



LA PLATEFORME DE RÉSERVATION D'ACTIVITÉS CRÉATIVES, URBAINES ET CULTURELLES, AVEC UN COACH SPÉCIALISÉ PROCHE DE CHEZ VOUS !

ArtyBe est une plateforme de réservation d'activités sportives urbaines et culturelles, avec un coach spécialisé proche de chez vous.

Imaginé comme un réseau social spécialisé pour profils créatifs, notre ambition est de faire d'ArtyBe le n°1 de la vente d'expériences créatives et de services culturels en ligne depuis l'Afrique.

Pour vivre des expériences créatives uniques en ligne ou en présentiel, nous basons notre succès sur 2 éléments essentiels :
la monétisation des savoir-faire humains, et le transfert de données utilisateurs vers le culturel.

Nous relevons le défi majeur de rassembler 2 secteurs : celui des **industries culturelles, créatives et sportives, et celui du digital et de la DATA**. Pour monétiser des savoir-faire, et agir ainsi en faveur d'une économie plus inclusive.*

ARTYBE, LE RÉSEAU SOCIAL DES CURIEUSES ET DES CRÉATIFS



NOS BUTS ET OBJECTIFS

ArtyBe est 2 en 1, un réseau social pour profils créatifs, et une plateforme de transactions payantes. Sur laquelle l'utilisateur monétise son savoir-faire.

Comment ?

L'utilisateur crée selon son temps libre et son porte-monnaie, un programme d'enseignement, d'entraînement ou d'activités sur mesure, au quotidien. En présentiel ou en ligne.

Notre but actuel est de mettre en lumière le travail accompli jusqu'ici, et lever les fonds nécessaires à la réalisation du MVP (produit minimum viable) de la version II, qui prend en compte l'aspect social et le traitement de la DATA en plus de la mise en relation initiale.



SPORTS ET CULTURES AU SERVICE DE L'ÉCONOMIE INCLUSIVE



CRÉATION D'EMPLOIS GRÂCE À UN RÉSEAU SOCIAL SPÉCIALISÉ



Les enjeux de transfert de données vers le culturel, le sport et les loisirs, représentent un marché de proximité, croissant. Il est intéressant de penser la culture de façon quotidienne, qualitative et récurrente que ce soit en présentiel ou en ligne. Pas seulement spectaculaire et éphémère. Cette approche permet de faire se rencontrer des populations qui se rencontrent peu : créatifs et artistes précaires et utilisateurs prêts à investir dans leur épanouissement personnel, diasporas et populations locales, jeunes et seniors.



LE MARKETING DIGITAL UN OUTIL D'ÉMANCIPATION DES PLUS VULNÉRABLES

NICHE



Nos concurrents potentiels : Wecando, Ohmboa, l'Artirium, même Airbnb Experiences, n'exploitent pas l'échange de proximité et sa récurrence. Et s'ils le font, ce n'est pas directement depuis l'Afrique. Et c'est ce qui fait notre différence : nous exploitons le segment de la culture, des expériences et des loisirs au quotidien en Afrique. Pour mettre la culture au cœur d'une économie numérique inclusive.

MÉDIAS SOCIAUX CULTURELS AU SERVICE DE LA CRÉATION D'EMPLOIS

DÉVELOPPEMENT PAR LE SPORT ET LA CULTURE



Nos études de marché en Afrique francophone (Togo) montrent qu'un nombre croissant d'utilisateurs de téléphone portable préfèrent avoir une appli pour leurs activités de loisirs au quotidien. Et ce, pour pouvoir gérer leur épanouissement personnel online. Ce marché représente pour certains utilisateurs offreurs, un simple complément de revenus, pour d'autres il s'agira un véritable plan de carrière sur le long terme.

Principaux secteurs : **Industries culturelles et créatives, Sport, IA, Digital (logiciels et gestion de données)**



Annuaire digital de
la créativité
urbaine africaine



Nous sommes convaincus que l'avenir de la production et de la diffusion des industries culturelles et créatives (ICC), comme celui de l'employabilité des créatifs, résident dans la création de réseaux sociaux spécialisés.

