Je vois tout, je sais tout !

**N'attendez plus,
rejoignez
le mouvement !**

**Gérez votre flotte de Taxis et VTC
avec Dioulatchê App :**

- + Localisation GPS
- + Recrutement de chauffeurs
- + Gestion administrative et financière
- + Gestion des sinistres
- + Calcul des émissions de CO2
- + et plus !**



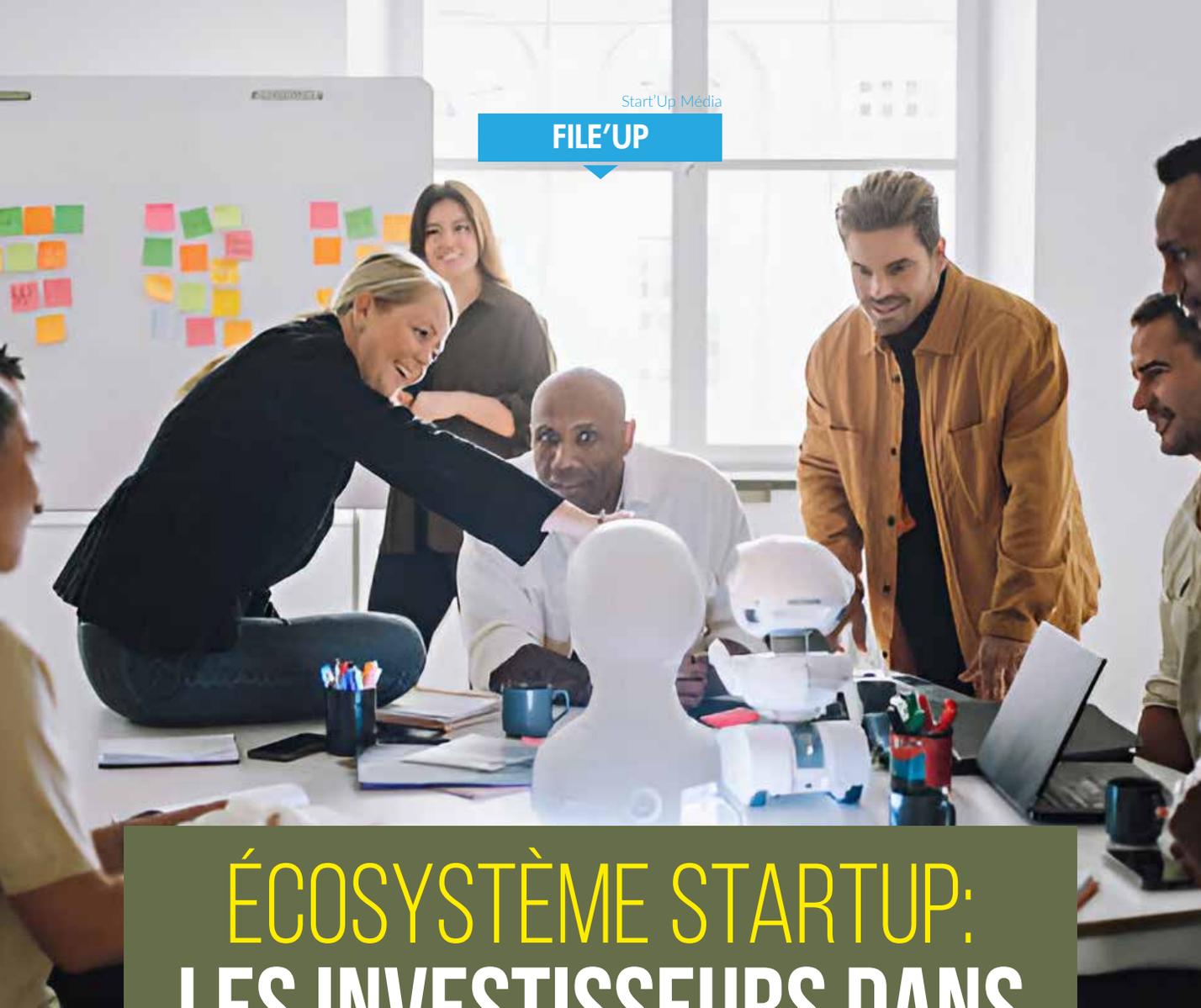
Awa Fofana

J'ai augmenté
mon chiffre d'affaire
avec Dioulatchê App.

