Startup
#19
Oct. 22
édia
INNOVATION | E
RY
LES SECRETS D'UNE COLLABORATION RÉUSSIE ENTRE FREELANCE ET ENTREPRISE
Mika Diol
Fondateur de Outsource Monetic Group
NOUS SOMMES COMPLÉMENTAIRES AUX ACTEURS DE LA BANQUE ET DE LA FINANCE
INNOVATION : STEVE BAH BLESSON), NOUS VISONS 100 MILLIONS D'UTILISATEURS ACTIFS DANS LE MONDE ENTIER DANS 3 ANS • MODE : OLIVIER ROUSTEING, L'HOMME QUI MURMURAIT AUX ROBES DE BALMAIN ! • ASTUCE DU WEB : 5 TECHNIQUES POUR BOOSTER L'ENGAGEMENT SUR LINKEDIN

SOMMAIRE

ACTU BUSINESS 4

LUCARNE 6

FOCUS 8

Kouléon Monnint, Fondateur de la MAAT ''La MAAT vient répondre à la problématique de la connaissance des produits des terroirs et la valorisation de leur chaine de valeur''

INNOVATION 12

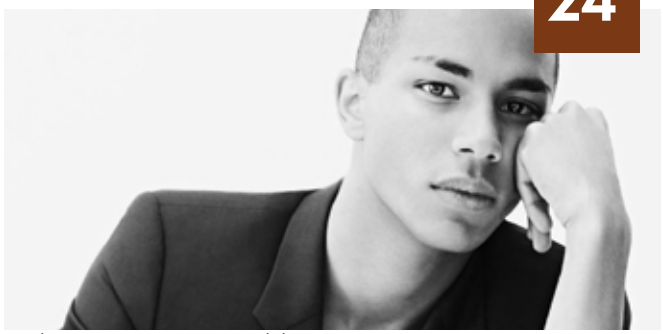
WEB'PRENEUR 16

LEADERSHIP 18

ASTUCES DU WEB 20

IDEE BUSINESS 22

MODE 24



Olivier rousteing, l'homme qui murmurait aux robes de balmain !

DIRECTEUR DE PUBLICATION
Sylvestre Afery

RÉDACTRICE EN CHEF
Mireille Abalé

DIRECTION ARTISTIQUE
Ekissi Romaric

INFOGRAPHIE
Ekissi Romaric

RÉDACTEURS ET CONTRIBUTEURS
Sylvestre Afery
Franck Hamylton
Bohenand Flan

DISTRIBUTION
Startupmedia.net
Lelab.info

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

STARTUP MEDIA
contacts@startupmedias.net
www.startupmedias.net

Edito

L'Afrique a également une panoplie de richesses encore inexploitées. Et pourtant, tant de médias font l'apologie d'une afrique crève la faim, comme si nous vivions encore au temps de la préhistoire.

Riche de son sous-sol et riche de son intelligence, l'Afrique est l'eldorado futur. StartUp Médias continue encore et encore de montrer cette face de l'Afrique encore inconnue et inexploitée.

Ce numéro vous fera découvrir tant d'innovations ! A l'occasion du salon de la monétique qui se tiendra ces 3 et 4 Novembre 2023 à Dakar, StartUp Médias ce mois d'octobre s'intéresse en effet à Mika Diol, fondateur de Outsource Monetic, entreprise fintech à l'initiative de KaliSpot, un distributeur de services financiers digitaux et physiques, plus précisément spécialisé dans le ATM-as-a-Service.

En prélude à cet évènement qui rassemblera les décideurs des banques et institutions financières des 8 pays de l'UEMOA, Mika Diol nous présente toute la finesse et l'utilité derrière Kalispot et les problématiques que cette innovation devra résoudre. Vous découvrirez également Monnint Kouleon ivoirien de la diaspora qui a fait de la valorisation de l'Afrique son cheval de bataille, avec la MAAT, le réservoir des richesses de l'Afrique.

Je ne vous en dirai pas plus, je vous laisse tout découvrir

M. Startup

Start'Up Média

@StartupWebzine · Société de médias/d'actualités

WhatsApp

Accueil | Services | Avis | Photos | Plus

J'aime déjà | Message

Articles

Voir tout

#LEVÉE DE FONDS

Moove, la première fintech de mobilité au monde et le plus grand partenaire d'approvisionnement en véhicules d'Uber dans la région EMEA, annonce qu'elle a levé 15 millions de livres sterling de financement auprès d'Emso Asset Management

13 9 commentaires 1 partages

J'aime Commenter Partager

#NIAMEY

Lancement officiel de la 1ère édition de la compétition '' Startup et Fintech'' (SFC).

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 ·

#CÔTE D'IVOIRE

«Forming innovation program» le programme d'innovations technologiques pour améliorer la compétitivité agricole.

