

)) le poisson pilote)))

CONSEIL EN STRATEGIE NUMERIQUE

WEBMARKETING, COMMUNICATION, E-REPUTATION
CORRESPONDANT EXTERNE A LA PROTECTION DES DONNEES PERSONNELLES (CIL)

Les Terrasses, 7
8 avenue de la Cible
13100 AIX-EN-PROVENCE
+33 6 86 67 30 38
contact@lepoissonpilote.com

Incubateur Inizià

Définition d'un modèle économique
pour le projet Bowkr

Jean-Marie Nazarenko
9 juin 2016

Contexte et méthodologie

Le projet Bowkr propose à ce jour une plateforme mobile de mise en relation entre des « Talents », professionnels dans des secteurs d'activité où l'offre est importante, parfois saisonnière et souvent temporaire ; et des « Contrats », consistant en la mise à disposition de postes dans les secteurs en question.

Le positionnement de la plateforme sur les emplois saisonniers (hôtellerie, bars et restauration, professionnels de la nuit, petit commerce...) et les emplois à forte volatilité (production cinéma, mode, internet...) semble cohérent au regard de la réalité du marché du travail, s'agissant notamment de jeunes professionnels mobiles et connectés. La pertinence de ce positionnement a été partiellement confirmée par la mise en ligne de l'application et la croissance rapide et continue de sa première version.

Toutefois, une difficulté majeure se dresse aujourd'hui devant les porteurs de projet : le modèle économique permettant de monétiser cette proposition et de développer l'entreprise Bowkr n'est pas trouvé. De nombreuses orientations s'offrent à l'équipe, qui manque à ce jour d'outils pour les conceptualiser ; les tester, analyser et interpréter les résultats des tests ; les hiérarchiser et les combiner le cas échéant ; et enfin déterminer la meilleure voie à suivre.

Pour mettre en place les conditions d'une mise en marché réussie, l'enjeu est double :

- Accompagner les porteurs de projet dans les 3 étapes court terme qui se présentent à eux et qui doivent les conduire à :
 1. identifier un modèle économique viable pour Bowkr ;
 2. modéliser une série de tests afin de valider le produit et le modèle économique ;
 3. lancer le produit sur le marché en grandeur réelle.
- Aider les porteurs de projet à se projeter à moyen terme afin de :
 1. finaliser le produit ;
 2. déterminer les kpi de l'entreprise et leurs variables ;
 3. tester des groupes d'utilisateurs dans les conditions d'utilisation réelle du (ou des) modèles économiques préconisés.

Pour répondre à ces enjeux, nous proposons un accompagnement « de proximité », sous la forme de sept journées de coaching en mode intensif, préparées en amont à travers des échanges de documents et de mails avec l'équipe. Ces séances seront structurées en trois « packs » de deux journées, et une journée de clôture (3^e jour de la 3^e séance) spécifiquement destinée à la préparation d'un plan de trésorerie et d'un plan de com. L'objectif est de pousser l'équipe dans ses limites pour l'aider à **produire l'ensemble des éléments nécessaires à la définition, puis aux tests, et enfin à la validation et à la mise en œuvre finale, d'un modèle économique viable pour la plateforme.**

Ces séances seront préparées en fonction des objectifs assignés à chaque phase : plusieurs jours avant chaque séance, nous présenterons aux porteurs de projet un document de travail listant de façon synthétique les pistes à explorer, leurs forces et leurs faiblesses, et proposant une première hiérarchie d'évaluation. Les séances utiliseront massivement les techniques du Business Model Canvas et du Value Proposition Design. Elles feront chacune l'objet d'un livrable consistant en une note opérationnelle : compte-rendu d'orientation du workshop et recommandation pour la mise en œuvre.

Approche et planning

Principe d'organisation

Cet accompagnement comprendra trois phases successives, étagées sur le 2^e semestre 2016, traduites en 3 séances de coaching en présentiel avec les porteurs, à Bastia ou Ajaccio (à déterminer par l'équipe et l'incubateur, en fonction de la volonté de M. Pierre d'être ou non présent à séances).

Pendant les phases de test, durant lesquels l'équipe agira en autonomie, nous serons bien entendu à sa disposition constante, par mail ou téléphone, afin de prolonger notre accompagnement par toutes les formes de conseil nécessaires à la bonne réalisation des tests.

Calendrier opérationnel

1. Juillet-août : phase 1, première approche et dry tests

1.1. *Séance en présentiel (2 jours, semaine du 11 juillet)*

- ⇒ Description, analyse et évaluation des concepts de modèle économique à « dry-tester » pour vérifier :
 - qui est prêt à payer pour quoi
 - combien et sous quelle forme
- ⇒ Travail spécifique
 - sur les modes de distribution (b2b, b2b2c, b2c pur, partenariats, diffusion ou affiliation, marque blanche ou grise, etc.)
 - sur les modes de rémunération (gratuité/publicité pour une croissance plus rapide, paiement par les offreurs (modèle LinkedIn), micropaiement ou prépaiement de « carnets » par les talents, accrochage à un diffuseur « locomotive », marque grise pour un acteur public du monde de l'emploi, marque blanche pour des acteurs privés du recrutement, etc.)
- ⇒ Conception des dry tests : évaluation sur une base « rédactionnelle/visuelle » des principes économiques possibles de la plateforme, réalisés auprès des différentes cibles, identifiées et différenciées en fonction des modèles retenus : clients directs (talents et offreurs), intermédiaires et partenaires possibles, diffuseurs marque grise/blanche, etc.

