

« Sharing Economy » : après les particuliers, les entreprises peuvent aussi en profiter

« L'économie du partage » devient un véritable réflexe pour les particuliers, comme en témoigne les récents succès d'Airbnb (logement) et autres Blablacar (transport). Un modèle parfaitement répliquable en B2B : les ressources coûteuses et sous utilisées peuvent être mises à disposition d'autres entreprises, afin de les rentabiliser. Un exemple ? Faire de ses salles de réunion un nouveau filon.

Un mobilier design, un système de vidéo-conférence dernier cri, du wifi avec un excellent débit... mais une salle vide ! La scène fait partie de la vie quotidienne des sociétés : les espaces de réunion ou de conférence sonnent creux une bonne partie de la journée, une bonne partie de l'année. Les raisons ? Multiples, depuis les réservations « fantômes » (ou jamais honorées) jusqu'à l'inadéquation entre le nombre de salles, leur taille, et les réels besoins de l'entreprise. Dommage ! Car les lieux ont souvent été revisités avec goût et bien équipés pour accueillir les conclaves des collaborateurs. Et ce, d'autant plus qu'avec la diète budgétaire qui frappe les voyages d'affaires, de coûteux dispositifs de visio-conférence ont souvent été installés. Une étude montre d'ailleurs que 13% des voyageurs les utilisent en lieu et place d'un déplacement, et 33% y recourent ne serait-ce que pour préparer ce dernier(1). Et si ces plages horaires vacantes devenaient aujourd'hui monétisables, en accueillant des professionnels qui, eux, recherchent un lieu pour présenter leurs slides ou phosphorer autour d'un nouveau projet ? Autrement dit, ne serait-il pas aujourd'hui pertinent pour une organisation de rentabiliser au mieux ses ressources, et particulièrement les plus coûteuses ? Car l'immobilier d'entreprise coûte cher, très cher !

Le deuxième poste de dépenses d'une entreprise

Ce budget arrive en second dans la colonne des dépenses, juste derrière la masse salariale. Le coût annuel d'un poste de travail dans les entreprises est estimé en moyenne, tous locaux confondus, à plus de 17 000 euros par poste, soit 900 euros le mètre carré (en se basant sur une moyenne de 19-20m² par poste), selon l'Association des directeurs et des responsables de services généraux (Arseg). Mais il a un avantage : son optimisation, à travers la location d'espaces de réunion inoccupés, n'entame pas le capital stratégique d'une entreprise. Ni son développement. Si l'on observe le marché, tout converge pour que le B2B adopte un schéma économique déjà très populaire dans la sphère privée : « l'économie du partage », qui permet d'augmenter l'usage d'un bien, entre autres, par la location de celui-ci. Le parallèle avec Airbnb est peut-être le plus explicite. L'immobilier coûte cher aussi aux particuliers, qu'il s'agisse de leur résidence principale ou secondaire, ou leur appartement de vacances. L'an dernier, six millions de personnes ont ainsi passé la nuit chez autrui grâce à la start-up californienne, à travers le monde entier. L'essor de cette « économie du partage » multiforme - du troc à la location, en passant par la vente (le développement de sites comme Le Bon Coin ou Vivastreet en sont de parfaits exemples) - est dopé par le formidable potentiel du numérique. Un site web et une application mobile suffisent en devenant autant d'interfaces simples pour accéder aux services souhaités. Diminuer la vacance pour optimiser ses actifs immobiliers. Revenons aux usages B2B de l'économie collaborative, et aux problématiques immobilières des sociétés. Il s'agit donc d'emprunter une voie innovante pour optimiser ce poste, en évoluant vers un modèle de mini-place de marché, spécialisée dans la gestion de ses propres ressources. En l'occurrence, les salles de réunion ou de conférence sous-utilisées. Le contexte est propice : la grande majorité des organisations a entamé une réflexion autour de ses actifs immobiliers. Une étude de l'Observatoire du management immobilier, menée auprès de l'Association des directeurs immobiliers (ADI) en 2012, révèle que la plupart des entreprises considèrent que la réduction des coûts d'occupation de leur siège social passe par une meilleure occupation des

espaces(2).Face à cette offre, un besoin s'affirme. Formateurs, coaches, PME, start-up, salariés en télétravail... peuvent rechercher une salle sur une courte durée, avec une grande flexibilité horaire et des besoins d'équipements et de connectivité associés, le tout sans se ruiner, un axiome de base de la « sharing economy ».L'accueil de cette nouvelle typologie de « visiteurs » dans ses locaux pose-t-il problème ? Là encore, regardons dans le C2C, où le prêt de voiture ou d'une chambre s'est grandement banalisé. Le partage de locaux débouche aussi sur des rencontres, souvent originales et, pourquoi pas, potentiellement créatrices d'opportunités business. Qui interdit en effet, dans la foulée, de partager un café ?...(1)
<http://www.mondial-assistance.fr/entreprise/presse/etudes-et-barometres/Barometre-voyageurs-d-affaires-2013.aspx>(2) https://docs.google.com/file/d/0B_jPlhAaXe0ETVpRUi1KZEJRWmc/edit