

**Étude de faisabilité d'une plateforme en ligne
regroupant tous les espaces de coworking de
Suisse permettant la réservation d'une place de
travail**



Travail de Bachelor réalisé en vue de l'obtention du Bachelor HES

par :

Loan Schneider

Conseiller au travail de Bachelor :

Corinne Desjacques, Chargée d'enseignement HES

Genève, le 15 juillet 2020

Haute École de Gestion de Genève (HEG-GE)

Filière économie d'entreprise en emploi

Déclaration

Ce travail de Bachelor est réalisé dans le cadre de l'examen final de la Haute école de gestion de Genève, en vue de l'obtention du titre de Bachelor of Science en économie d'entreprise.

L'étudiant a envoyé ce document par email à l'adresse d'analyse remise par son conseiller au travail de Bachelor pour analyse par le logiciel de détection de plagiat URKUND.

<http://www.orkund.com/fr/student/392-orkund-faq>

L'étudiant atteste avoir réalisé seul-e le présent travail, sans avoir utilisé des sources autres que celles citées dans la bibliographie

L'étudiant accepte, le cas échéant, la clause de confidentialité. L'utilisation des conclusions et recommandations formulées dans le travail de Bachelor, sans préjuger de leur valeur, n'engage ni la responsabilité de l'auteur, ni celle du conseiller au travail de Bachelor, du juré et de la HEG.

« J'atteste avoir réalisé seul le présent travail, sans avoir utilisé des sources autres que celles citées dans la bibliographie. »

Fait à Genève, le 15 juillet 2020

Loan Schneider

Remerciements

Par ces lignes, je souhaite remercier toutes les personnes qui se sont impliqués et qui ont pu m'aider à réaliser ce travail de bachelor :

Madame Corinne Desjacques, ma conseillère au travail de bachelor, pour sa disponibilité et ses précieux conseils.

Monsieur David Malbo, Madame Katerina Rudolfova et Madame Aude Ribis, pour le temps qu'ils m'ont accordé dans leurs locaux afin de répondre à mes diverses questions ;

Mon employeur, le Touring Club Suisse, plus particulièrement Christophe Tranchet, pour son soutien lors de la rédaction de ce travail ainsi que pour mes 4 années d'études au sein de la Haute Ecole de Gestion de Genève ;

Madame Gianna Felicissimo pour la relecture du travail ;

Toutes les personnes qui ont pris le temps de répondre au sondage et qui l'ont partagé.

Résumé

L'entreprise dans laquelle je travaille a mis en place un projet pilote proposant à une poignée d'individus de se rendre dans un espace de coworking une fois par semaine afin de réduire le temps passé dans les transports et améliorer la satisfaction du collaborateur. En discutant avec certains de ces collègues, j'ai appris qu'ils ne pouvaient pas changer d'espaces de coworking comme ils le souhaitaient car ils étaient liés à l'espace de travail collaboratif choisi. En prenant en compte ces informations ainsi que l'évolution du monde du travail (numérisation des documents, flexibilité, etc.), l'idée de créer une plateforme qui regroupe tous les espaces de coworking au même endroit afin de permettre la réservation d'une place de travail, le tout sans engagement, m'est apparue.

Wiworkeen est donc une plateforme qui a pour but de regrouper tous les espaces de coworking de Suisse, sur laquelle il est possible de réserver une place de travail, allant de l'heure à la journée, en quelques minutes et sans engagement. La plateforme dispose également d'un espace communautaire afin d'évaluer et d'échanger sur la prestation reçue et permettre ainsi l'amélioration continue.

Wiworkeen SA agit comme intermédiaire entre le client et l'espace de coworking. La réservation et l'encaissement se font sur la plateforme. Wiworkeen SA facture une commission de 20% sur chaque réservation.

L'entreprise est composée de deux collaborateurs, un informaticien développeur pour le maintien et le développement de la plateforme ainsi que de moi-même pour toutes les tâches administratives, pour le marketing, pour le démarchage d'espaces de coworking et de clients ainsi que pour la tenue de la comptabilité et des finances.

La première année d'exploitation est déficitaire à cause du faible chiffre d'affaires et du manque de notoriété au lancement de l'activité. Cependant, dès la deuxième année, le résultat d'exercice est positif à hauteur de KCHF 35. La troisième année est d'autant plus réjouissante selon les projections et le paiement d'un dividende peut être espéré.

Par ailleurs, le sondage effectué vient confirmer les analyses réalisées notamment à propos de l'intérêt porté au produit *Wiworkeen* puisque 62.25% des sondés trouvent utile la création de cette plateforme, 33,75% confirment le prix moyen estimé utilisé pour les prévisions de ventes et 27.5% seraient prêts à payer le double du prix moyen estimé.