ArtyBe, c'est un site de rencontres pour passionnés de loisirs créatifs et de culture

La DATA permet aujourd'hui de valoriser l'être humain, et d'influencer nos modes de vie et nos modes d'exercice également.

Pour parvenir à ce modèle opérationnel, qui rend l'organisation capable de faire face aux événements et aux crises financières, pour tout le secteur industriel culturel et créatif, le moyen le plus apparent c'est le digital. Il donne une puissance par le traitement de données de qualité, qui permet d'apporter de l'agilité dans notre secteur d'activité.

ArtyBe est 2 en 1, un réseau social pour profils créatifs, et une plateforme de transactions payantes. Sur laquelle l'utilisateur monétise son savoir-faire.

L'utilisateur crée selon son temps libre et son porte-monnaie, un programme d'enseignement, d'entraînement ou d'activités sur mesure, au quotidien. En présentiel ou en ligne.

FACTEURS DE SUCCÈS



Demande croissante de contenus éducatifs, culturels et de loisirs en présentiel ou en live sur tout le continent africain ;



Le marché africain du savoir est en pleine expansion grâce au e-commerce et au e-tourisme ;



Le public post Covid est en demande d'expériences créatives et sportives dans un milieu sécurisé ;



La forte demande d'expériences créatives fait face à une offre encore inexploitée pour l'Afrique : faible concurrence actuelle ;



Recommandations et expansion du "sur mesure".

CIBLES

ArtyBe induit un échange social et financier, entre des populations qui d'habitude ne se côtoient pas. Couches supérieures et inférieures de la société, diasporas et populations locales par exemple.

Grâce au digital, les utilisateurs peuvent être présents sur la totalité du globe. Cela dit, nous avons observé des preuves d'une demande existante chez notre cible première, en Afrique francophone.

Notre cible est la combinaison de 3 segments cibles spécifiques :

DIGITAL FRIENDLY DE LA UPPER CLASS
CRÉATIFS ET SPORTIFS "PRÉCAIRES"
DIASPORAS ET TOURISTES

CHAMP D'ACTON

COMMENT NOUS TRAVAILLONS ?

"IL EST VRAI QU'IL EXISTE DÉJÀ DES SOLUTIONS. OHMBOA OU AIRBNB
EXPÉRIENCES PAR EXEMPLE.
IL Y A DES CHOSES QUI VONT AU-DELÀ DE L'ÉPHÉMÈRE, AU-DELÀ DU
VOYAGE,
IL Y A DES CHOSES QUI PRENNENT DU TEMPS.
IMAGINEZ DES EXPÉRIENCES PLUS PÉRENNES,
PLUS FORTES QUE LE VOYAGE,
IMAGINONS DES EXPÉRIENCES SUR LE LONG TERME,
ET DES ACTIVITÉS DU QUOTIDIEN.
PERMETTANT À L'UTILISATEUR DE SUIVRE OU DE PROPOSER
EN CONTINU CE QU'IL AIME."

BUSINESS MODEL

ArtyBe retient 25% de chaque transaction

La consultation des offres et la mise en relation sont gratuites (offre et demande correspondent). L'achat est payant : **ARTYBE est mandaté pour ponctionner 25% sur chaque transaction.**

PRIX DE VENTE =

Coût de l'activité et de l'intervenant

+

Coûts annexes (facultatifs) : lieu, transport, matériel

+

25 % retenus par la plateforme

Le modèle permet :

- Aux utilisateurs de consommer en fonction de leur temps, de leurs intérêts et de leur budget ;
- Aux offreurs de déterminer les conditions d'accès à l'expérience et son coût ;
- Un système d'abonnement permettant des options plus avancées ;

Depuis 2020, nous opérons MANUELLEMENT la mise en relation et les échanges entre utilisateurs, dans le but de donner accès à des expériences culturelles et sportives de qualité en live et en présentiel.

