

1^{re} startup high-tech des *Champions de la Croissance 2018*, Famoco poursuit son fort développement et annonce l'embauche de son 100^e collaborateur

Paris, le 20 février 2018

En France, dans la « Startup Nation », tous les moyens sont mis en œuvre pour faciliter la création d'entreprise. Néanmoins l'environnement économique, juridique et financier comporte de nombreuses contraintes rendant difficile leur développement. Malgré cela, Famoco, une startup française, leader du marché des terminaux professionnels sécurisés, grâce à sa stratégie de conquête à l'international, se classe comme la 1^{re} startup française high-tech au palmarès *Les Champions de la Croissance 2018* publié par *Les Echos* et annonce l'embauche de son 100^e collaborateur et le déploiement de son 200 000^e terminal.

Une stratégie de conquête tournée vers l'international

L'environnement juridique et administratif français offre la possibilité de créer une entreprise rapidement, de trouver des financements, de mobiliser des experts compétents et des talents autour d'un projet et de faire naître de nombreuses startups. Pourtant la durée de vie moyenne de 60% des startups françaises ne dépasse pas les 4 ans.¹ Diverses contraintes économiques et structurelles empêchent la majorité des nouvelles pousses françaises de se développer pleinement. Pour contourner ces obstacles, la startup Famoco s'est donnée depuis sa création comme objectif de conquérir des marchés à l'international.

Peu de temps après son lancement commercial, en 2014, l'entreprise a mis en place, avec Google, le dispositif de paiement BebaPay au Kenya. Les habitants de Nairobi pouvaient payer leurs titres de transports avec une carte de paiement sans contact. La même année Famoco, avec un partenaire local, a équipé les techniciens de l'aéroport d'Amsterdam pour les assister dans leurs tâches de contrôle. Peu après, elle remporte l'appel d'offre du Programme Alimentaire Mondial des Nations Unies afin de digitaliser leurs programmes de distribution de l'aide alimentaire mondiale. Aujourd'hui, ce sont plus de 10 millions de personnes bénéficiaires dans une trentaine de pays, qui utilisent quotidiennement les solutions Famoco.

¹ *Cinq leçons à tirer après l'échec d'une jeune pousse*, lefigaro.fr, 18/07/2017
<http://www.lefigaro.fr/entrepreneur/2017/07/18/09007-20170718ARTFIG00008-cinq-lecons-a-tirer-apres-l-echec-d-une-jeune-pousse.php>

Grâce à cette stratégie, Famoco se classe comme la 1^{ère} startup high-tech au palmarès « *Les Champions de la croissance 2018* » du quotidien *Les Echos* avec une croissance moyenne annuelle de 292%². Aujourd'hui, elle a passé la barre symbolique des 10 millions d'euros de chiffre d'affaires, dont 80% réalisé à l'étranger. Dans le même temps, elle annonce l'embauche de son 100^e collaborateur et la vente de son 200 000^e terminal.

Déjà présent à Paris, Rennes, Bruxelles, New Delhi et Singapour, la startup compte déjà 400 clients dans plus de 30 pays et estime que près de 37 millions de personnes ont été en interaction avec ses terminaux. **Cette année, elle projette d'ouvrir de nouveaux bureaux en Afrique, en Asie et en Amérique du Nord, afin d'étoffer encore cette présence à l'international.**

Une politique proactive de recrutement au cœur du développement

Pour soutenir son hypercroissance, le recrutement est une des priorités de l'entreprise. Après avoir doublé ses effectifs tous les ans, passant de 10 en 2014 à 100 collaborateurs en ce début d'année, **Famoco prévoit d'en embaucher 40 supplémentaires d'ici la fin 2018.** Ces recrutements sont prévus en France mais également à l'international, dans tous les domaines : marketing, commercial ou encore communication, jusqu'à des postes d'ingénieurs et de développeurs informatique.

Afin d'attirer les meilleurs talents, notamment dans les domaines techniques, **l'entreprise a mis en place une politique de recrutement proactive.** En s'intéressant véritablement au parcours des personnes qu'elle souhaite recruter, l'entreprise leur offre la possibilité de venir travailler sur de grands projets, impliquant des problématiques à la fois logicielles et matérielles pour des clients prestigieux comme Keolis, Ingenico, Gemalto, Alipay ou Orange.

Changer d'identité visuelle pour asseoir son expertise

Avec une telle augmentation de son activité, la startup a également dû revoir sa stratégie de communication. En collaboration avec l'agence de communication LaSuite-andCo, Famoco a changé l'ensemble de son identité graphique pour asseoir sa marque et son identité.

Centrée sur la volonté d'accompagner les entreprises et les institutions dans leur transformation digitale, l'entreprise définit désormais son ADN autour de 4 facettes : allier sécurité et flexibilité, pour des solutions hardware et software, clés en main et sur mesure, innovantes et fiables.



² *Les champions de la croissance 2018*, classement les Echos-Statista, 9 février 2018

<https://www.lesechos.fr/week-end/business-story/innovation/0301226160443-les-champions-de-la-croissance-2018-dans-linternet-et-les-services-informatiques-2152089.php>

Ces 4 facettes sont représentées dans son nouveau logo par 4 triangles qui s'enchevêtrent. Comme pour rappeler les connexions qui existent entre toutes les solutions offertes par son expertise afin de permettre les transactions digitales, comme le souligne sa nouvelle baseline : « *Enabling digital transactions* ».

Le site internet a également fait peau neuve : <http://www.famoco.com>. Il est désormais construit autour des multiples secteurs pour lesquels l'entreprise est capable d'apporter son expertise. Qu'il s'agisse, par exemple de KYC, d'Egovernment ou de Digital Vouchers, Famoco veut désormais accompagner ses clients et leur fournir des avis d'experts dans ces domaines. L'équipe de communication prévoit d'ailleurs de publier régulièrement des articles sur ces différents domaines. L'objectif est de gagner en audience et en légitimité auprès des entreprises prospectées mais également de ses propres clients.

Lionel Baraban, Directeur Général de Famoco, analyse le développement de l'entreprise : « *Notre volonté est de démocratiser l'accès à la digitalisation des transactions pour la rendre simple à déployer.* »

À propos de FAMOCO

Famoco est une startup française qui accompagne les entreprises et institutions dans leur transformation digitale dans les secteurs du paiement, de l'identification, des travailleurs en mobilité et des transports. Elle conçoit des solutions digitales, sur-mesure et clés en main, grâce à des logiciels et des terminaux professionnels sécurisés pour permettre à ses clients de laisser une trace opposable dans toutes leurs interactions numériques.

Créée par deux français, Lionel Baraban et Nicolas Berbigier, Famoco a déjà vendu plus de 200 000 terminaux à 400 clients dans 30 pays différents. La société compte 100 collaborateurs répartis dans 4 bureaux : Paris, Bruxelles, New Delhi et Singapour. 80% de son chiffre d'affaires est réalisé à l'étranger avec des clients prestigieux : Orange, Alipay, Atalian, Gemalto, Keolis, etc.

Contact Presse FAMOCO:

Ronan Bardet, Agence Influences

+33 1 44 82 67 05

+33 6 80 20 70 88

r.bardet@agence-influences.fr