

Heetch accélère son développement en Afrique

L'entreprise française de VTC qui opère aujourd'hui dans onze pays accélère son expansion internationale. Déjà présente dans huit pays d'Afrique, elle poursuit son développement sur le continent où le nombre de courses réalisées a déjà dépassé celui de l'Europe.

Temps de lecture : minute

1 décembre 2022

Après des années de tâtonnement et des débuts compliqués, Heetch s'impose aujourd'hui comme la plateforme de VTC made in france. Membre du French Tech 120, l'entreprise a réalisé en 2019, une levée de fonds de 34 millions d'euros avec l'objectif de développer sa marque en Afrique francophone, où les principaux acteurs du VTC étaient absents. Maddyness a rencontré Teddy Pellerin, CEO et cofondateur de Heetch.

L'Afrique, un choix stratégique

Avec une moyenne de 15 % de commissions hors taxe, Heetch revendique aujourd'hui la commission la plus faible du marché. Mais ces commissions basses ne suffisent plus pour s'imposer en Europe où le marché est déjà trusté par Uber, Bolt ou Freenow.

Heetch est donc parti à la conquête de l'Afrique : "*L'Afrique offre des perspectives de croissances plus intéressantes que l'Europe car le marché des VTC est moins mature. Quand nous nous sommes lancés, il y avait beaucoup moins de concurrence mais cela commence à changer, notamment avec la présence des acteurs russes Yango et InDrive*",

commente Teddy Pellerin.

Heetch s'est installée dans un premier temps au Maroc en 2018, puis en Algérie en 2019 et en Angola en 2020. Cette année, l'entreprise a ajouté cinq pays à sa liste : la Tunisie, le Sénégal, la Côte d'Ivoire, la République Démocratique du Congo et récemment le Mali. D'ici 2024, Heetch se fixe comme objectif d'être implanté dans quinze pays d'Afrique avec en ligne de mire le Burkina Faso, la Mauritanie et le Togo. L'application de VTC se concentre sur les centres urbains : *"Nous commençons toujours par la plus grande ville. Une fois que cela fonctionne bien, nous nous implantons dans d'autres villes. Nous sommes aujourd'hui présents dans quatre villes au Maroc, trois en Angola et trois en Algérie"*, détaille Teddy Pellerin.

Si pour Heetch, l'Afrique vient de dépasser l'Europe avec plus d'un million de trajets par mois revendiqués, elle continue à ne représenter qu'une part minoritaire des revenus en raison des prix des trajets, en moyenne cinq fois inférieurs à ceux de l'Europe. À terme, la tendance devrait s'inverser : *"Nous souhaitons être présents sur tout le continent africain et que nos revenus y soient plus importants qu'en Europe"*, déclare Teddy Pellerin.

Des partenariats locaux pour une implantation réussie

En Afrique, Heetch a choisi une stratégie basée sur le mécanisme de joint-venture, ou coentreprise. *"Le business modèle reste le même. Nous mettons en relation des chauffeurs et des passagers et nous prenons une commission sur la course. La seule différence est qu'en Afrique nous nous associons à un partenaire local pour créer notre antenne"*, explique Teddy Pellerin.

Ce fonctionnement leur permet de mieux comprendre les particularités de chaque pays. Teddy Pellerin détaille : *"Nos partenaires nous apportent*

une grande connaissance de chaque marché local et donc une sécurité au moment du lancement. Chaque pays fonctionne de manière différente et la coentreprise est un atout incontestable pour réussir à s'implanter, se développer en limitant les risques et pour contribuer à la création de valeur locale". Au Maroc par exemple, Heetch fonctionne sur la base de partenariats en place avec les taxis rouges et blancs de Casablanca, les taxis jaunes de Rabat et les taxis bleus de Marrakech.

Au total, Heetch revendique la création de plus de 150 emplois locaux. "À cela s'ajoute du travail pour plus de 40.000 chauffeurs avec des statuts d'auto-entrepreneurs ou équivalents", ajoute Teddy Pellerin. Le chef d'entreprise voit dans la mise en place de son service de VTC un projet plus ambitieux qu'une simple alternative de mobilité. "Aujourd'hui l'essentiel de la mobilité en Afrique est de l'économie informelle. Nous souhaitons contribuer à faire passer une partie de cette mobilité vers l'économie formelle, en discutant avec les autorités notamment sur les sujets fiscaux et réglementaires. Cela permettrait d'apporter plus de fiabilité et de sécurité, pour les utilisateurs, de créer des emplois localement et des revenus pour les états", conclut Teddy Pellerin.