

## 3 questions à Minh Q. Tran, fondateur de SoLoMoCo

*Incubateur business dans le domaine de l'Internet mobile.*



**Informations Entreprise :** Quelles sont les prérogatives d'un incubateur business spécialisé dans l'Internet et le mobile ?

Minh Q. Tran : SoLoMoCo fonctionne comme un fonds d'investissement de capital risque et d'amorçage mais n'est pas une société de gestion. Les investisseurs peuvent entrer dans le capital de ses participations en direct, sans frais de gestion. Elle opère comme une holding animatrice afin d'optimiser l'utilisation des ressources commerciales, administratives et techniques. A cet égard, SoLoMoCo pratique la mise en commun des compétences en temps partagé. Enfin, grâce à sa spécialisation dans le secteur porteur de l'internet mobile et au «track record» de l'équipe dirigeante, SoLoMoCo s'attend à des retours sur investissements très performants.

I.E : Selon vous, quelles sont les perspectives du M-Commerce ? Et quel est l'intérêt de s'y aventurer ?

MQ.T : Le M-Commerce permet de combiner l'utilisation des applications mobiles avec des moyens de paiements. Selon une étude du cabinet Xerfi, le marché français a un potentiel de croissance très important avec des prévisions à 13,5 milliards d'euros et 20 millions de mobinautes en 2015. Aujourd'hui, une observation des sites

mobiles révèle une majorité de sites-vitrines qui développent la présence d'un commerce ou d'une marque sur le mobile sans pour autant monétiser cette audience. Intégrer du paiement mobile sécurisé est la solution pour réconcilier cet écart dans l'aboutissement du processus d'achat. C'est sur ce point que SoLoMoCo investit et opère pour s'intégrer aux dynamiques de l'ère du M-Commerce qui débute, à l'image de celle du E-Commerce il y a dix années de cela.

I.E : Quels conseils donneriez-vous aux entreprises en matière de communication via les réseaux sociaux ?

MQ.T : Connaissez-vous le «SoLoMo»? Il s'agit de la contraction de SOcial, LOcal et MObile. Cet acronyme résume la tendance actuelle dans laquelle les entreprises sont amenées à intégrer les réseaux sociaux, la géolocalisation et surtout les nouveaux usages du mobile à leur communication destinée aux clients finaux. Avec un taux de transformation trois fois supérieur à celui du E-commerce, et des prévisions de croissance exponentielles, le M-commerce s'impose désormais dans le paysage numérique. C'est pourquoi nous avons rajouté «CO» pour COmmerce dans SoLoMoCo, afin d'en faire un point fort dans notre stratégie d'investissement. ■

### Ce qu'ils en pensent ...

« Avec le Mobile Website Builder, sa nouvelle plateforme de création de sites mobiles, Tekora vient de passer un cap dans son déploiement, et avance sur le lancement prochain du complément M-commerce et les relations commerciales avec le plus gros opérateur américain. Nous sommes particulièrement heureux d'être affiliés SoLoMoCo : son appui et la synergie business avec les autres affiliés se mettent en place efficacement. » Philippe Coup-Jambet, PDG de Tekora SAS

« Smile&Pay lance en France la première solution de paiement sécurisé de proximité par carte sur mobile. Notre stratégie est véritablement de proposer de nouveaux services à nos marchands en leur démontrant que le mobile et la tablette deviennent les nouveaux terminaux de paiement sécurisé. Smile&Pay se développe avec des synergies avec les autres affiliés et bénéficie du savoir-faire de SoLoMoCo pour intégrer son service avec des sociétés agréées par la Banque de France ». Patrick Rivière, PDG de Smile&Pay

En tant qu'incubateur business dans le domaine de l'internet mobile, SoLoMoCo investit dans quatre catégories : les « réseaux sociaux, la publicité localisée, les services mobiles et les plateformes de M-commerce. Elle opère comme holding animatrice qui co-investit avec des Business Angels ou des fonds de capital risque dans des start-up innovantes à fort potentiel qui ont de fortes synergies entre elles et les aide à fédérer leurs moyens.