Table des matières

Déclaration.....	i
Remerciements.....	ii
Résumé	iii
Liste des tableaux	vii
Liste des figures.....	vii
1. Introduction.....	1
1.1 Méthodologie	2
2. Synthèse d'interview	3
2.1 La muse bouge	3
2.1.1 Processus pour devenir membre	4
2.1.2 Tarifs :	4
2.1.3 Disponibilité	4
2.1.4 Accessibilité à l'espace de coworking et horaire	4
2.1.5 Clientèle et produit phare.....	5
2.1.6 Promotion :	5
2.1.7 Participation au projet « Wiworkeen »	5
2.2 Voisins 105.....	6
2.2.1 Processus pour devenir membre	6
2.2.2 Tarifs membre	6
2.2.3 Tarifs non-membre :	7
2.2.4 Disponibilité	7
2.2.5 Accessibilité à l'espace de coworking et horaire :	7
2.2.6 Clientèle et produit phare.....	7
2.2.7 Promotion	8
2.2.8 Participation au projet « Wiworkeen »	8
2.3 Services industrielles Genevois (SIG).....	9
2.3.1 Horaire à la confiance :	9
2.3.2 Espace de coworking :	9
2.3.3 Aménagement dynamique	10
2.3.4 Management à la confiance	10
3. Business plan	11
3.1 Résumé	11
3.2 L'entreprise et sa stratégie	13
3.3 Produits/services.....	15
3.4 Marché/clients.....	16
3.4.1 Analyse 5+1 forces de Porter.....	17
3.4.1.1 Intensité concurrentielle.....	18

3.4.1.2	Pouvoir de négociation des fournisseurs	18
3.4.1.3	Pouvoir de négociation des clients	18
3.4.1.4	Produits ou services de substitution	18
3.4.1.5	Menace des nouveaux entrants potentiels	19
3.4.1.6	Politique et Législation	19
3.5	Concurrence	20
3.5.1	Les concurrents	20
3.5.1.1	Bmyb	20
3.5.1.2	Workspace2go	20
3.5.1.3	Regus	21
3.5.1.4	Popup office	21
3.5.2	Le positionnement	22
3.5.3	Concurrent potentiel à venir	23
3.6	Marketing	24
3.6.1	Wiworkeen, provenance de ce nom ?	24
3.6.2	Segmentation de la clientèle	24
3.6.2.1	Les clients « loueurs »	24
3.6.2.2	Les clients « espaces de coworking »	25
3.6.3	Atteindre chaque segment avec une communication spécifique	26
3.6.3.1	Les indépendants	26
3.6.3.2	Les collaborateurs effectuant du télétravail	28
3.6.3.3	Les très petites entreprises et associations	29
3.6.3.4	Les commerciaux et indépendants en mouvement constant	29
3.6.3.5	Les commerciaux et indépendants devant recevoir des clients	29
3.6.3.6	Les étudiants	29
3.6.3.7	Les PME	30
3.6.3.8	Les grandes entreprises	32
3.6.3.9	Les espaces de coworking	32
3.7	Production/livraison/approvisionnement.....	33
3.7.1	Activités de soutien	33
3.7.2	Activité primaire	34
3.8	Recherche et développement	35
3.9	Localisation/administration	36
3.10	Technologie de l'information et de la Communication (TIC)	37
3.11	Management/outils de conduite/organisation	38
3.12	Finances.....	39
3.12.1	Bilan de fondation et composition du capital-actions	39
3.12.2	Prévision des réservations (encaissements)	40
3.12.3	Compte de Perte & profits sur 3 ans.....	42
3.12.4	Evolution de la trésorerie durant la première année	43
3.12.5	Bilan sur 3 ans	44
3.13	Analyse des risques	45
3.13.1	Objectifs opérationnels.....	45
3.13.2	Risques identifiés	46

3.13.3	Matrice des risques	47
3.13.4	Activité de contrôle	48
3.13.5	Indicateurs	49
4.	Sondage.....	52
4.1	Méthodologie	52
4.1.1	La cible	52
4.1.2	L'échantillon	52
4.1.3	La méthode	52
4.2	Analyse des résultats.....	53
4.2.1	Profil des sondés : âge, canton de résidence et fonction	53
4.2.2	Télétravail et impact Covid-19	54
4.2.3	Le Coworking.....	56
4.2.4	Question en relation avec Wiworkeen.....	59
5.	Conclusion & Feedback	61
	Bibliographie	63
	Annexe 1 : Interview de « La muse bouge »	66
	Annexe 2 : Interview de « Voisins 105 »	68
	Annexe 3 : Interview des « SIG »	70
	Annexe 4 : Analyse de l'offre, méthode 10P	72
	Annexe 5 : Analyse PESTEL.....	73
	Annexe 6 : Analyse 5+1 forces de Porter	74
	Annexe 7 : Analyse SWOT	75
	Annexe 8 : Segmentation.....	76
	Annexe 9 : Analyse chaîne de valeur	77
	Annexe 10 : Bilan de fondation	78
	Annexe 11 : Tableau de trésorerie prévisionnel première année d'exploitation	79
	Annexe 12 : Compte de pertes et profits de la 1ère année d'exploitation.	81
	Annexe 13 : Bilan sur trois ans	82
	Annexe 14 : Compte de pertes et profits sur trois ans	83
	Annexe 15 : Prévisions des réservations (ventes)	84
	Annexe 16 : Charges salariales pour 3 employés	87
	Annexe 17 : Prix des logiciels informatiques	88
	Annexe 18 : Analyse des risques.....	89
	Annexe 19 : Questionnaire et résultats du sondage	94
	Annexe 20 : Devis Voilab	105