J'aime Commenter Partager

Start'Up Média
20 juillet, 21:18 ·

#APPEL A CANDIDATURE

HealthTech Hub Africa lance l'appel à candidatures pour la 2nde édition de son programme d'accélération de start-up

Alertes

Voir tout

#SOMMET

L'Africa Financial Industry Summit 2022 se tiendra à Lomé les 28 et 29 Novembre

139 49 commentaires 1 partages

J'aime Commenter Partager

#LEVÉE DE FOND

Tidjane Thiam vient de lancer un nouveau fonds pour investir dans la société de sciences de la vie Human Longevity

331 529 commentaires 7 partages

J'aime Commenter Partager

#FORUM

La 2e édition du Forum du Luxe en Afrique francophone se tiendra à Abidjan du 23 au 25 Novembre 2022

13 9 commentaires 1 partages

J'aime Commenter Partager

#ENERGIE SOLAIRE AU TOGO

Le leader Sun King, rachète Soleva, 2e opérateur sur le projet CIZO

13 9 commentaires 1 partages

J'aime Commenter Partager

#PROGRAMME

La BAD lance un programme pour soutenir les jeunes dans trois pays africains.

19 6 commentaires 2 partages

J'aime Commenter Partager

#CONCOURS

Lancement du concours ClimaTech Run 2022 organisé dans le cadre de la COP27

19 6 commentaires 2 partages

Start'Up Média
2 min ·

#AFRIQUE

Les Ministres de l'Entrepreneuriat et des PME du Cameroun et de la RDC appellent les acteurs de la fintech à participer à l'Africa Fintech Summit en novembre en Afrique du Sud

2 393 1 941 commentaires 21 partages

J'aime Commenter Partager

Les plus pertinents

Votre commentaire...

Voir les commentaires

Start'Up Média
2 min ·

#TUNISIE

La startup tunisienne Sghartoon a annoncé qu'elle avait réussi à lever 150 000 dollars US auprès du Fonds d'investissement d'Oman.

930 1 287 commentaires 5 partages

J'aime Commenter Partager

Start'Up Média
2 min ·

#GUINNEE

YMO' lance officiellement sa nouvelle solution de transfert et de paiement mobile en Afrique ce 26 octobre à Conakry

Nos start-up
A la Une
ce mois-ci

C'REAL DE LAGOS KEZEY

Lagos Kezey est la Fondatrice de ?'????, une marque qui exerce dans le secteur de l'Agroalimentaire, spécialisée dans la nourriture infantile. ?'???? produit de la nourriture pour enfants et nourrissons plus saine et plus naturelle à base de céréales locales cultivées et transformés avec soin.

AZIZ YÉRIMA, FONDATEUR ET DIRECTEUR GÉNÉRAL DE PAYDUNYA

PayDunya, est une entreprise proposant des solutions pour faciliter l'émission et la réception de paiements en ligne pour particuliers, et permet la collecte et le déboursement de paiements de masse pour les entreprises. Tout cela ne nécessitant d'avoir ni compte bancaire ni carte Visa.

*****

DINA EL KADRY, FONDATRICE ET DIRECTRICE GÉNÉRALE D'ALPHA DIGICREDIT

Digicredit est une plateforme digitale de financement immobilier, afin de démocratiser l'accès au crédit. Elle propose le montage et le portage de dossiers de financement auprès des banques, et accompagne ses clients à partir du choix du bien immobilier jusqu'à son financement.

*****

ABDESLAM ALAOUI ISMAILI, FONDATEUR ET DIRECTEUR GÉNÉRAL DE HPS.

Hightech Payment Systems (HPS) est une entreprise spécialisée dans la fourniture de solutions de paiement pour différentes institutions, dont la toute première fut GPBM (Groupement professionnel des banques du Maroc). Son produit phare est la suite logicielle PowerCARD, une plateforme « tout-en-un » qui traite tous types de carte (crédit, débit, prépayées, de fidélité) via tous les canaux (GAB, TPE, Internet et mobile) et pour tout type de commerce.

YELE AFRICA D'ASSANATOU DIARRA

Assanatou Diarra est la fondatrice de ''Yele Africa'' une startup qui exerce dans le domaine des énergies renouvelables. Mise en place récemment, Yele Africa fabrique et commercialise des produits d'alimentation électrique, elle propose également un service de coaching et des formations sur les #ODD

*****

BII DE JULIA VENN

Bii est une entreprise sociale qui lutte contre le gaspillage & l'insécurité alimentaire !

Elle intervient dans la redistribution alimentaire aux enfants et dispose d'une marketplace des invendus.

Cette startup sociale est disponible au Madagascar, au Maroc et en Côte d'Ivoire.

Rien qu'en 2020, Bii a permis de sauver 6000 kg de repas et en a distribué 35000.