Depuis 2017, et malgré la période Covid qui a fortement touché notre secteur, nous sommes de plus en plus convaincus de l'intérêt de notre proposition et de l'intérêt de sa digitalisation. Tout en nous impactant, le Covid nous a renforcé.

Au total, en 2 ans, ce sont :

- 200 profils utilisateurs (demandeurs) répertoriés, issus du monde entier
- 90 profils utilisateurs (offeurs) répertoriés en Afrique francophone (Togo)

RECONNAISSANCE NATIONALE



Nous sommes très enthousiastes et fiers d'avoir été sélectionnés parmi les **5 Meilleurs Outils/Médias au Togo Digital Awards 2022.**

Nous venons de finir l'étape du prototypage pour designer une solution la plus facile, locale et rapide possible, et cette reconnaissance est le signe dont nous avons besoin pour parfaire notre stratégie dans les pays voisins.

C'est également un grand honneur pour Laura Nouhova d'avoir été reconnue parmi les **3 Femmes, Actrices du Digital** de cette édition de Togo Digital Awards 2022.



Un grand merci aux Togo Digital Awards
pour cette reconnaissance !

PRIX ET DISTINCTIONS

ArtyBe est élue parmi les 10 meilleures start-ups en Intelligence Artificielle du continent au World Africa Startup Summit en 2021.



Elle sera accompagnée par les experts de 10 000 codeurs avant d'être incubée à Lomé.



Puis la solution sera sélectionnée parmi les 10 projets phares de l'incubateur PAPRICAI en 2022.



ArtyBe bénéficiera à ce titre du Design Sprint et du prototypage proposé par la startup Tooap (basée à Lyon).



En 2022, elle sera sélectionnée parmi la délégation officielle OFQJ - LOJQ des Rendez-vous d'affaires de la Francophonie à Québec.



C'est aussi un des 5 meilleurs Médias/Outils au Togo Digital Awards 2022.



MEMBRES DE L'ÉQUIPE

LES PERSONNES FORMIDABLES QUI PARTICIPENT AU PROJET



**LAURA NOUHOVA
KPEGLI**
CEO

Opératrice culturelle, innovatrice et Digital Nomad, la vie professionnelle de Laura Nouhova prend un tournant décisif lors de son installation au Togo, en tant que CEO d'ArtyBe.



**HABIBA
GBADAMASSI**
DÉVELOPPEUSE WEB & APP

Veille technologique, développement web ou développement d'applications. Habiba est l'une des meilleures développeuses de sa génération. Maîtrisant plusieurs langues informatiques, elle est en charge de l'approche DATA de l'innovation.



YAWOVI SENYO
STRATÈGE NUMÉRIQUE ET
SOCIAL

Fixer logistique et innovateur. Yawovi est le directeur stratégique d'ArtyBe. A travers ses fonctions il contribue au développement du digital sur le terrain à tous les niveaux hiérarchiques, pour faire de chaque utilisateur une force vive.



**INNOCENT
GOUGOU**
COMPTABLE

La passion d'Innocent c'est avant tout la gestion. Gestion financière et gestion de ressources humaines en second temps. Également formateur, la qualité principale d'Innocent est la précision. Il gère ses collaborateurs comme il gère ses comptes : de A à Z.



**FAWAZE
HOULELE FOFANA**
WEB DESIGNER

Fawaze est un web designer tout terrain. Il travaille tantôt pour de grosses sociétés comme MTN ou Moov Bénin, pour développer l'application Agent Academy à destination du staff, puis développe la vaste campagne IR Consulting Appointment, avant de mettre son potentiel au service du projet ArtyBe.



**DANY GILCHRIST
GREPANDI**
CM & EXPERT
CYBERSECURITE

Formé en Master Professionnel de Sécurité Informatique : Spécialité Cybersécurité à l'Institut de Sécurité-informatique Avancée ISA-Togo, la passion de Dany c'est la cybersécurité. Pourtant il est surtout connu sur les réseaux sociaux comme célèbre formateur en informatique.