Bientôt disponible sur :



dioulatche.io | +225 27 22 304 866



**ÉCOSYSTÈME STARTUP:
LES INVESTISSEURS DANS
LES STARTUP LES PLUS
ACTIFS EN AFRIQUE AU
PREMIER SEMESTRE 2024**

Le paysage des investissements en Afrique au premier semestre de 2024 montre une baisse d'activité par rapport aux années précédentes, mais certains investisseurs se sont distingués par leur dynamisme. Ce dossier met en lumière les investisseurs les plus actifs du continent, les tendances observées et les perspectives pour le reste de l'année.

TENDANCES GÉNÉRALES : UN REcul PAR RAPPORT À 2022

En 2024, le nombre total d'investisseurs actifs en Afrique a reculé de manière significative. En effet, près de 300 investisseurs ont participé à des transactions d'au moins 100 000 dollars au cours du premier semestre, contre environ 400 au premier semestre 2023 et près de 700 en 2022. Cette chute reflète une certaine prudence dans l'écosystème, avec une baisse notable de l'investissement en série.

De plus, le pourcentage d'investisseurs ayant réalisé plus d'une transaction de 100 000 dollars ou plus a également diminué, passant de 23 % en 2023 à seulement 18 % en 2024. Cette tendance marque un ralentissement de l'intérêt général pour l'Afrique, bien que certains investisseurs continuent d'y voir des opportunités prometteuses.

LES INVESTISSEURS LES PLUS ACTIFS DU CONTINENT

1. Launch Africa Ventures

En tête de liste des investisseurs les plus actifs, Launch Africa Ventures a retrouvé un rythme soutenu après une période de calme en 2023. Avec l'achèvement du premier fonds Seed et la levée de leur deuxième fonds, ils ont signé presque une transaction toutes les deux semaines en moyenne durant le premier semestre 2024. Ils sont bien partis pour égaler, voire dépasser, les 19 transactions qu'ils ont réalisées en 2023.

2. Techstars

Techstars se place en deuxième position avec un total de 9 transactions au premier semestre 2024. Bien que ce nombre soit en retrait par rapport à l'année 2023 où ils avaient enregistré 56 transactions, Techstars demeure un acteur clé sur le marché. Leur rythme actuel pourrait cependant rendre difficile l'atteinte du même volume de transactions qu'en 2023.

3. 54 Collective (ex-Founders Factory Africa)

Ce fonds, rebaptisé 54 Collective, a enregistré 7 investissements au premier semestre. Ils semblent bien partis pour égaler leurs 16 transactions de 2023 s'ils maintiennent ce rythme.

4. Catalyst Fund

Catalyst Fund a également réalisé 7 investissements et est en bonne voie pour atteindre les 13 transactions qu'ils ont réalisées en 2023. Ce fonds, axé sur l'inclusion financière et l'innovation, continue de soutenir des startups à fort potentiel.

5. Renew Capital

Renew Capital se distingue par une progression impressionnante. Avec 7 investissements au premier semestre 2024, ils ont déjà dépassé leur total de 2023 (5 transactions). Cette dynamique les positionne comme un acteur clé de l'investissement en Afrique.

AUTRES INVESTISSEURS NOTABLES

Parmi les autres investisseurs ayant enregistré 5 transactions, on retrouve la DFC (U.S. International Development Finance Corporation) et Baobab Network, tous deux en avance sur leurs performances de l'année précédente. Y Combinator, avec ses 5 transactions, pourrait encore égaler les 12 transactions qu'ils avaient réalisées en 2023.

LES ABSENTS DU PREMIER SEMESTRE

Certains investisseurs, autrefois très actifs, se sont montrés plus

discrets au cours de ce premier semestre. Ventures Platform, Norrsken, Flat6Labs et LoftyInc, qui avaient tous réalisé plus d'une transaction par mois en 2023, sont absents des classements. Cependant, ces fonds sont actuellement en phase de levée de nouveaux capitaux et devraient revenir sur le devant de la scène dans les mois à venir.

