

PROJET

COWORK'INN



PRÉSENTATION Mai 2013

Patrice TRAVAIL
04 75 55 66 39

Guillaume BROUSSEAU
06.15.40.37.42

Vision, stratégie et moyens

- Vision : Partager pour
 - Augmenter les richesses
 - Sociales -> humaines, de proximité,
 - Economiques -> optimisation des immobilisations,
 - Environnementales -> vers l'Ecologie Industrielle
 - Réduire les impacts
 - Sociales -> rompre l'isolement – Nouvelles organisations du travail, décloisonner ;
 - Economiques -> optimisation des investissements,
 - Environnementales -> moins de transport – cf mouvements pendulaires -, moins de m2 – cf étalement urbain

- Stratégie : Un service de partage entre entreprises / organisations
 - B to B
 - Web
 - DD (People, Planet, Profit)
 - Utilisation des surfaces disponibles

- Moyens : Produire et commercialiser un service web de partage multi usages
 - Bureaux
 - Salle de réunion
 - Stockage

Maquette de la page d'accueil

OÙ VOULEZ-VOUS LOUER ?

Ville , Code postal

- Un Bureau
- Une salle de réunion
- Un espace de stockage

RECHERCHER



PROPOSER À LOUER :



Une grande gamme de choix

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Sed nibh ipsum,



Testé et approuvé

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Sed nibh ipsum, ullamcorper nec porta sit amet, posuere at dui.



Faites nous confiance

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing ullamcorper nec porta sit amet, posuere at dui. In hac habitasse.

Sommaire

Page 04 :	Généralités	Page 14 :	Le personnel
Page 05 :	Les Hommes clés du projet	Page 15 :	L'équipe commerciale
Page 06 :	Le marché du bureau	Page 16 :	Descriptif technique du projet
Page 08 :	Les autres applications – SdR / Stockage		
Page 09 :	La stratégie et les marchés ciblés	Page 18 :	La localisation du projet
Page 10 :	La concurrence européenne	Page 19 :	La production et L'investissement
Page 11 :	Le sourcing (loueur/locataire)	Page 20 :	Planning de réalisation du projet
Page 12 :	L'outil web		
Page 13 :	Le plan de développement		



L'accès au service



La redistribution

Styles de vie
collaboratifs

Généralités

□ Consommation collaborative professionnelle.

- Dans un premier temps (le plus court possible) en France, puis diffusion à l'international (10 pays à 5 ans, ça c'est de l'objectif !) pour le détail des ressources à mobiliser cf document modèle économique.

L'étape 1 consiste à valider l'outil et les hypothèses du modèle économique.

□ Définition :

- La consommation collaborative désigne un modèle économique où l'usage prédomine sur la propriété : l'usage d'un bien, service, privilège, peut être augmenté par le partage, l'échange, le troc, la vente ou la location de celui-ci.
- Système économique en forte croissance en émergent et foisonnant

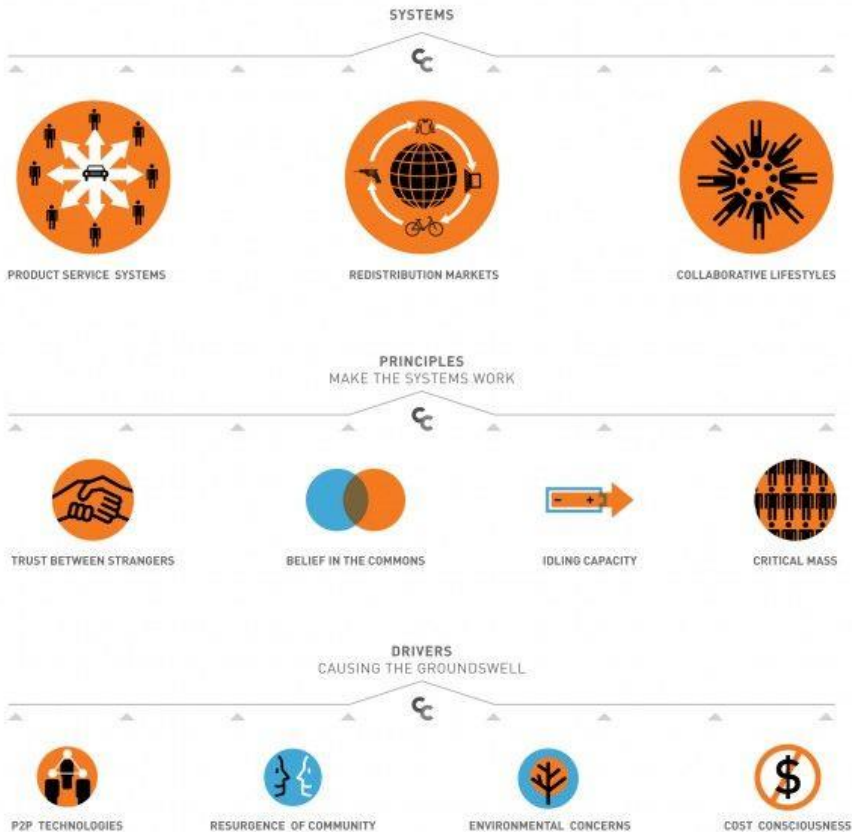
□ Caractéristiques techniques :

- Service Web
- Commission sur vente (intermédiation, mandataire de location)

Consommation Collaborative



TRADITIONAL SHARING, BARTERING, LENDING, TRADING, RENTING, GIFTING, AND SWAPPING REDEFINED THROUGH TECHNOLOGY AND PEER COMMUNITIES— THAT IS TRANSFORMING BUSINESS, CONSUMERISM, AND THE WAY WE LIVE.