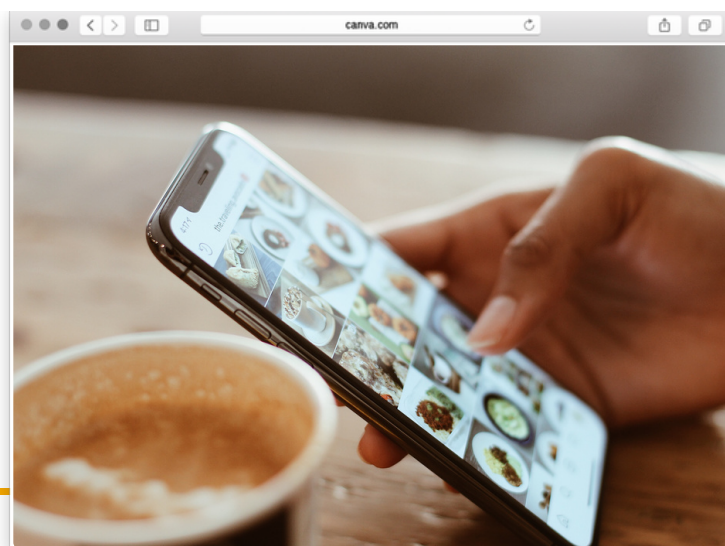
ARTYBE AMÉLIORE LA CONDITION DES FEMMES

Leadership et autonomisation des femmes et des filles au Togo

Principal moteur du commerce en Afrique, les femmes et les jeunes filles ont été particulièrement touchées par la pandémie et la régression économique qui lui a succédé.

Pourtant, il est possible d'imaginer leurs connaissances premières, leur savoir et leur savoir-faire, comme des outils d'émancipation. ARTYBE en est l'exemple.

En créant cette plateforme de transaction issue des marchés du digital et du savoir, l'application contribue à l'autonomisation financière des femmes, à l'égalité des genres et à l'émancipation de la femme. Pour certains il s'agira d'un complément de revenus, pour d'autres d'un véritable plan de carrière sur le long terme. Dans l'un ou l'autre des cas, ARTYBE offre l'accès à un travail décent qui participe pleinement à l'accomplissement global de l'individu.



LA MATRICE SWOT

Avantage concurrentiel, positionnement
Expertise reconnue
Contenu d'experts
Gamme de prix varié
Qualité élevée

Forces

Cadre législatif évolutif
Influences défavorables
Autorité de domaine faible
Pas de suivi de conversion récent sur Google analytics