Liste des tableaux

Tableau 1 : Synthèse du résultat	12
Tableau 2 : PME en Suisse en 2017	30
Tableau 3 : Télétravail à domicile selon le domaine d'activité	31
Tableau 4 : Bilan de fondation	39
Tableau 5 : Prix espaces de coworking en CHF.....	40
Tableau 6 : Prévion mensuelle maximale espérée des encaissements	41
Tableau 7 : Prévion des encaissements durant la première année.....	41
Tableau 8 : compte de résultat sur 3 ans	43
Tableau 9 : Variation de trésorerie	43
Tableau 10 : Bilan sur 3 années	44
Tableau 11 : Objectifs opérationnels et ses risques	46
Tableau 12 : Indicateur N°1	49
Tableau 13 : Indicateur N°2	50
Tableau 14 : Indicateur N°3	51

Liste des figures

Figure 1 : Nombre d'espaces de coworking en Suisse.....	16
Figure 2 : Wiworkeen : 5+1 forces de Porter	17
Figure 3 : Matrice de positionnement	22
Figure 4 : Wework dans le monde.....	23
Figure 5 : part des travailleurs indépendants selon le domaine d'activité	27
Figure 6 : Télétravail à domicile en Suisse	28
Figure 7 : Tarifs Voisins SA.....	36
Figure 8 : Matrice des risques	47
Figure 9 : âge des sondés	53
Figure 10 : fonction des sondés	53
Figure 11 : Canton d'habitation	54
Figure 12 : télétravail avant l'apparition du covid-19	54
Figure 13 : télétravail durant la crise sanitaire provoquée par le covid-19	55
Figure 14 : désire de continuer le télétravail.....	55
Figure 15 : Êtes-vous déjà allé dans un espace de coworking ?	56
Figure 16 : prise en charge des coûts pour l'utilisation d'un espace de coworking	56
Figure 17 : Possibilité de se rendre dans un espace de coworking	57
Figure 18 : Analyse des réponses négatives à la question « Possibilité de se rendre dans un espace de coworking ».....	58
Figure 19 : importance des caractéristiques des espaces de coworking	58
Figure 20 : Connaissance des plateformes de coworking	59
Figure 21 Prix pour une heure dans un espace de coworking.....	59
Figure 22 : Intérêt du sondé vis-vis de Wiworkeen	60

1. Introduction

Le monde du travail est en constante évolution. Les progrès technologiques ne font qu'accélérer cette transformation. Effectivement, Les e-mails et le téléphone tendent à remplacer le courrier, la numérisation ainsi que la dématérialisation remplacent peu à peu l'archivage physique au profit de l'archivage informatique, les vidéos conférences remplacent les conférences en présentielle, etc. Aujourd'hui, la discussion se porte autour de la pertinence d'avoir une place de travail fixe dans un bureau au sein de son entreprise. En effet, de plus en plus d'individus travaillent uniquement à travers des outils informatiques à l'aide d'un laptop (PC portable), promouvant ainsi, une certaine flexibilité et liberté de déplacement. Cependant, les mœurs ont la vie dure et les entreprises ont une certaine réticence à abandonner l'utilisation d'une place de travail fixe pour chaque collaborateur au profit d'espaces partagés internes ou externes à l'entreprise.

Par ailleurs, l'apparition du Covid-19 en Suisse est également venue bouleverser les habitudes de travail, notamment en encourageant le télétravail ainsi que la dématérialisation.

A Genève, en 2019 337'818m² de surfaces de travail sont vacantes, dont 69% représentent des bureaux et 42% de ces bureaux se situent en ville de Genève¹. Ces nombres sont en augmentation de 9% par rapport à 2018. Pour donner suite à cette augmentation, un nouveau business a émergé tirant profit de cette situation.

De nos jours, il est possible d'observer une recrudescence du nombre d'espaces de coworking à Genève, mais également en Suisse. Cette alternative au bureau traditionnel fixe convainc de plus en plus de personnes. Assurément, la proximité d'espaces de coworking de son domicile, l'échange entre coworkers, les workshops organisés ainsi que le prix, font de ces lieux un endroit propice pour les indépendants ainsi que les start-ups et petites entreprises. Toutefois, de plus en plus d'entreprises s'intéressent aux espaces de coworking pour leurs collaborateurs.

Actuellement, la réservation d'une place de travail dans un espace de coworking s'effectue directement avec l'espace de coworking choisi. Cependant, pour la très grande

¹ OFFICE CANTONAL DE LA STATISTIQUE (OCSTAT), [sans date]. OFFICE CANTONAL DE LA STATISTIQUE. [en ligne]. [Consulté le 20 novembre 2019]. Disponible à l'adresse : https://www.ge.ch/statistique/domaines/apercu.asp?dom=09_02.

majorité de ces entreprises, la tarification fonctionne sous la forme d'abonnements aux durées diverses. Il est donc très difficile de profiter de ces lieux occasionnellement.

