

Optimiam : une appli responsable

Transcription

Emmanuelle Bastide : Vous êtes co-fondatrice de l'application Optimiam et présidente également. Alors votre bébé à vous, vous allez nous en dire deux mots pour commencer, c'est une appli « anti gaspi ».

Raodath Aminou : Tout à fait. C'est une application mobile qui aide les commerces de proximité citadins à vendre à temps leur surplus alimentaire. Et pour ça ils le mettent en promotion sur l'application, quelques heures avant la fermeture d'un magasin. Et nous on diffuse cette promotion aux clients Optimiam qui ont l'application et qui sont autour d'un magasin, pour qu'ils viennent en bénéficier à prix réduits tous les jours, et aider les commerçants à vendre à temps des produits frais et consommables.

En fait moi, l'idée je l'ai... l'idée m'est venue de par une rencontre, où j'ai rencontré un vendeur de sushis, qui accostait bruyamment tous les passants du magasin : « Moins cinquante pour cent sur mes sushis ! Un acheté un offert ! ». Et là moi bien sûr ça m'intéressait parce que j'ai repris mes ... Je suis redevenue étudiante un temps donc je [n'] avais pas les mêmes moyens financiers, donc une promotion de ce type m'a forcément interpellée. Donc là, je lui demande : « Pourquoi cette promotion ? » ; il me dit : « Bah je ferme dans deux heures, c'est des produits frais, je préfère les vendre moins cher que les jeter ». Super initiative, mais il fallait être au bon moment, dans la bonne rue, au bon endroit.

Journaliste : Il fallait passer sur ce trottoir...

Raodath Aminou : Exactement...

Journaliste : Effectivement... à l'heure...

Raodath Aminou : C'est exactement ça. Et il me dit : « Bah moi j'ai pas d'autre moyens aujourd'hui, je suis juste vendeur, à part héler les passants, j'ai pas d'autres moyens. » Et j'ai eu l'idée d'un pont digital pour permettre à ces commerces de proximité qui sont confrontés à ces problèmes d'invendus et qui veulent les vendre moins cher, de communiquer aux consommateurs autour d'eux pour lutter ensemble contre le gaspillage alimentaire.

Journaliste : Alors, il y a Josiane de Yaoundé qui nous pose justement cette question : « Quelles sont les étapes dans la conception d'une appli ? »

Raodath Aminou : Quelles sont les étapes dans la conception d'une appli ? Bah déjà, avant de se lancer dans la conception de son appli, il faut valider l'utilité de l'appli. Nous c'est ce qu'on a fait, on [ne] s'est pas mis à développer tout de suite. On a eu l'idée, du coup on s'est dit, avant de créer l'appli, on va aller trouver un commerçant qui est partant pour faire des promotions, trouver des consommateurs qui veulent manger. Et on a fait que envoyer des e-mails, en fait. Tous les jours on envoyait des e-mails à une base d'étudiants : « Il y a moins cinquante pour cent sur des sushis, y'en a là », et on avait des taux d'ouverture, ça on peut le mesurer avec des outils tout simples de tracking. On avait ensuite les passages en magasin, le commerçant nous disait à la fin de la journée, voilà tous les reçus Optimiam.

Journaliste : Ah d'accord. Donc vous avez testé d'abord par mail pour voir si l'idée elle était, elle répondait vraiment à un besoin et de la part des commerçants et des consommateurs.

Raodath Aminou : C'est ça parce que créer une application ça coûte cher. Quand on ne sait pas développer, ça coûte cher et voilà, et on s'est dit, avant de se lancer dans tout ça, on va voir d'abord s'il y a un marché. Une fois qu'on l'a validé, bah nous on n'avait pas beaucoup d'argent à l'époque, donc on est allés voir des étudiants d'école d'ingénieurs – Epitech - notamment, et on a démarché, on leur a dit : « Voilà on a une super idée, ça marche déjà, on vend déjà, mais on a besoin de vous pour aller au stade supérieur. On n'a pas de quoi vous payer tout de suite mais l'échange de bons procédés, c'est que quand vous aurez développé l'application, vous pourrez mettre sur votre CV : « J'ai créé une application qui va être téléchargée par des millions d'utilisateurs » et vous, ça vous fera vraiment votre première expérience, plus qu'un stage en fait quoi. »

Journaliste : Donc c'était dans le cadre de leur école quand même ?

Raodath Aminou : Exactement...

Journaliste : Comme une application concrète avec Optimiam...

Raodath Aminou : Exactement, tous les soirs ils travaillaient, donc le matin, la journée ils allaient à l'école, et le soir ils développaient l'application, et nous, mon associé et moi, on allait démarcher les commerçants, on allait parler au BDE [ndlr : **Bureau des Étudiants**], chacun jouait son rôle, chacun son rôle dans ça.