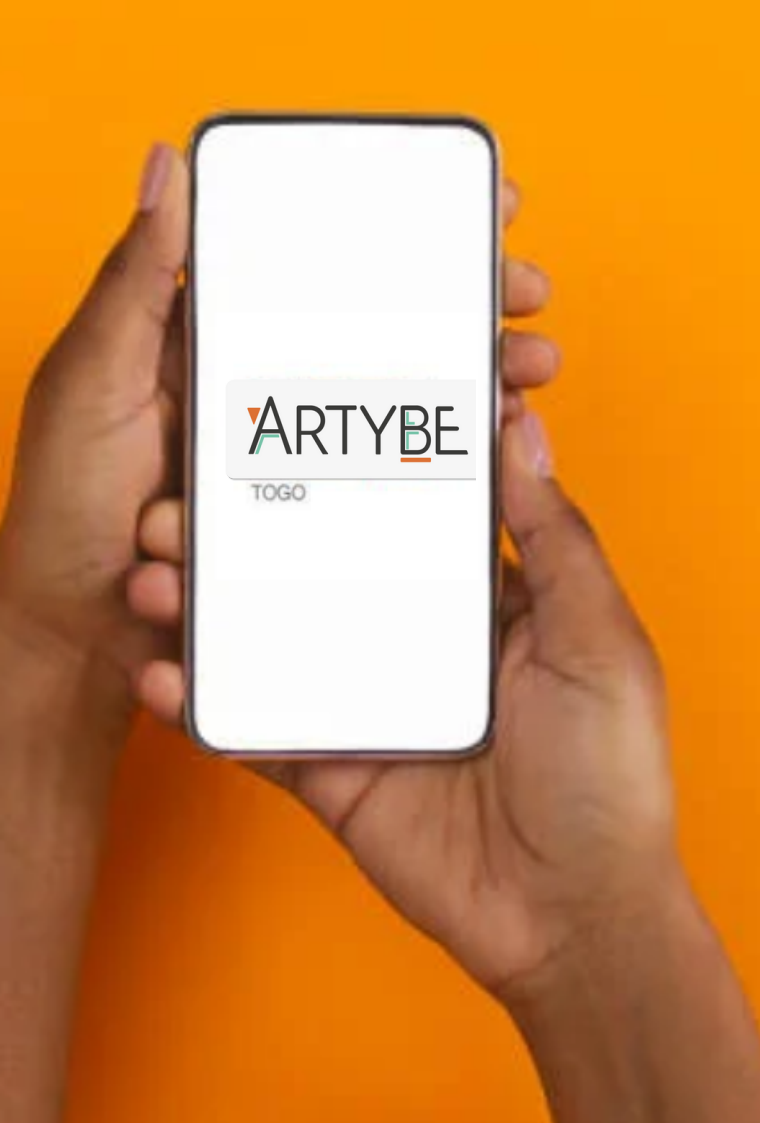
Faiblesses

Segments en croissance
Faiblesses des concurrents
Innovation technologique
Nouveaux marchés, partenariats
Richesse de l'industrie naissante
Démographie

Opportunités

Ecarts de performance
Vulnérabilité
Classement organique de concurrents moins expérimentés
Aspects financiers

Menaces



Succès

Le succès d'ArtyBe repose sur :

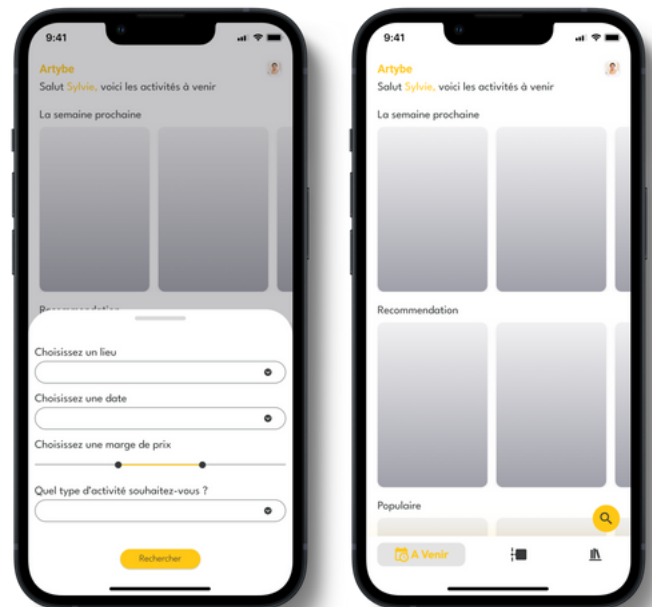
- 1) L'expérience client
- 2) La data comme ressource stratégique
- 3) L'optimisation des processus
- 4) L'infrastructure robuste

A l'origine, la mise en relation se faisait de façon manuelle, de personne à personne. Grâce à un numéro WhatsApp et à notre réseau d'early-adopters, nous mettons en relation les utilisateurs pour vivre des expériences créatives et sportives. Au Togo principalement.

Nous avons ensuite décidé de mettre en œuvre la plateforme digitale. Nous avons été accompagnés par l'incubateur Papricai+ (Togo) et les experts de Tooap (France) pour le prototypage.