Kouléon Monnint

FONDATEUR DE LA MAAT

(Maison Africaine de l'Artisanat et des Terroirs)

“ LA MAAT VIENT RÉPONDRE À LA PROBLÉMATIQUE DE LA CONNAISSANCE DES PRODUITS DES TERROIRS ET LA VALORISATION DE LEUR CHAINE DE VALEUR ”

Kouleon Monnint est le Directeur Général de Liane d’Aquitaine Sas Bordeaux, une agence conseil en stratégie et développement commercial. Il est également le Fondateur de l’association ASSOENCORE Bordeaux et Président du Club KANIAN. Depuis plus de 15 ans au sein de cette association et aux travers de ses activités professionnelles, avec ses équipes, il contribue à faire la promotion de l’excellence africaine à Bordeaux, par la mise en place et l’organisation de manifestations culturelles, de rencontres et voyages d’affaires, d’expositions, et notre magazine d’information.

La dernière-née des activités de Monnint Kouleon qui sera lancée en décembre 2022, se nomme la MAAT (Maison Africaine de l'Artisanat et des Terroirs), un lieu de découverte pédagogique pour les plus jeunes, ouvert aux écoles et aux familles, mais également aux touristes et visiteurs de passage. Une vitrine de choix pour l'apprentissage et les professionnels.

DEPUIS QUAND EXISTE LA MAAT ?

Le concept est né à Bordeaux en 2019, dans la première Région agricole de France et d'Europe qu'est la Nouvelle Aquitaine. Avec ses 217 signes officiels de la qualité et de l'Origine (SIQO) qui se composent de :

- 41 Indications Géographiques Protégées
- 10 Indications Géographiques Protégées Agricoles
- 70 Labels Rouges
- 16 Appellations d'Origine Protégées
- 67 Appellations d'Origine Protégées Viticole,

La Région Nouvelle Aquitaine a inspiré notre initiative, vue que la Côte d'ivoire et l'Afrique en générale, regorge de richesse et de terroirs méconnus et sous exploités.

QUELLE EST LA PROBLÉMATIQUE QUE VOUS VOULEZ RÉSOUDRE ?

La MAAT va répondre à la problématique de la connaissance des produits des terroirs et la valorisation de leur chaine de valeur. En effet, combien de personnes ignorent l'existence des produits suivants :

- Le Beurre d'amande de mangue
- Le sucre de fleur de Coco
- L'huile de Roucou…

Pour ne citer que ceux-là…

En effet, le manque de connaissances,

d'informations sur la chaine de valeur des produits empêche de fait, leur exploitation exponentielle.

A travers des visites pédagogiques, des ateliers d'apprentissage, des expositions thématiques et même des team building, la MAAT présentera sous forme ludique ou professionnelle, une offre variée de services pour le bonheur de nos visiteurs.

COMMENT CELA FONCTIONNE ET QUELLE EST VOTRE CIBLE ?

Notre cible est composée de :

- Scolaires (visites scolaires et classes découvertes)
- Familles et Amis (Sorties familiales et villégiatures)
- Comités d'Entreprises (Team building)
- Professionnels (Achats et formations)
- Touristes

COMMENT AVOIR ACCÈS À CES ACTIVITÉS ?

Le site sera ouvert du mardi au dimanche avec un site internet relais. Les activités seront disponibles via un programme mensuel.

QUELS SONT LES DIFFÉRENTS PAYS DANS LESQUELS L'ACTIVITÉ EST DISPONIBLE ?

Le concept va démarrer avec la Côte d'ivoire et sera facilement duplicable dans la sous-région.

COMMENT FINANCEZ-VOUS TOUT CELA ?

Ce programme est entièrement financé en fond propre.

Mika DIOL - Fondateur de Outsource Monetic Group

NOUS SOMMES COMPLÉMENTAIRES AUX ACTEURS DE LA BANQUE ET DE LA FINANCE À QUI NOUS PROPOSONS DE NOUVELLES SOLUTIONS

Mika DIOL est le fondateur de Outsource Monetic Group, une startup qui veut démocratiser les distributeurs de billets via le mobile money. L'entrepreneur d'origine sénégalaise développe un réseau de guichets automatiques de banque innovants.

KALISPOT PARTICIPE AU SALON MONÉTIQUE RÉGIONAL DU GIM UEMOA PRÉVU CE 3-4 NOVEMBRE. CET ÉVÉNEMENT EST UN POINT DE RENCONTRE RÉSERVÉ AUX ENTITÉS DU MILIEU DE LA BANQUE ET FINANCE. QUEL EST LE POSITIONNEMENT DE KALISPOT ?