C'est en concaténant toutes ces informations qu'est émergée l'idée de créer « Wiworkeen », une plateforme en ligne regroupant tous les espaces de coworking de Suisse et proposant la réservation d'une place de travail au sein de l'un de ces établissements à l'heure ou à la journée, le tout sans engagement.

Par conséquent, ce travail a pour objectif d'étudier la faisabilité de la création de l'entreprise Wiworkeen SA.

1.1 Méthodologie

Dans la première partie de ce travail, des interviews ont été menées avec des espaces de coworking afin de comprendre leurs modes de fonctionnement et pouvoir éventuellement déceler leurs lacunes et avantages afin de façonner une plateforme correspondant à leurs attentes. Une interview a également été menée avec les Services Industriels de Genève, entreprise qui a mis en place le programme « EquiLibre » qui promeut ainsi l'utilisation d'espace de coworking, le management à la confiance et le télétravail. Cet interview avait pour objectif de comprendre le fonctionnement de ce nouveau programme, d'en déceler les motivations, les feedbacks et d'analyser si cette modification des habitudes de travail peut devenir la norme de demain.

La deuxième partie de ce travail se concentre sur la création de la société Wiworkeen SA. Les outils suivants ont été utilisés :

- PESTEL
- SWOT
- 5+1 forces de Porter
- Les 10P
- La Segmentation & positionnement
- La chaîne de valeur de Porter
- Planification prévisionnel financière (compte de résultat, budget de trésorerie, bilan, etc.)
- Analyse de risques, matrice de risques et indicateurs

Pour la troisième partie de ce travail, une enquête a été menée afin de mesurer l'impact de la crise sanitaire, engendrée par le Covid-19, sur les habitudes de travail, notamment vis-à-vis du télétravail ainsi que pour mesurer l'utilisation par le public des espaces de coworking. De plus, la dernière partie de l'enquête s'intéresse à l'avis général du public par rapport au service proposé par « Wiworkeen ».

2. Synthèse d'interview

Des interviews ont été menées avec des espaces de coworking afin de comprendre leurs fonctionnements internes. L'interview s'intéresse notamment à la tarification, au processus d'inscription pour les nouveaux clients, à l'offre générale de ces lieux et à l'infrastructure.

Il est important de comprendre le fonctionnement de ces divers espaces de travail flexibles afin de pouvoir façonner un produit qui conviendrait à tous les types d'espaces de coworking, qu'il s'agisse d'un espace de coworking avec peu de moyens et avec une infrastructure technique limitée, ou d'une chaîne d'espaces de travail partagé ayant plusieurs espaces de coworking répartis en Suisse avec des infrastructures techniques poussées (badge d'accès, plateforme en ligne pour les membres, etc.).

Une interview a également été menée avec les Services industriels de Genève qui ont mis en place un programme spécial pour leurs collaborateurs qui se nomme « EquiLibre ». Ce programme allie coworking et gestion libre du temps et du lieu de travail. Il est intéressant de comprendre les motivations de cette entreprise à favoriser ce programme afin d'estimer si cette nouvelle méthode de travail peut devenir la norme de demain et donc adapter le produit, dont il est question dans cet écrit, aux nouvelles tendances de travail.

2.1 La muse bouge

Synthèse d'interview « La Muse Bouge », mené avec David Malbo, bénévole, en charge de répondre à la boîte mail info@lamusebouge.ch ainsi que d'accueillir les nouveaux clients. (Annexe 1, p.66)

La Muse Bouge se situe sur la plaine de Plainpalais, proche du skatepark. Idéalement située au cœur de Genève, les utilisateurs de cet espace de coworking peuvent s'y rendre facilement via les transports en commun dont l'arrêt est situé à quelques minutes à pied.

L'accès y est simple, mais discret, une fois le palier de la porte franchi, nous sommes tout de suite accueillis par l'un des bénévoles du lieu. Car oui, La Muse Bouge a la particularité d'être une association de bénévoles avant tout. Cet espace de coworking ne compte aucun salarié. Toutes les personnes en charge de la gestion de l'association exercent une activité annexe et ont leur bureau domicilié à la Muse Bouge.

2.1.1 Processus pour devenir membre

Pour devenir membre de La Muse Bouge, il existe deux manières de procéder.

La première, il suffit de se rendre directement sur place, de s'entretenir avec la personne en charge de l'accueil afin de lui faire part des besoins pour qu'elle puisse faire une offre adaptée à la demande.

La deuxième solution consiste à envoyer un e-mail à info@lamusebouge.ch en faisant part de sa demande. La Muse Bouge recontacte le futur membre afin de convenir d'une date de visite de l'espace de coworking et de souscrire le contrat si le membre est intéressé.

Tous les tarifs sont disponibles directement sur leur site internet.