Togo / Bénin / Burkina / Ghana / Côte d'Ivoire

- Marge de développement importante et peu concurrentielle
- Espace pour se développer
- Impact positif de la Jeunesse

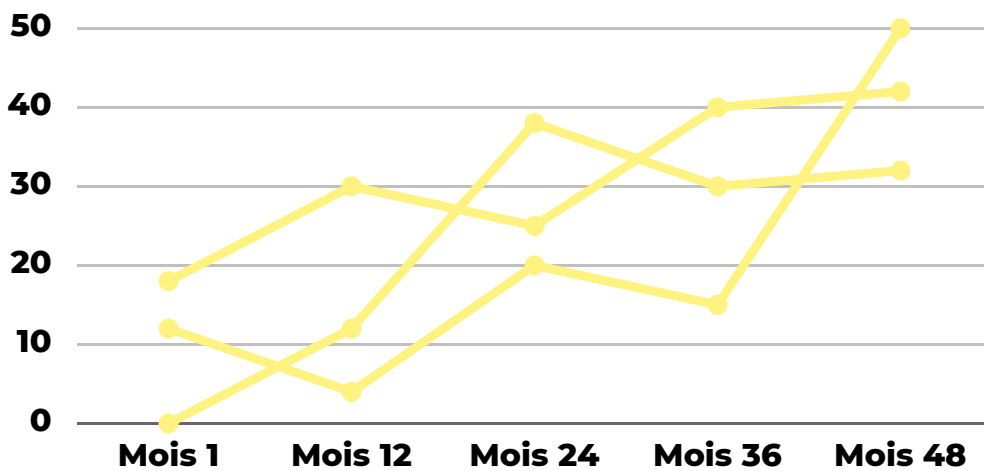


**Numéro de la vente de SERVICES SPORTIFS et d'EXPERIENCES CREATIVES
en ligne depuis l'Afrique**

**Grâce à la rencontre de deux mondes, celui des DATA et des LOISIRS
- SPORTS - CULTURES - FOOD -**

Transaction moyenne : 5 200 FCFA soit 8€

Amorçage et entrée sur le marché francophone africain + online (diasporas)



60%

Aujourd'hui, 60% des 1,2 milliard d'Africains ont moins de 24 ans et d'ici 2050, la population devrait doubler pour atteindre les 2,4 milliards de personnes.

Les services de e-commerce, mobile banking ou encore de mobile money se sont multipliés en Afrique, quand la moitié de la population mondiale se confinait.

Une étude de 2021 révélait que l'Afrique compte désormais plus d'un milliard d'abonnements mobiles.

L'année 0 le premier mois nous commençons avec

- 200 transactions

Résultats en fin d'année 0

Fin année 1 - +25% de transactions d'un mois sur l'autre du mois 1 à 6 / +30% de transactions d'un mois sur l'autre du mois 7 à 12. En fin d'année 0 nous comptabilisons : 2 946 transactions

Résultats en fin d'année 1

Fin année 2 - +10% de transactions d'un mois sur l'autre au cours de l'année. En fin d'année 1 nous comptabilisons : 8 405 transactions

Résultats en fin d'année 2

Fin année 3 - +10% de transactions d'un mois sur l'autre au cours de l'année. En fin d'année 2 nous comptabilisons : 23 980 transactions

La solution devient rentable au 17ème mois avec 4313 utilisateurs et 38 985 € en caisse.

23%

Entre 2019 et 2021, l'utilisation d'Internet en Afrique a bondi de 23 %.

NOTRE PLAN D'ÉVALUATION

CETTE PARTIE COMPREND LES MÉTHODES QUI PERMETTRONT D'ÉVALUER LES PROGRÈS DANS LA RÉALISATION DU PROJET.



L'évaluation nous permet de déterminer l'évolution de notre impact dans la réalité.

Grâce à nos indicateurs objectivement vérifiables (fonctionnalité des services, nombres d'utilisateurs et nombre de plaintes notamment), nous pouvons optimiser les réponses apportées par notre innovation, tout en consolidant notre projet.

LES RISQUES ET LES PREUVES D'IMPACT SONT MESURABLES À TRAVERS :

- Le taux de fréquentation et de téléchargements de l'application ;
- Le temps passé sur l'innovation ;
- Les activités réalisées ;
- Les zones géographiques engagées ;
- Les transactions effectuées ;

UTILISER LES INDICATEURS DE SUCCÈS OU DE PERFORMANCE POUR MESURER LES PROGRÈS DU PROJET.