3 Systèmes

- Louer / Payer à l'usage
- Réutiliser / Redistribuer
- Partager / Echanger

4 Principes

- Confiance
- Croyance
- Optimisation des ressources
- Masse critique

4 Facteurs

- NTIC / Technologie P2P
- Redécouverte des communautés
- Préoccupations environnementales
- Contraintes budgétaires

Les hommes clés du projet

- Patrice TRAVAIL : Dirigeant d'entreprise (« Travail & Associés », basé à Valence – 26). Expert en Communication et Web, il est fortement impliqué dans divers réseaux de chefs d'entreprises (CJD, Réseau Entreprendre) et est administrateur du Club 3D (« Club des décideurs du développement durable »)

- Guillaume BROUSSEAU : spécialiste du développement commercial (Ventes et Marketing). Passionné d'innovation et de développement commercial, il est en outre président du Club 3D.

Les bénéfices du service

- Qu'apporte **Cowork'inn** aux utilisateurs du site ?
 - ▣ Propriétaire
 - Un complément de revenu
 - La monétisation de surfaces peu / pas utilisées
 - La création d'un contrat pour sécuriser la location
 - ▣ Locataire
 - La garantie d'un paiement uniquement si la location a lieu
 - Une alternative à l'achat pour des besoins ponctuels
 - Une assurance pour toute casse d'objets c/o le propriétaire ou caution.
 - ▣ Territoire / Communauté
 - Animer un territoire, une communauté

La stratégie et les marchés ciblés

- Vision : Partager pour
 - Augmenter les richesses (Sociales -> humaines, de proximité, Economiques -> optimisation des immobilisations, Environnementales -> vers l'Ecologie Industrielle)
 - Réduire les impacts (Sociales -> rompre l'isolement – Nouvelles organisations du travail, décloisonner ; Economiques -> , Environnementales -> moins de transport – cf mouvements pendulaires - , moins de m² – cf étalement urbain)

- Stratégie B to B : service pour les professionnels

- Objectifs de part de marché captée

Personnel

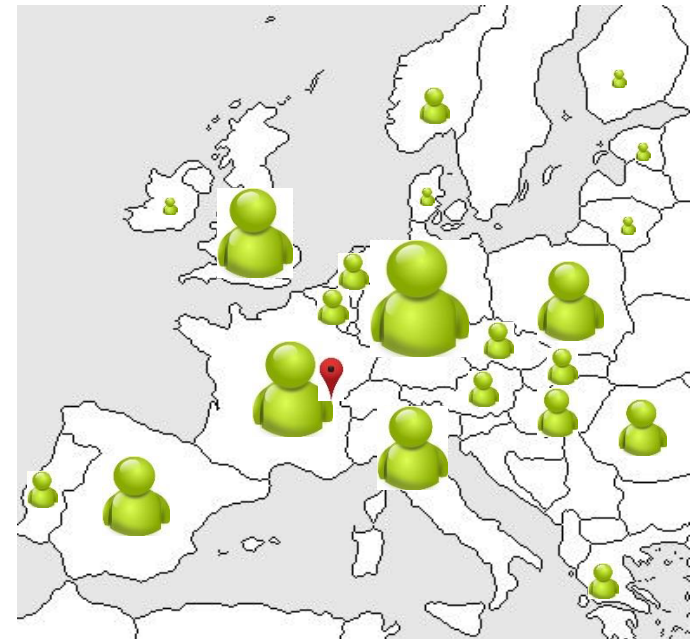
- Equipe initiale
 - Une fonction DG – administration
 - Une fonction production – technique (web développement)
 - Une assistante

- Puis ...
 - Une équipe technique
 - Une équipe commerciale (assistance client)
 - Une équipe développement (nouveau produits et services, nouveau territoire)

- 20 personnes au total à pleine charge (année 3)

La localisation du projet

- Positionné au centre de l'Europe
- Dynamique des territoires, des entreprises, des filières
- Nombreuses expériences et variété des configurations
 - ▣ Coworking, Télécentres,
 - ▣ Covoiturage, VeloV
 - ▣ ...



La production et l'investissement

- Coût du projet :
 - ▣ Investissement initial : 50 K Euros
 - Validation de l'outil et du modèle économique (2013)
 - ▣ Développement (*à partir de fin 2013*)
 - De l'offre, des services
 - Des zones couvertes par le service (Objectif : 10 pays à 5 ans)

Principe de développement :

- 1 nouvelle fonction / semestre
- 1 nouveau pays (mini) / semestre

Planning de réalisation du projet

- Lancement :
 - Finalisation CdC
 - Développement
 - Rentrée 2013

Détails du planning de réalisation