1.2. *15 juillet - 31 août : réalisation des tests par l'équipe*

[nb : il n'est pas à exclure qu'il faille faire déborder légèrement cette phase de test, afin de tenir compte des vacances d'été ; c'est pourquoi nous avons décalé d'une quinzaine de jours la tenue de la 2^e séance de coaching]

2. Septembre-octobre : phase 2, pré-modélisation et GFU

2.1. *Séance en présentiel (2 jours, semaine du 12 ou du 19 septembre)*

- ⇒ Collecte des informations issues des dry tests, analyse, enseignements :
 - élimination des modèles non viables ou à hauts risques, remodelisation des modèles les plus efficaces
 - rédaction des documents de conception correspondant à ces derniers (trame)

Pourquoi choisir le Poisson Pilote ?

La mise en œuvre de ces séances de coaching s'appuiera sur le savoir-faire du consultant, sur sa connaissance approfondie des ressorts de l'innovation (freins, accélérateurs, facteurs de risques, facteurs de réussite), sur sa compréhension des marchés du numérique grand public et des technologies de l'information et de la communication. Cette expertise s'appuie sur 8 ans d'accompagnement des projets innovants, notamment auprès de l'Incubateur Belle de Mai à Marseille, de l'Incubateur alsacien SEMIA et de l'Incubateur de Corse Inizia. Elle se traduit notamment dans l'animation de sessions de formation et d'accompagnement-coaching personnalisé centrés sur la conception de modèles économiques innovants, appuyés sur les techniques du Business Model Canvas et du Value Proposition Design.

Ces missions se sont concentrées sur trois axes essentiels :

- la stratégie et le positionnement des projets en amont de leur lancement, afin de définir le meilleur modèle économique possible pour un produit et un marché donnés ;
- le webmarketing et la communication numérique, à travers la conception de plans de lancement utilisant tous les canaux numériques disponibles ;
- les aspects juridiques liés à la relation avec les utilisateurs et au respect des données personnelles (nous avons mis en place et nous animons un dispositif complet d'accompagnement « informatique et libertés » à Belle de Mai, en relation avec la CNIL, depuis 7 ans).

Cette longue expérience (cf. Références plus bas) nous donne aujourd'hui une vision panoramique des enjeux et des marchés de l'Internet innovant. Spécialiste des réseaux sociaux, nous sommes de surcroît à même de prolonger nos recommandations par la mise en œuvre d'un plan de communication 2.0 adapté aux besoins d'un projet en lancement.

Références

Accompagnement stratégique de startups et projets innovants

- **Incubateur Belle de Mai Marseille** : positionnement & plans webmarketing
 - 25 projets accompagnés depuis 2007
 - derniers projets (2014-2016) : Edsmile (« Le Deezer de la ressource pédagogique »), Primo Tempo (« Le Professeur de Musique Augmenté »), Des Univers Connectés (Médiation numérique pour les collectivités territoriales).
- **Incubateur Corse Inizià** (2015-2016)
 - Etude de positionnement et de faisabilité pour le projet Polytopes (Service de musicalisation de lieux d'exception)
 - Etude de positionnement et de faisabilité pour le projet Fusionnel (Innovation d'algorithme pour un site de rencontre)
- **Incubateur Alsacien SEMIA** (2014-2016)
 - J'aime mon artisan (Place de marché mise en relation artisans-particuliers) : coaching, étude de marché, positionnement, plan webmarketing
 - GoGarantee (Service de garantie des produits d'occasion vendus en ligne) : étude et recommandation de pivotement du positionnement, plan de lancement
 - Scoledge (Service online de travail partagé enseignants-étudiants) : coaching des porteurs de projet, mise en forme de business plan, conception du plan de communication
- **Incubateur BUSI Clermont-Ferrand** (2010)
 - Highlight / Makeet (Plateforme de création de faire-part virtuels open source) : étude de faisabilité
- **CEEI Provence**
 - Coaching de 5 porteurs de projets innovants méditerranéens dans le cadre du programme européen Netkite 2015

Accompagnement de PME : stratégie numérique, communication online, CIL externe

- Sanoia / e-Health Services (Plateforme de carnet de santé nativement anonyme)
- Genes'Ink (Producteur d'encres conductrices et semi-conductrices)
- Les Terres de Saint Hilaire (Agrotourisme et domaine viticole)
- Rue de la République Marseille (mise en place de la stratégie médias sociaux d'un quartier en mutation et de ses lieux de culture)
- Anyware Video (Producteur d'outils technologiques pour les broadcasteurs)