KaliSpot est un distributeur de services financiers digitaux et physiques, plus précisément spécialisé dans le ATM-as-a-Service. Nous sommes complémentaires aux acteurs de la banque et de la finance à qui nous proposons des solutions qui leur permettent d'étendre leur empreinte commerciale et d'améliorer la qualité de service des produits monétiques qu'ils offrent. En tant que Fintech, nous sommes parrainés par une banque de la zone UEMOA habilitée par la Banque Centrale à superviser certaines des solutions régulées que nous proposons.

Nous nous positionnons sur le segment de la distribution des services financiers avec un concept que nous avons dénommé FISP™ (Financial Inclusive Service Points) ou Points de Services Financiers Inclusifs en français. Le principe est de déployer des sites de marque KaliSpot équipés d'automates permettant à tout client de Banque, Mobile Money ou Fintech d'effectuer ses transactions financières en espèces (dépôt et retrait) ou digitaux (mobile app KaliSpot). La particularité de notre solution est qu'elle est disponible 24/7 et sera déployée dans 14 pays d'Afrique de l'Ouest et du Centre.

Avec KaliSpot les banques et Institutions de Micro Finances ont un partenaire stratégique qui prend sur lui la complexité du réseau GAB leurs permettant de recentrer leurs ressources sur leurs Clients et non sur la Technologie.

COMMENT COMPTEZ-VOUS RATIONALISER LES CHARGES D'INVESTISSEMENT ET D'EXPLOITATION DES INSTITUTIONS FINANCIÈRES TOUT EN AMÉLIORANT LA QUALITÉ DE SERVICE ?

En tant que Fintech, nous sommes ingénieurs de plateformes informatiques appliquées aux finances modernes. Nos solutions sont Brand-Agnostic, c'est-à-dire indépendantes des couches matérielles sur lesquelles elles sont en exploitation. Nous pouvons ainsi déployer nos solutions sur tous les équipements homologués par le GIM-UEMOA.

KaliSpot offre aux banques, grâce aux technologies que nous leur apportons, un catalogue de produits et services auxquels elles accèdent en OPEX (charges d'exploitation). Notre plateforme technologique leur permet d'offrir un ensemble de services élargit, plus intuitifs et intelligents qui vient compléter les offres de base déjà proposées sur leurs réseaux GAB. Ainsi, les GAB qui sont en général des centres de coûts pour les banques peuvent alors devenir des centres de profit grâce aux gains en productivité, en qualité de service et en fonctionnalités sans avoir besoin d'inscrire des charges d'investissement considérables.

Une meilleure maîtrise des charges opérationnelles apporte certainement une meilleure rentabilité à nos clients.

QUE PENSEZ-VOUS DE L'ENVIRONNEMENT MONÉTIQUE DANS LA ZONE UEMOA ?

En zone UEMOA, la densité de guichets

automatiques bancaires par habitant est l'une des plus faibles du continent Africain. Les statistiques démontrent une couverture de 6 GAB par 100.000 adultes en Afrique de l'Ouest, comparé à 28 au Maroc, 93 en France ou encore 173 par 100.000 adultes aux Etats-Unis. Ceci démontre le défi qui réside dans l'accès aux services bancaires en zone UEMOA pour effectuer ne serait-ce qu'un retrait d'espèces avec sa carte bancaire.

Concernant la monnaie électronique, les espèces restent encore la matière première entre les clients et les agents qui assurent l'activité de cash-in et cash-out. Les derniers rapports indiquent que l'argent liquide en dépôt ou retrait représente 42% des volumes totaux d'entrée et sortie de l'écosystème du Mobile Money.

Force est de constater le fort attachement au cash malgré les initiatives technologiques, commerciales et structurelles des acteurs du monde de la banque et de la finance qui cherchent à pousser les habitudes financières vers le cashless (monnaie digitale).

QUELS SONT LES AUTRES PARTENAIRES POTENTIELS DE KALISPOT AU-DELÀ DES BANQUES ?

Les opérateurs de Mobiles Money et les Fintechs offrant du cash-in/cash-out (dépôt ou retrait d'argent) font partie de nos clients cibles. Notre plateforme leur permet d'étendre leur empreinte commerciale de manière rapide, automatisée et disponible 24/7. Nous sommes également fournisseurs de services à aux entités désireuses de déployer des points de services informatisés ponctués de transactions financières.

JUSTEMENT, QUELLE EST VOTRE OPINION SUR LES INITIATIVES CASHLESS SOCIETY (SOCIÉTÉ SANS ARGENT LIQUIDE) ET SUR LE MOBILE MONEY EN AFRIQUE DE L'OUEST EN GÉNÉRAL ?

Mon avis personnel est qu'il nous faut atteindre d'abord ce que j'appellerai un Point d'Inflexion Consommateurs avant qu'une vraie adoption du cashless ne s'opère et qu'elle soit adoptée par les populations. Tout se résume en une simple question : Si aujourd'hui vous décidez de passer une semaine complète, jours ouvrés et weekend, sans argent liquide, serez-vous en mesure d'effectuer tous vos paiements et achats, sans exception et sans aucune contrainte … ? Hélas non, pas encore.