PERSPECTIVES POUR LE SECOND SEMESTRE 2024

Malgré le recul général observé au premier semestre, il est probable que l'activité d'investissement en Afrique se redresse légèrement au second semestre, avec plusieurs fonds en cours de levée de capital. Le climat économique global et la recherche d'opportunités de croissance en Afrique continueront de guider les décisions des investisseurs.

En conclusion, bien que 2024 ait démarré plus lentement que les deux années précédentes, plusieurs investisseurs continuent de miser sur le potentiel de croissance des startups africaines. Les résultats de ce premier semestre montrent une résilience de l'écosystème malgré des défis persistants.

Cet article vous a intéressé ? Retrouvez plus d'analyses et d'articles sur l'écosystème startup africain dans le prochain numéro de Startup Médias.

APPELS À PROJETS OPPORTUNITÉS NEWS BUSINESS INNOVATION



Restez à la pointe des dernières tendances en matière d'innovation et d'entrepreneuriat en Afrique

Rejoignez-nous sur Telegram



RAPPORT SUR LE FINANCEMENT DES STARTUPS EN AFRIQUE AOÛT 2024

CONTEXTE GÉNÉRAL

Le financement des startups africaines a connu une croissance significative au cours des dernières années, stimulée par l'essor des écosystèmes technologiques dans des pays comme le Nigeria, le Kenya, l'Afrique du Sud, et l'Égypte. Cependant, cette tendance a été marquée par une volatilité, en partie liée à l'incertitude économique mondiale,

à la variation des flux d'investissement internationaux, et aux défis spécifiques aux marchés africains.

En juillet 2024, l'écosystème des startups africaines a réalisé une performance exceptionnelle, avec 443 millions de dollars levés en fonds, un record mensuel. Cependant, cette dynamique n'a pas été maintenue en août, avec un ralentissement notable.



PERFORMANCES EN AOÛT 2024

En août 2024, les startups africaines ont levé 56 millions de dollars, soit près de 8 fois moins qu'en juillet 2024 et 4 fois moins qu'en août 2023, où le total s'élevait à 234 millions de dollars. Cette baisse fait d'août 2024 le deuxième mois le plus lent de l'année en termes de financement levé, après juin (42 millions de dollars).

Le financement d'août a été réparti comme suit :

- 87% levé sous forme de fonds propres
- 9% sous forme de dette
- 4% en subventions

Ces chiffres montrent une préférence nette des investisseurs pour les prises de participation en capital, bien que l'on observe une légère diversification avec l'utilisation de dettes et de subventions.

COMPARAISON AVEC LES ANNÉES PRÉCÉDENTES

- Baisse de 40% YoY par rapport à 2023.
- La performance au troisième trimestre 2024, malgré un mois d'août faible, reste supérieure à celle du premier

et du deuxième trimestre**, notamment grâce à un mois de juillet exceptionnel.

Cette tendance de ralentissement, en particulier en août, pourrait indiquer un changement de rythme par rapport aux années précédentes où les financements restaient plus stables au fil des mois. Toutefois, cette situation semble en partie rattrapée par la forte dynamique observée en juillet.

PRINCIPAUX FINANCEMENTS DU MOIS D'AOÛT

Les trois plus grandes levées de fonds en août 2024 ont été :

- Fido (Ghana): La fintech a obtenu 10 millions de dollars** dans le cadre de son tour de financement de série B, grâce à l'institution financière néerlandaise FMO.
- Solarise Africa (Afrique du Sud): L'entreprise du secteur de l'énergie a annoncé une levée de **9 millions de dollars**.
- Waza (Nigeria): La fintech a annoncé un financement total de **8 millions de dollars (dont 3 millions de dollars en amorçage et 5 millions de dollars de dette), marquant ainsi sa sortie du mode furtif.

Ces investissements montrent une concentration des financements dans les secteurs de la fintech et de l'énergie, des domaines traditionnellement attractifs pour les investisseurs sur le continent africain.

ANALYSE DU RALENTISSEMENT

Le mois d'août 2024 a été un mois particulièrement lent pour les financements des startups africaines. Plusieurs facteurs peuvent expliquer cette baisse :

- Facteurs saisonniers : L'été est souvent une période de ralentissement dans de nombreuses régions du monde, ce qui pourrait expliquer une baisse des activités de financement.
- Réticence des investisseurs : Après des performances record en juillet, les investisseurs pourraient avoir ralenti leurs prises de décision pour réévaluer leurs stratégies, d'autant plus que l'environnement mondial reste incertain.
- Marché international fluctuant: Les turbulences économiques mondiales et les ajustements sur les marchés financiers peuvent avoir contribué à cette diminution.

