

ORANGE FAB BOOSTE LES START-UP PROMETTEUSES



PASCAL LATOUCHE

Directeur d'Orange Fab France,
coordinateur d'Orange Fab Network

Pourquoi avoir créé le réseau international des Orange Fab ?

À travers un groupe comme Orange, les start-up accèdent à un portefeuille de clients immense et à une couverture internationale. Pour nous, c'est un moyen de découvrir des solutions innovantes au niveau global et d'intégrer les plus performantes à notre portefeuille d'offres, pour les proposer à nos clients, aussi bien entreprises que particuliers. La force de notre réseau est d'accompagner les start-up dans leur internationalisation en s'appuyant sur la connaissance des écosystèmes locaux. Nous avons 14 accélérateurs dans le monde aujourd'hui et nous développons les partenariats commerciaux à cette échelle. Nous nous rencontrons aussi régulièrement pour faire vivre cette communauté et à titre d'exemple, 40 start-up de l'Orange Fab sont présentes actuellement à Vivatech. Les Orange Fab constituent l'un des plus importants réseaux d'accélérateurs corporate au monde.

Quelles start-up ciblez-vous ?

Les Orange Fab accueillent des start-up du numérique de nombreux

À travers ses Orange Fab, le groupe français noue des partenariats autour de l'innovation avec des start-up du monde entier. Découverte de ce réseau avec Pascal Latouche, Directeur de l'Orange Fab France et coordinateur de l'Orange Fab Network.

domaines : paiement, santé, RH, transport, environnement... Nous ne sommes pas un incubateur, nous sélectionnons des start-up qui ont déjà des produits commercialisés, ou commercialisables à court terme. Elles ont surtout besoin d'un coup de pouce commercial. Nous sommes donc des acteurs de l'accélération business. Nous identifions tout d'abord la ligne de marché interne (TV, très haut débit, Orange Bank, SMS, 118 712...) ou la direction métier la plus à même de porter cette innovation, puis nous déployons la solution de la start-up. Tout cela avec un horizon de travail de 6 mois.

Quel soutien apportez-vous aux start-up ?

Ils sont de quatre ordres. Il y a d'abord un accompagnement personnalisé lors duquel nous apportons aux jeunes pousses un renforcement managérial dans le business development, le brand management, les RH, le juridique, etc. Nous leur offrons également de la visibilité via les Demo Day, ces événements que chaque Orange Fab organise au moins une fois par an. Nous les associons aussi aux grands salons dont nous sommes partenaires.

Autre levier, le support financier. En cas de besoin, la start-up peut demander à son Orange Fab une convertible note d'une valeur de 15 000 euros. C'est une sorte de prêt à taux préférentiel utilisable pour acheter un serveur, mener une action de communication ou recruter un stagiaire. Enfin, le plus

important, nous les accompagnons dans la signature de contrats commerciaux avec les BU d'Orange et de partenaires d'Orange. Nous sommes un véritable support lors de la négociation.

Après cinq ans, quel est le bilan ?

Globalement, les start-up sont très satisfaites. De notre côté, nous cherchons à atteindre un taux de contractualisation de 50%. En France, où l'Orange Fab est l'un des plus anciens, nous atteignons ce chiffre chaque saison. À l'issue du dernier appel à projets clos le 19 janvier, nous avons recruté neuf start-up. Après moins de trois mois, nous avons déjà signé quatre partenariats commerciaux.

Trois des 14 Orange Fab se trouvent en Afrique subsaharienne. Pourquoi ?

L'Afrique, c'est 40% de notre base clients et 10% de notre chiffre d'affaires. C'est un continent où tout le monde veut aller. Aider les innovateurs du cru, qui répondent à des usages et des modèles économiques locaux, a du sens. Regardez le cas de la mobile money. Cela fonctionne très bien en Afrique car le taux de bancarisation y est très faible et le taux d'équipement en smartphone très élevé.

Un projet, à court terme ?