Certes, le Mobile Money est porteur d'initiatives qui pourraient créer les conditions propices à ce Point d'Inflexion Consommateurs mais les opérateurs devront être créatifs et perspicaces pour surmonter les contraintes socio-culturelles et adapter leurs modèles Marketing aux réalités du terrain.

QUEL EST LE PLAN D'EXPANSION DE KALISPOT ?

Sur 2022 nous déployons nos premiers sites en Côte d'Ivoire et au Sénégal puis continuons sur les autres pays de la zone UEMOA/CEMAC à partir de 2023 selon un plan d'expansion déjà déterminé.

Actuellement, nous effectuons, avec nos partenaires Mobile Money, Banques et Fintechs, les intégrations, tests d'acceptations et ajustements de rigueur avant l'ouverture des premiers sites KaliSpot au grand public à compter du 1er trimestre 2023 inchAllah.

STEVE BAH BLESSON

FONDATEUR DU RESEAU SOCIAL MYOPINION

NOUS VISONS 100 MILLIONS D'UTILISATEURS ACTIFS DANS LE MONDE ENTIER DANS 3 ANS

Steve Bah Blesson est le concepteur de 'My Opinion', un réseau social innovant qui permet aux personnes de parler au monde comme Twitter et Facebook.

MyOpinion est un réseau social inclusif qui propose des innovations sur le blogging, les photos, vidéos, audios et sondages tout en renforçant le respect de la confidentialité et la vie privée de ses utilisateurs.

DEPUIS QUAND EST-CE QUE LA PLATEFORME EXISTE ?

La plateforme existe depuis Janvier 2021 sur le web et Mars 2022 sur Google Play, App store et Huawei App Gallery

A QUELS BESOINS RÉPOND LA PLATEFORME MYOPINION ?

MyOpinion permet entre autres de se connecter aux autres, blogguer, publier des opinions photos, vidéos, audios, des sondages enrichis et regarder des Clips (photos et vidéos)

QUELS SONT LES PAYS DANS LESQUELS LE RÉSEAU SOCIAL EST DISPONIBLE ?

Dans le monde entier, déjà des utilisateurs dans plus de 115 pays.

COMMENT Y AVOIR ACCÈS ?

Vous créez un compte gratuitement, vous accédez au réseau, vous profitez du contenu des autres, vous vous connectez selon les affinités et faites des publications.

COMBIEN D'UTILISATEURS AVEZ-VOUS AUJOURD'HUI ?

En ce moment nous avons des dizaines de milliers et ça grandit de plusieurs centaines chaque jour.

QUELLES EST VOTRE AMBITION AVEC CETTE PLATEFORME ?

Nous visons 100 millions d'utilisateurs actifs dans le monde entier dans 3 ans.

QUEL EST VOTRE BUSINESS MODEL ?

Myopinion est gratuit pour les utilisateurs ordinaires. Nous proposons par ailleurs un abonnement pour les utilisateurs VIP et des publications sponsorisées et le commerce social.

QUI SONT VOS CONCURRENTS ET QUELLE EST VOTRE VALEUR AJOUTÉE PAR RAPPORT À CE QU'ILS PROPOSENT ?

Facebook, Twitter, Instagram, Tik Tok sont nos concurrents directs. Nous offrons plus de confidentialité et des innovations notamment sur les audios, les sondages et la viralité.

LES SECRETS D'UNE COLLABORATION RÉUSSIE ENTRE FREELANCE ET ENTREPRISE

INTÉGREZ LE FREELANCE À VOTRE ÉQUIPE

Le principe même du freelance est qu'il "n'a pas de bureau". Mais cela ne signifie pas qu'il est exclu de l'entreprise, au contraire. C'est un membre de votre équipe, au même titre que vos autres salariés.

Pensez à le présenter à tout le monde, lui fournir les coordonnées de ses collaborateurs principaux et invitez-le aux événements organisés par l'entreprise. Cela facilitera sa cohésion parmi vos employés et valorisera son travail au sein de l'entreprise.

ÉVITEZ LA COLLABORATION INUTILE

Ne misez pas tout sur votre freelance. Il est peut-être expert dans son domaine, mais il n'est pas le "tout-puissant". Rappelez-vous qu'il est freelance et qu'il peut partir à tout moment. Donc, construire son équipe autour de lui et espérer la faire croître serait une erreur.

Bien que vous deviez encourager une culture de travail en collaboration, il est important d'établir certaines règles de base.

