

Qu'est-ce qu'InnovatelQ ?

InnovatelQ Un écosystème de startup tech africaines fondé pour créer et accompagner des solutions digitales à fort impact local, avec une approche centrée sur l'utilisateur africain. engagée dans la transformation numérique du continent. Elle se positionne comme un moteur d'innovation, de développement durable et d'autonomisation digitale, en particulier dans des secteurs clés comme la santé, la logistique, la consommation et les services de proximité. Implantée stratégiquement dans deux capitales majeures de l'innovation et du commerce en Afrique de l'Ouest :

-  Siège social : Dakar, Sénégal

Centre névralgique des opérations stratégiques, du développement produit et de l'expansion régionale.

-  Bureau opérationnel : Abidjan, Côte d'Ivoire

Hub logistique et commercial pour le déploiement terrain, les relations clients et la croissance des projets comme Slash, HappyChiill ou Afrikababba.

Cette double implantation permet à InnovatelQ de :

- ✓ Mieux comprendre les besoins locaux des marchés ouest-africains
- ✓ Réagir rapidement aux évolutions des usages numériques
- ✓ Tisser des partenariats solides dans l'espace UEMOA et au-delà



Objectifs principaux

- Digitaliser les usages quotidiens en Afrique
- Favoriser l'autonomie technologique locale
- Créer des services accessibles, rapides et durables



Applications développées et déployées par InnovatelQ

Voici quelques exemples d'applications ou services lancés ou incubés par InnovatelQ :

1. Slash

SLASH est une application innovante qui permet aux salariés et étudiants de commander leurs repas de midi livrés directement sur leur lieu de travail ou d'étude. Notre mission est simple : offrir un service rapide, abordable et flexible, avec la possibilité de manger maintenant et payer plus tard.

2. HappyChiill

Une app de livraison de boissons, snacks et produits chill 24h/24 à Abidjan.

- Tequilas, sodas exotiques, snacks rares
- Livraison à 500 F seulement
- Commandes de nuit et week-end
- Ciblage : jeunes adultes, soirées, chill entre amis

3. HappyLivraison

Plateforme de livraison urbaine multiservice (logistique, courses, achats express).

- Livraison de colis, documents, courses en ville
- Utilisée par des PME, étudiants et jeunes entrepreneurs
- Modèle de livreurs indépendants

4. SI Médical (connecté à Odoo & autres ERP)

Une plateforme d'interconnexion entre les systèmes d'information des hôpitaux et les ERP comptables.

- Automatisation de la facturation médicale
- Intégration des compagnies d'assurance santé (Eyassur, etc.)
- Pivot entre données médicales et comptables

5. HappyPay est une solution de paiement numérique tout-en-un conçue pour faciliter la gestion de l'argent au quotidien en Afrique. Développée par InnovatelQ, HappyPay connecte les principaux services financiers mobiles pour une expérience fluide, rapide et sécurisée. Créer une passerelle numérique panafricaine pour que chaque utilisateur puisse :

💡 « Payer, transférer, acheter – sans contrainte, sans limite. »

7. Afrikababba La passerelle B2B africaine est une plateforme B2B (Business-to-Business) innovante développée par InnovatelQ, conçue pour mettre en relation directe les commerçants, grossistes et détaillants africains avec des fournisseurs fiables en Chine et en Asie.

Elle permet aux professionnels africains de :

- Acheter des produits en gros à des prix compétitifs
- Trouver des fournisseurs vérifiés et disponibles
- Passer commande en toute sécurité, sans passer par des intermédiaires coûteux ou non fiables
- Gérer leur chaîne d'approvisionnement depuis l'Afrique

6. InnovatelQ Pivot Bus Une infrastructure middleware pour connecter différentes applications (ERP, CRM, apps mobiles) et faciliter :

- La migration de données entre systèmes
- L'unification des opérations (ex : compta + logistique + santé)
- L'écoute en temps réel via Kafka, RabbitMQ, etc.



En résumé

Application Secteur Objectif principal

Slash Livraison Repas & snacks rapides au bureau et flexibilité de paiement

HappyChiill Loisirs Boissons et chill à toute heure

HappyLivraison Logistique Livraison express urbaine

HappyPay Fintech Créer une passerelle numérique panafricaine pour que chaque utilisateur puisse :



« Payer, transférer, acheter – sans contrainte, sans limite. »

SI Médical Santé Intégration SI hôpitaux et ERP comptables

Afrikababba ecommerce une infrastructure commerciale digitale solide, taillée pour les réalités du continent, en créant un pont économique durable entre l'Afrique et l'Asie.

Pivot Bus Infrastructure Middleware intelligent pour entreprises

Slide : Modèle économique



Revenus B2C

- Marges sur ventes (repas, boissons, services)
- Frais de livraison, commissions



Revenus B2B

- Offres entreprise & abonnements
- Intégrations API / marque blanche
- Services logistiques (Afrikababba)



Infrastructure intégrée

- Paiement centralisé via HappyPay
- Gestion des données partagée

Chaque solution est conçue pour être facilement dupliquée dans d'autres villes ou pays :

- via des agents commerciaux locaux
- ou des modèles de franchises numérique

Construire un écosystème digital panafricain souverain et connecté, où paiement, commerce et consommation convergent sur des plateformes locales.

InnovatelQ est plus qu'une entreprise tech, c'est un moteur de transformation sociale et économique en Afrique. En combinant innovation, expertise locale et vision panafricaine, nous construisons aujourd'hui les services numériques de demain.