Nous allons lancer début juin 2018 un programme entièrement dédié à l'entrepreneuriat féminin. Les candidates du monde entier pourront déposer un dossier.



PÉPITES AFRICAINES

Grâce à ses accélérateurs au Sénégal, en Côte d'Ivoire et au Cameroun, Orange aide de nombreuses jeunes pousses africaines à se développer. Portraits de quatre d'entre elles.



Pub Cell

Côte d'Ivoire – Intégré dans l'Orange Fab en septembre 2015

Pub Cell a créé, en 2014, Tooceka, un réseau social qui rémunère les consommateurs dès qu'ils reçoivent sur leur mobile des publicités. Ils accumulent également des points de fidélité pour chaque achat effectué à travers l'application, auprès d'un des 1 500 marchands référencés. Près de quatre ans après son lancement, l'application compte 120 000 utilisateurs, qui peuvent choisir parmi 11 000 produits. Tooceka a dépassé les frontières de la Côte d'Ivoire pour s'implanter au Burkina Faso, au Togo, ainsi qu'en France. <https://www.youtube.com/watch?v=59YHiLOHNFo>



In Touch

Sénégal – Intégré dans l'Orange Fab depuis 2017

Avec In Touch, Omar Cissé n'en est pas à son premier joli coup, puisque ce quarantenaire, diplômé de l'École supérieure polytechnique de Dakar, a déjà créé un fonds d'investissement et un incubateur ! Grâce à In Touch, plus de 3 000 commerçants au Sénégal acceptent désormais des moyens de paiement variés : monnaie électronique, cartes

de crédit, en plus des espèces.

Créé en 2014, In Touch est aujourd'hui présent en Côte d'Ivoire, au Cameroun, au Mali, au Kenya, au Burkina Faso et en Guinée Conakry. La jeune pousse se rémunère en prélevant une commission de 1% à 4% sur les plus de 40 000 transactions qui transitent chaque jour par ses serveurs.

InTouch est accéléré au Sénégal (2017) et en France depuis janvier 2018.

<http://www.intouchgroup.net>



GiftedMom

Cameroun – Intégré dans l'Orange Fab en juillet 2016

8586. C'est le numéro auquel plus de 10 000 femmes camerounaises font confiance pour s'informer sur leur grossesse et leur maternité. Dès qu'elles pianotent ces 4 chiffres sur leur mobile, les futures mamans sont enregistrées par GiftedMom, un service créé, en 2014, par Alain Nteff, un ingénieur en informatique sorti de l'École polytechnique de Yaoundé, et par Conrad Tankou, médecin. Il suffit aux futures mamans d'indiquer depuis combien de temps elles sont enceintes pour recevoir chaque semaine des SMS contenant des recommandations. Elles peuvent aussi interroger des médecins par téléphone. L'objectif

est de lutter contre la surmortalité des femmes enceintes et des nourrissons. GiftedMom a déjà été récompensé à de multiples reprises.

<http://giftedmom.co>



Bayseddo 2.0

Sénégal - Intégré dans l'Orange Fab en juin 2017

Bayseddo 2.0 met en relation des agriculteurs ayant des terres, et des besoins de financements, avec des particuliers souhaitant investir dans l'agriculture. Cette plateforme internet, qui tient de la bourse et du site de crowdfunding, a été créée en 2016 par le startupper sénégalais Mamadou Sall. Elle invite le numérique dans une pratique sénégalaise ancestrale, le « bayseddo » (de bay, qui signifie « cultiver » en wolof, et seddo, « partager »). Le bayseddo veut que chaque membre apporte ses moyens à une exploitation (terre, argent, outils...) et que l'on se partage les récoltes selon l'apport des uns et des autres. Moins de deux ans après son lancement, Bayseddo 2.0 a permis de lever 72 M. de francs CFA, pour financer 4 projets couvrant un total de 16 hectares.

www.bayseddo.com

Plus d'infos sur les dispositifs d'accompagnements et les startups accélérées par Orange sur startup.orange.com