PERSPECTIVES POUR LE RESTE DE 2024

Malgré l'accalmie en août, il y a encore des raisons d'être optimiste pour la fin de l'année :

- Les financements levés au T3 2024 (à un mois de la clôture) sont déjà supérieurs à ceux des deux premiers trimestres de l'année, grâce aux résultats exceptionnels de juillet.
- Si la tendance actuelle se maintient, 2024 pourrait afficher un troisième trimestre relativement stable, bien que les financements totaux sur l'année devraient rester en deçà de 2023.

En conclusion, le mois d'août 2024 a été marqué par un ralentissement notable du financement des startups africaines, avec seulement 56 millions de dollars levés, contre 443 millions de dollars en juillet. Ce ralentissement pourrait être attribué à des facteurs saisonniers et à une prudence accrue des investisseurs. Néanmoins, le dynamisme observé en juillet permet au troisième trimestre de rester prometteur, et l'année 2024 pourrait encore réserver de belles surprises, notamment dans des secteurs clés comme la fintech et l'énergie.



REJOIGNEZ NOUS SUR TELEGRAM



Communauté Telegram Techpulse

**Préparez-vous à
vivre une
expérience
inedite !**



LA SOCIÉTÉ GÉNÉRALE CÔTE D'IVOIRE ENREGISTRE UNE CROISSANCE DE 9% DE SON RÉSULTAT NET AU PREMIER SEMESTRE 2024



La Société Générale Côte d'Ivoire (SGCI) continue de consolider sa position avec un résultat net en hausse de 9% au premier semestre 2024. Ce chiffre s'établit à 48,234 milliards FCFA, contre 44,454 milliards FCFA pour la même période en 2023. Cette progression s'explique par une dynamique commerciale solide et une bonne maîtrise des risques. Les crédits alloués par la banque ont également augmenté de 10%, atteignant 2 492 milliards FCFA, tandis que les dépôts des clients ont progressé de

5% pour atteindre 2 693 milliards FCFA.

Le produit net bancaire (PNB), qui reflète les revenus de l'intermédiation financière, s'élève à 130,708 milliards FCFA, en hausse de 7,4%. Cette croissance est soutenue par l'augmentation des revenus d'activités et de services financiers. Cependant, les frais généraux ont légèrement augmenté, atteignant 53,451 milliards FCFA.

Le résultat brut d'exploitation a également augmenté de 9%, à 77,257 milliards FCFA, contre 70,931 milliards au premier semestre 2023. Le coût du risque, quant à lui, a légèrement grimpé de 1,5%, à 17,150 milliards FCFA, reflétant la prudence de la banque dans la gestion des risques.

Forte de ces performances, la SGCI aborde les mois à venir avec des ambitions tournées vers la digitalisation, la satisfaction client et la maîtrise des risques, tout en consolidant son rôle de partenaire de confiance dans le développement de la Côte d'Ivoire.



Réseaux sociaux

COMMENT PERCER SUR INSTAGRAM EN 2024

LES 5 CONSEILS CLÉS

Avec son importance croissante pour les marques et les créateurs de contenu, comprendre comment percer sur Instagram s'avère nécessaire pour développer son image et monétiser ses contenus.

En 2024, Instagram a accueilli 50 millions de nouveaux membres : ce qui représente un total de 2 milliards d'utilisateurs en

France. Avec un taux de pénétration de 53,4% parmi la population adulte, le réseau social appartenant à Facebook s'affirme comme un outil essentiel dans la stratégie digitale des entreprises.

Mais comment communiquer au mieux sur cette plateforme ? Dans cet article, découvrez 5 conseils professionnels pour percer sur Instagram en 2024 !

COMPRENDRE L'ALGORITHME POUR SAVOIR COMMENT PERCER SUR INSTAGRAM

Conçu pour optimiser l'expérience, l'algorithme d'Instagram analyse le comportement des utilisateurs, en premier lieu. Ce système complexe vise à présenter un contenu pertinent et personnalisé.