2.1.2 Tarifs :

Nomade (espace de coworking)

- 150.-/mois accès 1 fois par semaine
- 250.-/mois accès 2 fois par semaine
- 300.-/mois accès 3 fois par semaine

Place nominative (bureau fixe)

- 370.-/mois pour une personne
- À partir de 900.-/mois pour 3 à 6 personnes

Il n'existe aucune offre « Nomade » à l'heure ou à la journée sans engagement.

2.1.3 Disponibilité

Cet espace de travail communautaire compte un total de 40 places de travail réparties sur 3 étages. Il n'existe aucune plateforme permettant de connaître le nombre de places disponibles dans ce lieu. Les membres optent principalement pour la formule de bureau fixe, et comme ils ont peu de membres nomades, il n'est jamais arrivé qu'un membre nomade se voie refuser l'accès du fait qu'aucun bureau n'était disponible.

2.1.4 Accessibilité à l'espace de coworking et horaire

Pour tous les membres qui le désirent, il est possible d'être en possession d'une clé, contre caution, qui permet l'accès aux bureaux 24h/24h et 7jours/7jours. Pour tous les membres qui ne sont pas au bénéfice de cette clé, l'horaire d'ouverture officiel est de 9h-18h. Toutefois, il n'est pas rare que d'autres utilisateurs des lieux soient déjà présents avant 9 heure, par conséquent, le bâtiment est facilement accessible avant l'heure d'ouverture.

2.1.5 Clientèle et produit phare

Parmi les membres de cet espace de coworking on y retrouve principalement de petites entreprises et des indépendants. Les secteurs d'activités sont variés mais s'axent autour de la créativité comme des développeurs d'applications et jeux vidéo, des graphistes, des peintres, et toute une foule d'autres professionnels qui se rendent chaque jour dans ce lieu pour travailler.

Le produit le plus populaire est l'offre « place nominative ». La Muse Bouge compte très peu de membres « Nomade ».

2.1.6 Promotion :

La promotion est le point faible de ce lieu de travail communautaire. Actuellement, il y a très peu, voire pas du tout de communication faite pour attirer de nouveaux membres. Toutefois, l'association met à disposition sa salle de conférence sur le site de location «Workspace2go » et profite ainsi de la visibilité offerte par ce site internet.

2.1.7 Participation au projet « Wiworkeen »

La Muse Bouge serait intéressée à mettre à disposition ses bureaux « nomade » sur la plateforme. Souffrant d'un manque avéré de promotion, et de membres « nomade », c'est une opportunité qu'ils sont prêts à saisir.



(la Muse Bouge, <https://www.lamusebouge.ch/>)

2.2 Voisins 105

Synthèse d'interview «105 Voisins», mené le 10 février 2020, avec Madame Katerina Rudolfova, Space Manager de 105 Voisins – Coworking Café (Annexe 2, p 68)

105 Voisins, aussi appelé Le 105, se situe à la Praille à quelques minutes de l'arrêt de bus « Lancy-Bachet ». Le bâtiment est impossible à manquer avec son enseigne qui recouvre l'une des façades du bâtiment.

Cet espace de coworking se déploie sur plusieurs étages, on y retrouve des bureaux fixes, un espace de coworking, une cafeteria/restaurant ainsi qu'un bar sur le toit en rooftop.

105 Voisins est l'un des espaces de coworking de l'entité Voisins SA. En effet, il existe 4 espaces de coworking différents appartenant à cette société à Genève, répartis entre Vernier et Carouge.

2.2.1 Processus pour devenir membre

Depuis la page web de 105 Voisins il est possible de demander une journée d'essai pour découvrir gratuitement et sans engagement l'espace de coworking. A la suite de cette journée, si l'atmosphère du lieu plaît au visiteur et qu'il désire devenir membre de Voisins, un contrat sera établi selon ses besoins. Par ailleurs tous les tarifs sont disponibles directement sur la page web de l'espace de l'entreprise.

2.2.2 Tarifs membre

Nomade (espace de coworking)

multi-accès à l'heure (espace de coworking) :

- Une cotisation de 30.-/mois est demandée, puis il faut acheter des paquets d'heures qui sont automatiquement déduites une fois connecté au réseau wifi de l'espace de coworking.

Nomade 4 jours

- 120.-/mois pour accéder au 105 voisins 4 fois par mois

Nomade 8 Jours

- 220.-/mois pour accéder au 105 voisins 8 fois par mois

Nomade Illimité

- 375.-/mois pour accéder de manière illimitée au 105 voisins

Places Fixes & Bureaux

Les offres commencent à partir de 480.-/mois selon les besoins

2.2.3 Tarifs non-membre :

Il existe une offre pour les personnes qui ne désirent pas s'engager auprès de la société. L'offre est à 8.-/heure ou à 35.-/journée.

2.2.4 Disponibilité

Le 105 Voisins offre 40 places de travail nomades, 14 places fixes, 7 bureaux, et 4 salles de réunions à louer. L'entreprise possède aussi un espace membres en ligne qui permet de recharger son crédit d'heures, de réserver une salle de réunion, ainsi qu'un annuaire regroupant tous les membres de la société Voisins SA.