MESURER LES PROGRÈS 2022-2023

Des objectifs de performance clairs et concrets facilitent la génération de données pertinentes, cohérentes et comparables au fil du temps, dans des formats correspondants au secteur des ICC, à celui du digital et des Data données.

Incubation 2021/2022

J'ai eu l'honneur d'être invitée à ce projet de mobilité pour concevoir toute la stratégie de déploiement d'ArtyBe sur différents marchés. Et ce, grâce à l'incubateur ICC et digital Papricai+ de Lomé, l'OFQJ à Paris et LOJIQ à Québec.



J'ai rencontré Monsieur Léonard Yakanou il y a 15 ans, alors auteur et opérateur culturel à Lomé. Je l'ai recroisé il y a 1 an et demi, quand je me suis renseignée sur l'incubateur ICC PAPRICAI de Lomé, dont il est aujourd'hui l'administrateur en chef.

Il n'y a pas beaucoup d'incubateurs orientés Industries culturelles et créatives et digital dans la sous région africaine. Et c'est avec joie que j'ai découvert PAPRICAI, dirigé par Monsieur Jean-Luc Gbati Sonhaye, à Lomé. A l'endroit même où je décidais de prototyper ArtyBe.



MESURER LES PROGRÈS

Des objectifs de performance clairs et concrets facilitent la génération de données pertinentes, cohérentes et comparables au fil du temps, dans des formats correspondants au secteur des ICC, à celui du digital et des Data données.

J'ai rencontré une partie de l'équipe de l'OFQJ lors du Forum Entreprendre dans la culture à Paris du 27 au 30 Juin 2022

J'ai eu l'honneur d'être invitée via la plateforme en ligne de l'OFQJ à Paris, et l'incubateur ICC et digital Papricai+ de Lomé, et LOJIO de Québec.

Cet événement a été l'occasion pour moi de mettre à profit mon expérience en tant que stratège numérique. Je suis convaincue mon expertise dans le domaine du digital et des ICC est une valeur ajoutée pour ce genre de rencontres. La mobilité nous permet de mieux appréhender notre écosystème d'implantation et d'exportation, et d'échanger avec des collègues entrepreneurs. C'était pour moi, une vraie opportunité de partage de compétences, d'informations et de rencontres.



La rencontre avec les experts et les professionnels de la culture à Paris, a été très challengeante pour moi. Remettre en cause ses convictions, réinterroger ses certitudes, revoir son modèle, l'adapter à de nouvelles données. Et ce, dans un espace temps très court est un exercice de haute voltige. Et, c'est également très précieux d'avoir des dizaines de profils talentueux critiques et ouverts autour de sa proposition professionnelle.



Rencontres clefs

Au delà de la vingtaine de nationalités et de profils entrepreneuriaux différents, venus d'Amérique du Nord, du Sud, de Belgique, d'Espagne, du Sénégal, du Bénin ou du Burkina Faso, qu'il m'a été permis de rencontrer lors de ce forum, j'ai également eu la chance de rencontrer des personnes clefs. Elles m'ont nourrit, inspiré, et elles ont orienté la poursuite de ma recherche d'adéquation commerciale avec le marché francophone dans son ensemble.



Abdoulaye Sambe, le fondateur de Gigz. Gigz est une des premières plateformes qui fait le pari de contrôler votre ROI marketing et mesurer l'impact de vos revenus sur les ventes grâce à des vues d'attribution accessibles et mesurables, dans le spectacle vivant. J'ai eu l'occasion de rencontrer son fondateur en rendez-vous. Son expériences et ses retours précieux m'ont permis d'adapter ma stratégie de vente.

ILS Y ONT CRU JUSQU'ICI



REMERCIEMENTS

Aujourd'hui grâce au digital, les industries créatives africaines n'ont plus de limites. La culture "noire" est bankable, et elle participe en millions de dollars au PIB de certains pays africains. Il est important que ces industries soient exploitées et profitent aux créatifs africains et à ceux qui les valorisent.

🌐 <https://artybe.app>

activites@artybe.app