Les 3 critères qui rythment l'algorithme d'Instagram sont les suivants :

Les intérêts de l'utilisateur

L'algorithme prédit ce qui pourrait intéresser l'utilisateur en se basant sur ses interactions précédentes. Par exemple, si vous interagissez souvent avec des vidéos de cuisine, Instagram vous montre surtout des recettes provenant d'influenceurs ou de marques du secteur.

Les relations de l'utilisateur

Les publications des comptes avec lesquels vous avez le plus d'interactions sont prioritaires dans le fil d'actualité. L'algorithme Instagram valorise les profils préférés des utilisateurs, d'où l'importance de créer des relations authentiques avec vos abonnés et d'inciter régulièrement à l'engagement.

La date de publication d'un post

Instagram valorise les contenus d'actualité. Les publications récentes ont plus de chances d'être affichées en haut du flux, ce qui incite les utilisateurs à rester actifs et à poster régulièrement sur la plateforme. Haut du formulaire

BIEN REMPLIR SON PROFIL

Comme pour percer sur LinkedIn, un profil attrayant peut transformer un simple visiteur en un abonné fidèle ou même en client. Voici comment optimiser votre profil Instagram :

- Utiliser une photo de profil marquante : elle doit capter l'attention et être représentative de vous ou de votre

marque.

- Rédiger une bio percutante : intégrez aussi des mots et expressions qui reflètent au mieux votre identité de marque et évoquent clairement les contenus publiés.
- Proposer plusieurs liens : Instagram ne permet l'intégration que d'un seul lien hypertexte dans votre bio, mais vous pouvez utiliser des outils comme Linktree ou Taplink pour créer une page d'atterrissage personnalisée, renvoyant vers votre site web, vos projets récents ou d'autres profils sociaux.

MAÎTRISER LES FORMATS PHARES D'INSTAGRAM

Pour percer sur Instagram, quels sont les formats les plus efficaces en 2024 ? Réponse : les Reels, les Lives, les Stories et les canaux de diffusion !

Utilisez des Réels

Les Reels d'Instagram ont un taux de portée moyen impressionnant de 30,81% ! Même si leur engagement a diminué de 25% en 2023, ce format domine le réseau social en termes de visibilité. Ces contenus courts et captivants attirent rapidement l'attention des utilisateurs.

Voici quelques conseils pour les utiliser efficacement :

- Utilisez des coupes dynamiques, en variant les angles de caméra, et des effets visuels pour maintenir l'intérêt du spectateur.
- Soignez les transitions pour conserver l'attention de vos followers durant toute la vidéo.
- Sélectionnez des pistes audio qui renforcent l'impact émotionnel de vos vidéos. La musique doit correspondre au ton et au message du contenu.

- Incorporer des titres ou artistes tendance pour que vos Reels soient découverts par un public plus large.
- Invitez les spectateurs à commenter ou à partager le Reels. Vous pouvez aussi poser des questions pour encourager les interactions.

Les méthodes pour peaufiner ses Réels sont, en réalité, les mêmes que pour percer sur TikTok avec des vidéos courtes et dynamiques !

Utilisez des Lives

Instagram Live renforce l'engagement et la fidélité des abonnés. Voici des stratégies avancées et des exemples concrets pour optimiser vos vidéos en direct :

- Utilisez la fonctionnalité d'annonce de Live d'Instagram qui permet aux utilisateurs de s'inscrire pour recevoir un rappel. Cela garantit la présence de votre communauté au moment du lancement.
- Augmentez la portée de vos Lives en collaborant avec des influenceurs ou des marques qui partagent votre public cible. Cela permet d'attirer leurs abonnés vers votre Live.
- Avant le Live, demandez à vos abonnés de soumettre des questions. Cela vous donne du contenu prêt à l'emploi à discuter en direct, tout en s'assurant que le sujet intéresse votre public.
- Commencez vos Lives avec une déclaration intrigante ou une question engageante pour capter immédiatement l'attention des spectateurs.
- Répondez aux commentaires en temps réel et posez des questions à votre audience pour les impliquer activement.

Ces techniques aident à créer un contenu Live qui se distingue, maintient l'intérêt des spectateurs et les encourage à interagir

avec votre marque.