Comme le souligne très justement Madame Rudolfova,

« Il ne nous est jamais arrivé d'être en « surpopulation ». Toutefois, il arrive que la salle entière (espace de coworking) soit réservée pour un évènement particulier. Cependant, les coworkers seront relogés dans une autre pièce afin de garantir l'accès à un espace de travail »

(Katerina Rudolfova, 2020, Annexe 2)

2.2.5 Accessibilité à l'espace de coworking et horaire :

L'accès au lieu se fait au moyen d'un badge, le bâtiment est accessible 24h/24h et 7jours/7jours

2.2.6 Clientèle et produit phare

De petites entreprises et indépendants composent la clientèle du 105 Voisins. Toutefois, certains clients sont des employés de grandes entreprises qui travaillent ponctuellement dans l'espace de coworking.

Le produit phare de ce lieu est le « Nomade 4 jours » avec domiciliation de l'entreprise ainsi que le « Nomade multi-accès à l'heure ».

2.2.7 Promotion

Le 105 Voisins effectue sa promotion via les différents réseaux sociaux existants ainsi que grâce à leur enseigne extrêmement visible à la sortie de l'autoroute de contournement.

L'espace de coworking Voisins se situant à Plainpalais figure sur le site « Worksapce2go ». Toutefois, le 105 Voisins est absent de la plateforme, Madame Rudolfova explique qu'ils sont en train de réfléchir à ce que tous les espaces de travail collaboratifs Voisins s'alignent.

2.2.8 Participation au projet « Wiworkeen »

Madame Rudolfova déclare que ce projet conviendrait parfaitement à leur offre « nomade ».

VOISINS

(Voisins SA, <https://www.voisins.ch/fr>)

2.3 Services industrielles Genevois (SIG)

Synthèse d'interview « Services Industriels de Genève », mené avec Aude Ribis, Responsable Développement et Organisation, le 21 février 2020. (Annexe 3, p.70)

Les Services Industriels de Genève (SIG) ont instauré, en 2012, une nouvelle manière de travailler, ils ont appelé ce programme « EquiLibre ».

Le programme « EquiLibre » repose sur 4 piliers essentiels :

- Horaire à la confiance
- Espace de coworking
- Aménagement dynamique
- Management à la confiance, orientation résultat

2.3.1 Horaire à la confiance :

Le collaborateur des Services Industriels de Genève n'a plus besoin de pointer pour justifier sa présence et son temps de travail. Désormais, l'employé est libre d'arriver à l'heure désirée, de prendre sa pause quand bon lui semble ainsi que de rentrer chez lui à l'heure souhaitée. De plus, le collaborateur peut poursuivre sa journée de travail à l'extérieur des bâtiments de l'entreprise grâce au laptop qui lui est fourni. C'est-à-dire que l'employé peut tout à fait prévoir de travailler 6 heures dans les locaux des SIG puis de se rendre à la crèche récupérer ses enfants, pour finalement, reprendre le travail chez lui plus tard.

Cette pratique peut amener à des dérives en convient Madame Aude Ribis, Responsable Développement et Organisation. Elle précise que le système classique de pointages connaît aussi des lacunes, puisque le présentisme ainsi que les personnes présentent à leur poste juste dans le but d'emmagasiner des heures supplémentaires touchent toutes les entreprises.

Madame Aude Ribis précise qu'au lancement du projet l'entreprise avait émis la crainte que cette nouvelle organisation de travailler n'impacte trop l'équilibre travail – vie personnelles des collaborateurs. Des formations ont donc été proposées, mais aucune n'a trouvé preneur. Finalement les collaborateurs se sont autogérés.

2.3.2 Espace de coworking :

Les bureaux fixes et fermés ont donc été abolis au profit d'espaces ouverts avec des bureaux de travail flexibles, aussi appelés espaces de coworking. Cette mesure est valable autant pour les collaborateurs que pour les managers.

Chaque collaborateur dispose d'un casier pour entreposer ses effets personnels ainsi que d'un laptop pour travailler.

L'employé est libre de travailler où bon lui semble : aussi bien dans les espaces dédiés, que chez lui, au bistrot du coin, ou ailleurs.

Ce mode de travail est en adéquation avec la prolifération des espaces de coworking ouverts à tous, à Genève. Toutefois, les Services Industriels de Genève ne prennent pas en charges les coûts liés à l'utilisation de ces espaces. Le collaborateur SIG est libre d'utiliser ces lieux, cependant, les frais sont à sa charge.

2.3.3 Aménagement dynamique

Le décroïsonnement encourage l'échange entre collègues et managers et accroît la productivité.

Certains managers ont émis des résistances à abandonner leur bureau fermé. Toutefois, un travail de sensibilisation, autant pour les managers que pour les collaborateurs, a été effectué. Les SIG ont créé un workshop dans lequel les collaborateurs étaient confrontés à des situations qui peuvent arriver dans des espaces de coworking, tel qu'un collègue qui occupe seul la salle de conférence durant plusieurs heures alors que vous êtes en train de rechercher une salle libre pour un meeting.

2.3.4 Management à la confiance

Au vu de la liberté offerte aux collaborateurs, les SIG définissent des objectifs « smart » afin d'évaluer la performance de leurs employés. Ceci a pour effet de responsabiliser et d'accroître l'autonomie des collaborateurs.