Formation et accompagnement collectif des startups

- Conception et animation d'un module-atelier « Innovez dans la conception de votre modèle économique », dédié aux startups
- Conception et animation d'un module de formation au webmarketing pour les Incubateurs
- Conception et animation d'un dispositif d'information-formation et d'audit personnalisé « informatique et libertés », en lien avec la CNIL, pour les Incubateurs et la pépinière d'entreprises Marseille Innovation

Conditions générales de vente

Tarifs, commande et conditions de paiement

Tarifs HT du Poisson Pilote, frais professionnels compris, intégrant la production de documents préparatoires :

- 1200 € HT / jour sur les définitions de stratégie et la rédaction de chartes ;
- 900 € HT / jour sur tous les autres types d'interventions de conseil ;
- 1000 à 1600 € HT / jour pour la formation (selon complexité et personnalisation du programme) ;
- 1000 € HT / jour pour les audits, y compris audits « informatique et libertés ».

Après accord sur le devis, **les montants sont entendus comme forfaitaires**. D'éventuels dépassements de temps imputables au Poisson Pilote resteront à la charge du Poisson Pilote.

Les frais de déplacement et d'hébergement lors des sessions de formation restent à la charge du client pour les sessions dont la durée n'excède pas une journée.

La facturation s'effectuera selon les conditions prévues au devis. S'agissant d'une prestation de service, les factures sont payables comptant.

Ces tarifs sont valables pour l'année 2016.

Clause de confidentialité

La société LE POISSON PILOTE EURL s'engage à ne divulguer aucune information sur les travaux et prestations de services réalisées pour ses clients, ainsi que sur les documents, de quel que type que ce soit, qui lui seront communiqués dans l'accomplissement de sa prestation de service.

Livraison et Propriété intellectuelle

Les droits sur l'intégralité des travaux réalisés par LE POISSON PILOTE EURL dans le cadre de sa prestation de services sont cédés à l'acheteur, et ce sans limite dans le temps. La livraison est considérée comme réalisée dès la date de la première présentation des livrables définis pour la prestation à l'acheteur. Toutefois, la propriété intellectuelle des travaux ne sera effectivement transférée que lors du paiement intégral de la prestation.

Résiliation

Le contrat établi par la signature du bon de commande est résiliable en cas de force majeure, indépendamment de la volonté des deux parties.

Attribution de juridiction

Les conditions générales de vente présentées ci-dessus sont régies par le droit français. A défaut d'accord amiable, toute contestation concernant ces conditions générales de vente sera soumise au seul Tribunal de Commerce de Marseille.

Informatique et libertés

Les informations recueillies dans le cadre des relations commerciales entre LE POISSON PILOTE EURL et son acheteur sont destinées exclusivement à un usage interne, et ne sont en aucun cas cédées à des tiers. Les prospects ou clients disposent d'un droit d'accès, de modification, de rectification et de suppression des données qui les concernent, conformément à l'article 34 de la loi Informatique et libertés. Pour l'exercer ils peuvent s'adresser par courrier postal à :

Le Poisson Pilote EURL, Les Terrasses 7, 8 avenue de la Cible, 13100 Aix-en-Provence.

- ⇒ Conception d'une nouvelle série de tests en situation réelle, auprès de groupes fermés d'utilisateurs (GFU) d'ores et déjà présents dans la base de données).

2.2. 25 septembre - 31 octobre : réalisation des tests par l'équipe

3. Novembre-décembre : phase 3, modélisation finale et détermination des kpi

3.1. *Séance en présentiel (3 jours, semaine du 7 ou du 14 novembre)*

- ⇒ Collecte des informations issues des tests GFU, analyse, enseignements :
 - définition et description du modèle (simple ou hybride) validé à petite échelle
- ⇒ Détermination des moyens nécessaire à sa mise en œuvre et des conditions de sa scalabilité :
 - évaluation des besoins RH
 - évaluation des besoins de financement
 - évaluation de ses traductions financières, à travers un plan de trésorerie
- ⇒ Conception des principes commerciaux et des grandes lignes d'un plan de communication destinés au lancement commercial du produit final, décrit dans le modèle économique retenu.

3.2. 20 novembre - 20 décembre : mise en production par l'équipe des principes retenus [évolutions du site, systèmes de paiement, réalisation éditoriale et graphique du plan de communication, etc.]

3.3. 2 janvier 2017 : lancement commercial du nouveau modèle.

Budget

Modules	JH	Prix
Séances de coaching en présentiel, préparation et synthèse, accompagnement distant entre les séances pendant la mise en œuvre des tests par l'équipe	7	
Total		8 400 €

Les prix s'entendent hors taxes, frais professionnels compris et déplacements inclus.

Bon pour
accord

Le Président

Jacques POMONTI

[Signature]

[Signature]

le 16/06/2016