Utilisez des Stories

Avec 70% des utilisateurs d'Instagram consultant les Stories chaque jour, ce format représente une opportunité importante pour renforcer l'engagement et accroître la visibilité de votre profil.

Voici des conseils avancés pour optimiser vos stories dès maintenant :

- Investissez dans des templates personnalisés qui reflètent votre marque pour maintenir une cohérence visuelle entre vos stories.
- Proposez des contenus que vos followers ne peuvent trouver nulle part ailleurs sur votre profil, comme des offres spéciales, des codes de réduction, l'aperçu de nouveaux produits, les coulisses de votre entreprise...
- Intégrez des éléments interactifs pour favoriser l'engagement comme des sondages, questions, quiz... Ces stickers permettent de recueillir des avis ou des commentaires qui vous serviront à améliorer vos offres, ainsi que vos contenus sur Instagram.
- Utilisez les highlights pour garder vos meilleures stories accessibles sur votre profil.

Utilisez les canaux de diffusion

Les canaux de diffusion sont clairement une tendance Instagram forte ! Cette fonctionnalité permet aux créateurs de partager du contenu de manière unilatérale avec leurs abonnés, directement dans leurs messages privés.

Un moyen de communication idéal pour partager des mises à jour rapides, des sondages, des notes vocales, des photos ou vidéos.

Pour le moment, seuls les comptes créateurs peuvent créer des canaux de diffusion. Les comptes personnels et les

comptes d'entreprise ne disposent pas de cette option... pour l'instant ! Instagram va peut-être ouvrir cette option à tous dans les mois à venir...

En attendant, pour profiter de ce format hautement dynamique et à la portée proche des 100%, vous pouvez toujours vous associer à un influenceur qui gère son propre canal. Via son compte, vous aurez l'opportunité d'atteindre directement sa communauté et donc, d'améliorer votre notoriété. Pour savoir comment utiliser le marketing d'influence sur Instagram, rendez-vous au point 5 de cet article.

ÉLABORER UNE STRATÉGIE DE CONTENU COHÉRENTE

Saviez-vous qu'environ 70% des acheteurs utilisent Instagram pour découvrir de nouveaux produits ? Cela illustre parfaitement l'importance d'une stratégie de contenu soigneusement planifiée pour captiver votre audience et influencer ses décisions d'achat.

L'importance de la cohérence et de la planification de posts

Des publications régulières et prévisibles renforcent la confiance et garde votre audience engagée. Définissez un calendrier de publication qui reflète les moments clés de l'engagement de votre public pour maximiser l'impact de chaque post.

Diversifier le contenu pour maintenir l'intérêt des abonnés

Variez les formats pour capter et retenir l'attention des divers segments de votre communauté. L'alternance entre images, vidéos, Réels et Stories enrichit l'expérience utilisateur et renforce l'engagement sur votre profil.

Utiliser les hashtags avec intelligence

Choisissez des hashtags qui augmentent

la visibilité tout en restant pertinents pour votre contenu. Combinez les mots-clés en rapport avec votre publication avec des termes tendance sur Instagram et vos propres hashtags de marque. Limitez-vous à 6 hashtags maximum par post.

UTILISER LE MARKETING D'INFLUENCE

Le marketing d'influence implique la collaboration avec des profils stars pour promouvoir vos produits ou services. L'objectif est de s'appuyer sur leur notoriété pour élargir votre audience.

Pour mettre en œuvre une campagne d'influence de manière efficace :

- Définissez clairement vos objectifs : augmenter la notoriété de la marque, booster les ventes, recruter de nouveaux followers, promouvoir une nouvelle offre...
- Sélectionnez méticuleusement les influenceurs en se basant sur l'interaction réelle avec leur audience. Préférez évaluer le taux d'engagement que le nombre d'abonnés, qui peut être trompeur puisqu'il est possible d'acheter des followers...
- Vérifiez également la pertinence de l'influenceur par rapport à votre marque, la qualité de son contenu et sa réputation.

Pour réussir sur Instagram en 2024, l'analyse des performances est indispensable pour ajuster votre stratégie de contenu sur le réseau social.

Un dernier axe à explorer pour les entreprises cherchant à innover est l'utilisation de la technologie AR (réalité augmentée) pour mener des campagnes interactives. Ces dernières ont le potentiel d'accroître l'engagement des utilisateurs de manière importante.