(Service Industriels de Genève (SIG), <https://ww2.sig-ge.ch/>)

3. Business plan

3.1 Résumé

Wiworkeen est une plateforme en ligne qui regroupe tous les espaces de coworking de Suisse au même endroit.

Grâce à Wiworkeen, il est possible de réserver une place de travail dans l'un des espaces de coworking figurant sur la plateforme en quelques minutes. L'utilisateur n'a plus qu'à se rendre dans le lieu choisi pour entamer sa journée de travail.

La réservation se fait à l'heure, à la demi-journée ou à la journée, le tout sans engagement. L'espace de coworking fixe le tarif, le nombre de places de travail qu'il désire mettre à disposition, ainsi que les services compris dans son offre. Ensuite, Wiworkeen encaisse la totalité de la réservation puis reverse 80% de la réservation à l'espace de coworking. Une commission de 20% est donc facturée sur chaque réservation.

La plateforme dispose d'un espace commentaires afin que l'utilisateur puisse évaluer la qualité de la prestation reçue. Ceci permet aux espaces de travail collaboratifs d'avoir un feedback instantané de leurs clients et de pouvoir sans cesse améliorer leurs offres.

Le nombre d'espaces de coworking ne cesse de croître en Suisse. Entre 2011 et 2020, le nombre d'espaces de travail flexibles est passé de 6 à 140. Ce nombre devrait continuer d'augmenter durant ces prochaines années. En effet, le monde du travail est en constante transformation. L'apparition du Covid-19 en Suisse a bousculé les habitudes de travail, encourageant les entreprises à mettre en place le télétravail pour leurs collaborateurs. Cette flexibilité du travailleur est au cœur de ce projet, le recours aux espaces de coworking favorise la réduction du temps passé dans les transports en commun et donc la satisfaction du collaborateur. Là, où le télétravail peut être mal vécu par certains, pour différentes raisons, l'utilisation d'espaces de coworking peut être le substitut parfait pour gagner en temps, en argent et en satisfaction.

Il existe quelques concurrents sur ce marché, bien que leur positionnement soit différent, le concurrent le plus direct est Popup Office. C'est pourquoi, le business model s'est distingué le plus possible de ce concurrent afin de proposer un service plus adapté aux parties prenantes de Wiworkeen.

La société est déficitaire la première année à cause des faibles revenus et des charges fixes conséquentes. Toute la notoriété de l'entreprise est à faire durant cette première année d'exploitation. Toutefois, dès la deuxième année, un profit de plus de KCHF 35 est prévu. La troisième année, un bénéfice de KCHF 99 a été budgétisé, le paiement d'un dividende peut être espéré dès la troisième année.

Tableau 1 : Synthèse du résultat

Résultat de l'exercice	31.12.2021	31.12.2022	31.12.2023
	- 42 305.11	35 139.16	99 370.02

(Loan Schneider 2020)

Le capital social de la société est composé de 140'000 CHF. Loan Schneider apporte 50'000 CHF en cash dans la société. Pour le reste des fonds propres, il est prévu de se tourner vers des investisseurs externes.

3.2 L'entreprise et sa stratégie

Wiworkeen SA est une entreprise créée dans le but de promouvoir le travail communautaire à travers les espaces de coworking fleurissants en Suisse.

Loan Schneider, fondateur de Wiworkeen SA, est un jeune entrepreneur Suisse de 26 ans en dernière année de bachelor à la Haute Ecole de Gestion de Genève, suivant le cursus en économie d'entreprise. Il a travaillé durant presque 10 ans au sein du Touring Club Suisse, dans le domaine des finances et de la comptabilité. A travers cette riche expérience professionnelle ainsi que par ses formations complémentaires, Loan Schneider possède toutes les compétences nécessaires pour gérer une jeune entreprise, l'aider à atteindre ses objectifs et éviter ainsi les difficultés que peuvent rencontrer les nouvelles entreprises, notamment quant à leur gestion de la trésorerie et de la comptabilité.

Wiworkeen SA est une entreprise pleine de promesses, qui suit de près l'évolution qu'est en train de subir le monde du travail. Le virus COVID-19 n'a fait qu'accélérer cette transformation. En effet, après les recommandations du Conseil fédéral, toutes les entreprises, dont le corps de métier le pouvait, devaient encourager leurs employés à effectuer du télétravail.

L'alternative au télétravail est l'espace de coworking et c'est dans ce mouvement de prolifération des espaces de travail communautaires que se positionne Wiworkeen SA.

Grâce à sa plateforme en ligne, Wiworkeen SA regroupe tous les espaces de coworking sur un seul et même site web afin de faciliter l'accès à ces bureaux communautaires et permettre au plus grand nombre d'accéder librement et facilement à des espaces de travail collaboratifs.

Après divers entretiens avec des gérants d'espaces de coworking, tous sont motivés à suivre Wiworkeen SA et à rejoindre la plateforme en ligne créée.