ÉVITEZ LA MISE EN CONCURRENCE ENTRE FREELANCE ET SALARIÉS

Le secret pour éviter une collaboration infructueuse est d'établir, dès le départ, les limites des prérogatives de chacune des deux parties. Il est parfois difficile de trouver le juste équilibre entre une relation intelligente et le travail excessif. Mais le risque reste de menacer le bien-être de vos employés les plus talentueux.

Laissez donc la chance et le temps à vos salariés pour effectuer un travail approfondi de grande valeur, au lieu de tout le temps le déléguer au freelance.

TRAVAILLEZ EN CONFIANCE

L'une des bases de l'activité du freelance est le confort de pouvoir travailler de là où il veut. En tant qu'entreprise, vous devez comprendre cela et être souple dans vos règles.

Côté freelance, il doit savoir qu'il sera jugé sur ses résultats. Il doit réaliser sa mission dans le temps et les limites définis par son employeur, sans oublier d'envoyer régulièrement des rapports.

De temps en temps, l'entreprise et le freelance doivent faire des mises au point pour entretenir la relation et maintenir la communication. En procédant ainsi, une confiance s'établit entre les deux camps et le travail devient plus fluide.

5 TECHNIQUES POUR BOOSTER L'ENGAGEMENT SUR LINKEDIN

MISEZ SUR DE BELLES IMAGES

Comme pour tout réseau social, Linkedin n'échappe pas à la règle. Les images ont toute leur importance pour capter l'attention des utilisateurs prêts à scroller plus vite que la lumière.

Et sans surprise, les publications contenant des images reçoivent plus de commentaires.

Si vous vous demandez quoi publier, misez sur la simplicité. Utilisez de beaux visuels, respectant votre charte graphique et les standards de publication Linkedin. Et si la technique vous fait peur, sachez que ça n'est pas une excuse !

PUBLIEZ RÉGULIÈREMENT

Sur Linkedin, vous avez la possibilité de publier des articles régulièrement. Cela vous aidera à asseoir

votre expertise et vous positionner en leader.

Pour optimiser cette action efficace mais chronophage, restez attentif à vos statistiques. Vous pourrez ainsi mieux déterminer :

- Quelle est votre audience sur Linkedin
- Quels sont les postes occupés par vos lecteurs
- Comment ils ont découvert votre article

Pour booster l'engagement de vos articles, mentionnez à chaque fois votre marque et insérez des appels à l'action afin d'inciter vos lecteurs à commenter et partager. Comme toujours, le moyen le plus efficace d'obtenir ce que vous voulez, c'est de demander.

TRAVAILLEZ LA CLARTÉ DE VOTRE MESSAGE

Linkedin est un réseau à part. Votre audience sur cette plateforme n'est probablement pas la même que sur vos autres médias sociaux. Cela suppose donc d'adapter votre ton à votre audience sur Linkedin.

Pour cela, il n'y a pas de mystère, vous devez passer par une phase de test. Pour trouver l'approche qui parle le plus à votre audience, vous pouvez testez différentes manières de diffuser votre message.

Concernant le ton :

- Humoristique
- Informatif
- Sérieux
- Cynique

Le format :

- Article long
- Article court
- Infographie

Veillez également à ce que vos visuels viennent enrichir vos publications et apportent une plus-value. Il est possible d'utiliser l'outil d'A/B testing fourni par Linkedin.

MISEZ SUR LES VIDÉOS

Si les autres réseaux sociaux ont depuis longtemps intégré la vidéo, Linkedin est en retard sur ce terrain. Et c'est plutôt une bonne nouvelle pour vous. Cela signifie qu'il y a encore des places à prendre pour se rendre visible.

Comment utiliser la vidéo sur ce réseau social professionnel ? Voici quelques idées :

- Filmez vos locaux et présentez-les à vos abonnés
- Présentez un nouveau produit
- Partagez votre expertise
- Présentez vos équipes

Ce média est en pleine expansion. Une enquête menée par Wyzowl a démontré que 38% des marketers ont publié du contenu vidéo sur Linkedin. Les trois quarts estiment qu'il s'agit d'une stratégie efficace.

Qui plus est, la vidéo est mise en avant par l'algorithme de Linkedin alors pourquoi s'en priver ?