InnovatelQ, en tant que start up technologique avec plusieurs services digitaux (Slash, HappyChiill, HappyPay, Afrikababba etc...), peut proposer différents types de contrats adaptés aux besoins des entreprises partenaires. Voici une liste des contrats possibles, avec leur objet et avantages :

1. Contrat de prestation de services numériques

- **Objet :** Fourniture et maintenance des solutions digitales (ex : accès à Slash pour la commande de repas, intégration HappyPay pour paiements internes, etc.)
- **Avantages :**
- Personnalisation selon la taille et besoins de l'entreprise
- Assistance technique dédiée
- Mise à jour régulière des fonctionnalités

2. Contrat d'abonnement entreprise

- **Objet :** Accès à une plateforme ou plusieurs services pour les salariés

avec un abonnement mensuel ou annuel

- Avantages :
- Tarifs préférentiels pour volume important d'utilisateurs
- Gestion simplifiée des comptes utilisateurs
- Offres exclusives et promotions internes

3. Contrat de partenariat commercial

- **Objet :** Collaboration pour la co-promotion des services, organisation d'événements communs ou intégration dans l'écosystème de l'entreprise cliente
- Avantages :
- Visibilité mutuelle renforcée
- Accès privilégié à la base client
- Possibilité d'offres conjointes (ex : repas gratuits pendant 2 mois pour salariés)

4. Contrat d'intégration API

- **Objet :** Mise à disposition des API d'InnovatelQ (ex : HappyPay) pour intégration dans les systèmes internes de l'entreprise (ERP, CRM, application RH, etc.)
- Avantages :
- Automatisation des flux financiers ou de commande
- Flexibilité technique selon besoins spécifiques
- Support technique dédié

5. Contrat de licence logicielle

- **Objet :** Licence d'utilisation de solutions InnovatelQ pour une durée déterminée, avec possibilité de déploiement en marque blanche
- Avantages :
- Personnalisation et contrôle total sur l'outil
- Formation et accompagnement à la mise en place
- Option de transfert de technologie

6. Contrat de service à la clientèle (Customer Success / Support)

- **Objet :** Gestion externalisée du support client lié aux services InnovatelQ utilisés par l'entreprise
- Avantages :
- Qualité de service optimale
- Rapports et analytics d'usage
- Amélioration continue basée sur feedback

7. Contrat d'exclusivité territoriale ou sectorielle

- **Objet :** Droit exclusif d'utiliser et commercialiser les solutions InnovatelQ dans une région ou un secteur donné
- Avantages :
- Protection contre la concurrence interne

- Engagement fort pour déploiement et marketing local
- Rémunération ou royalties basées sur le volume d'activité

Pour qu'une startup comme InnovatelQ puisse se développer rapidement et attirer des partenaires solides, elle doit répondre à plusieurs besoins stratégiques. Voici une analyse structurée en 7 points, avec des actions concrètes :



1. Un positionnement clair et affirmé

Besoin :

Être perçu comme un acteur incontournable de la tech africaine.

Actions :

- Clarifier le pitch unique d'InnovatelQ : "Une holding tech panafricaine qui construit l'écosystème digital souverain de demain"
- Créer une présence forte en ligne (site web, LinkedIn, relations presse)
- Mettre en avant les succès concrets (nombre d'utilisateurs, livraisons, transactions)



2. Une stratégie de partenariat ciblée

Besoin :

Identifier des partenaires stratégiques publics et privés.

Actions :

- Dresser une liste d'organisations (PME, grands groupes, ministères, incubateurs) avec alignement sectoriel (food, fintech, e-commerce, digitalisation)
- Proposer des offres concrètes à valeur ajoutée (repas salariés, digitalisation, APIs, importations facilitées)
- Prévoir des avantages d'entrée : 2 mois offerts, pilote gratuit, personnalisation sur mesure



3. Des ressources humaines solides et alignées

Besoin :

Une équipe compétente, engagée, et agile.

Actions :

- Recruter (ou faire monter en compétences) des profils stratégiques : tech lead, business developer, sales B2B, partenariat public
- Renforcer la culture d'entreprise autour de la vision panafricaine et de

l'impact local

- Offrir des incentives motivants (partage capital, bonus croissance)



4. Un financement adapté au développement

Besoin :

Lever les fonds nécessaires à l'expansion et à la structuration.

Actions :

- Préparer un pitch deck solide et crédible
- Identifier les fonds d'investissement africains, les programmes d'innovation et les concours startups
- Lancer une levée de fonds ciblée pour :
 - l'acquisition client
 - le recrutement
 - l'expansion dans 2-3 nouveaux pays
 - le développement produit (HappyPay, Afrikababba)



5. Une acquisition client agressive

Besoin :

Faire connaître rapidement les produits et générer des ventes.

Actions :

- Campagnes marketing géolocalisées (Facebook, Google, WhatsApp)
- Réseau d'ambassadeurs et de promoteurs terrain (jeunes, livreurs, revendeurs)
 - Offres commerciales puissantes (première commande gratuite, parrainage, abonnements réduits)



6. Des outils de mesure et d'optimisation

Besoin :

Piloter efficacement la croissance.

Actions :

- Mettre en place des KPIs clairs (CAC, LTV, nombre de commandes, MAU)
- Suivre les performances par produit / pays / cible
- Optimiser les coûts par l'automatisation (support client, marketing, logistique)



7. Une vision claire et panafricaine

Besoin :

Inspirer, attirer les meilleurs talents et convaincre les investisseurs.

Actions :

- Formaliser une vision à 5 ans claire :
"D'ici 2028, InnovatelQ vise 10 pays, 10M d'utilisateurs et 100M\$ de transactions digitales traitées."
 - Communiquer cette vision dans les événements, médias, réseaux
 - Nouer des partenariats institutionnels (Smart Africa, ministères, incubateurs)