CHOISISSEZ LA BONNE HEURE DE PUBLICATION

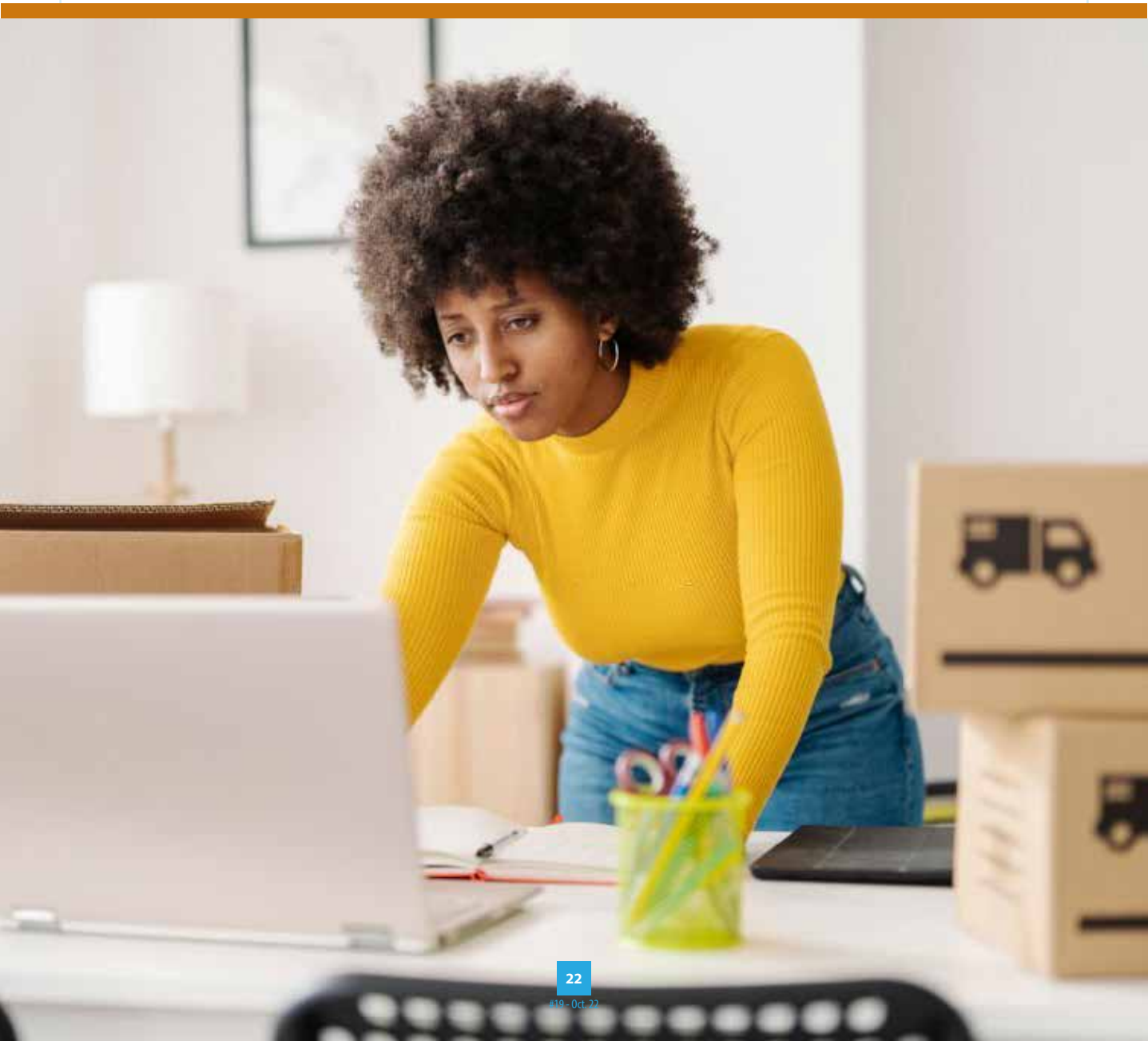
Enfin, conseil de bon sens mais toujours utile, il se peut que votre engagement soit faible pour la simple et bonne raison que votre audience ne voit pas vos publications.

Si Facebook, Instagram et autre Twitter sont souvent interdits au travail, Linkedin est pour sa part, le plus souvent, autorisé. Ce qui signifie que votre audience est active en journée et en semaine, avec une période optimale du mardi au jeudi.

Selon une étude Oberlo, voici ce qui a été observé :

- Partages et clics les plus élevés : mardi, de 11h à 12h.
- Engagement le plus bas : 22h-6h
- Meilleur moment pour poster : 10h-12h et 17h-18h.
- Période de pointe d'utilisation : 12h et 17h-18h.

LE BUSINESS D'AFFILIATION



Si vous ne savez pas comment créer des produits numériques, que vous n'en avez pas l'envie, ou tout simplement pas le temps, vous pouvez créer un business porté sur l'affiliation.

Ce genre de business s'est développé de plus en plus, afin de permettre aux personnes ayant un site internet, ou au moins une page internet, de pouvoir gagner de l'argent très simplement et rapidement.

COMMENT ÇA MARCHE ?

L'affiliation est un moyen simple de gagner de l'argent et de rentabiliser un site Internet. La première étape, avant de commencer à vendre des produits, va être de trouver un fournisseur qui va correspondre à la thématique de votre site. Il serait, en effet, étrange de proposer des produits pour les ongles, si votre site concerne l'actualité.

Cherchez donc un fournisseur de produits qui va être dans le thème de votre site. Une fois trouvé, vous allez vous inscrire à un programme d'affiliation, afin de pouvoir commencer à vendre les produits de ce fournisseur.

N'hésitez pas à vous renseigner sur le pourcentage que vous allez toucher, car bien évidemment, vous ne toucherez qu'un pourcentage.

Ce type de business est extrêmement intéressant pour les personnes ayant un site avec beaucoup de visites, afin de rentabiliser leur programme d'affiliation rapidement.

AVANTAGES

- Pas besoin de créer : Vous vous contentez de vendre des produits déjà créés
- Rapide : Cela ne prend que quelques minutes pour vous inscrire et intégrer les produits à votre site.
- Pas besoin de connaissances techniques : Tout le monde peut mettre en place de l'affiliation, sans connaissance technique.

INCONVÉNIENTS

- La rentabilité : L'affiliation n'est pas le produit le plus rentable sur Internet, cela va dépendre du pourcentage que vous toucherez.
- Le trafic : Pour vraiment être rentable, il vous faut un site qui a beaucoup de visites.
- Les questions : Si un client vous pose des questions sur le produit, vous risquez de ne pas savoir y répondre, renseignez-vous bien avant.

MODE

Par Franck Hamylton

OLIVIER ROUSTEING, L'HOMME QUI MURMURAIT AUX ROBES DE BALMAIN !

Ayant fait ses études à Paris à l'Ecole supérieure des arts et techniques de la mode (ESMOD), Olivier Rousteing est un styliste dont la renommée à l'internationale fait de lui une référence dans le domaine de la mode. Après avoir passé son diplôme en 2003, il part pour l'Italie et intègre la maison Roberto Cavalli, dont il devient le créateur pour le prêt-à-porter. En 2009, la maison Balmain lui propose de collaborer avec Christophe Decarnin.

Cette collaboration, lui permet d'apporter aux collections une touche rock'n'roll et de féminité. En 2011, il prend le poste de Directeur artistique de la maison Balmain et devient ainsi l'un des plus jeunes directeurs artistiques au monde. Olivier Rousteing modernise la maison tout en communiquant sur les réseaux sociaux et en devenant lui-même une égérie de la mode, en posant et en se mettant en scène. A seulement 30 ans, le styliste s'est fait une place immense dans le monde de la mode et des célébrités.

En 2015, il crée une collection spéciale pour H&M et gagne encore en popularité. Très actif sur les réseaux sociaux, sa popularité se mesure notamment par la popularité de son compte Instagram, comptant plusieurs millions d'abonnés.

Grâce aux nombreux selfies publiés sur les réseaux sociaux, mettant en scène sa vie quotidienne ou en compagnie de célébrités telles que Emmanuelle Alt, le clan Kardashian, Beyoncé, Rihanna, Jennifer Lopez et divers mannequins dont ceux de Victoria's Secret.

Rousteing fait de Balmain une des marques françaises de tête sur les réseaux sociaux, aux côtés de Louis Vuitton ou Chanel. La marque gagnant en notoriété depuis qu'Olivier en est à sa tête, désormais des tops models reconnues défilent pour Balmain. En 2017, il collabore avec le danseur et chorégraphe Sébastien Berthaud pour concevoir les costumes du ballet Renaissance pour l'Opéra national de Paris. Puis en 2018, Balmain collabore avec Beyoncé pour les costumes de scène de la chanteuse et de ses danseurs, durant la tournée « On The Run II ».

En 2021, Olivier fête ses 10 ans à la tête de la maison Balmain en organisant un défilé-spectacle à La Seine Musicale. Il s'agit de la seconde édition du Balmain Festival dont la première édition s'était tenue en 2019 au Jardin des plantes à Paris. Pour l'occasion, Naomi Campbell ou encore Carla Bruni ont défilé pour présenter la collection printemps-été 2022 de la maison de couture française devant plusieurs milliers de personnes. Olivier Rousteing est invité par Jean Paul Gaultier à dessiner la collection haute couture. Chaque année ce dernier invite un créateur à réinventer les codes de la maison. Il succède ainsi à Glen Martens et Chitose Abe.

STARTUP MEDIA SUR LE DIGITAL

Un site internet recevant plus de 8.000 visites mensuelles, disposant d'une base de données de plus de 3.000 contacts, composée de startup, investisseurs et institutions.
Une page Facebook de plus de 12.000 followers en moins d'un an.
Une web Tv avec des contenus orientés innovation et entrepreneuriat
Une page Linkedin avec un réseau professionnel de plus de 2.000 Entrepreneurs à travers l'Afrique et le monde
Des partenaires online tels que des espaces de coworking, des incubateurs, des accélérateurs, des coachs et des mentors

WWW.STARTUPMEDIAS.NET