Wiworkeen SA cherche à se faire une place auprès des espaces de coworking existants afin de leur proposer un outil qui leur permettra d'attirer plus de clients, de promouvoir le coworking, ainsi que d'accompagner les PME et grandes entreprises à permettre à leurs collaborateurs de se rendre dans des espaces de travail collaboratifs les plus proches de chez eux ou de leur lieu de travail habituel. Ceci a pour effet d'accroître la productivité, de diminuer la perte de temps passé dans les transports pour se rendre sur le lieu de travail ainsi que d'augmenter grandement la satisfaction du collaborateur².

C'est pourquoi la stratégie de Wiworkeen SA est composée de 4 points essentiels :

- Proposer une plateforme regroupant tous les espaces de coworking disponibles en Suisse
- Permettre la location sans engagement des espaces de coworking présents sur la plateforme
- Rendre la plateforme présente sur tout le marché Suisse romand avant d'entreprendre une expansion sur le marché Suisse alémanique et Suisse italienne.
- Garantir la pérennité de l'entreprise

² MARJORIE, Théry, 2018. Télétravail et coworking séduisent les Suisses. In : *Bilan* [en ligne]. 31 août 2018. [Consulté le 6 mars 2020]. Disponible à l'adresse : https://www.bilan.ch/economie/teletravail_et_coworking_seduisent_les_suisses.

3.3 Produits/services

Wiworkeen est un site internet regroupant tous les espaces de coworking existants sur une seule et même plateforme.

Sur cette plateforme, il existe deux groupes d'utilisateurs. D'un côté se trouve les personnes souhaitant bénéficier d'un bureau temporaire dans un espace de coworking. Et de l'autre se trouvent les espaces de coworking mettant à disposition leurs bureaux à la location.

Avec Wiworkeen, les réservations s'effectuent à la journée / demi-journée ou à l'heure, le tout sans engagement. C'est-à-dire que le loueur n'est pas lié à l'espace de coworking choisi. Le lendemain, il pourra se rendre dans un autre espace de coworking s'il en a envie.

L'inscription à la plateforme est totalement gratuite et la réservation de la place de travail s'effectue en quelques minutes voire en quelques secondes une fois que l'habitude est prise.

Wiworkeen possède également une section communautaire. De ce fait, l'utilisateur pourra évaluer son expérience de l'espace de coworking choisi qui dispose ainsi d'un feedback instantané de ses clients.

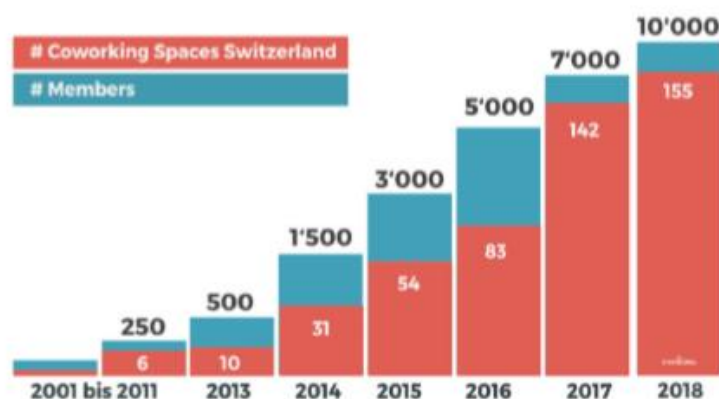
Bien entendu, la plateforme se sert de la géolocalisation de l'utilisateur afin de proposer en premier lieu les espaces de travail collaboratifs les plus proches de la personne.

Pour les espaces de coworking, Wiworkeen permet d'être présents sur une nouvelle plateforme spécialement dédiée au coworking. La publication de son offre est simple et l'espace de travail communautaire reste totalement indépendant quant à la tarification et au nombre de places qu'il désire mettre à disposition. En effet, Wiworkeen SA calcule une commission sur chaque réservation effectuée qui est directement imputée à l'espace de coworking. Par exemple, la commission étant de 20%, si le prix de la réservation est de 10 CHF, alors la commission prélevée est de 2 CHF et l'espace de coworking reçoit 8 CHF. Ceci a pour effet de laisser seul décideur du prix l'espace de travail collaboratif afin de proposer une offre qui corresponde à son rendement espéré. De plus, Wiworkeen SA n'impose pas non plus de nombres de places minimum soumises à la location. Si l'espace de coworking désire utiliser uniquement la plateforme Wiworkeen pour gérer sa clientèle journalière, il est libre de le faire ou non.

3.4 Marché/clients

Le nombre d'espaces de coworking est en constante augmentation. Ceci est principalement dû à la transformation qu'est en train de subir le monde du travail.

Figure 1 : Nombre d'espaces de coworking en Suisse



(Coworking Switzerland 2018, p. 1)

Selon une étude menée par Coworking Switzerland³ cette augmentation exponentielle est principalement due à la digitalisation du travail. Le site internet de Coworking Switzerland recense 140 espaces de travail collaboratifs en 2020, en Suisse. Cette nette différence avec 2018 peut s'expliquer avec la fermeture de certains établissements ou à la résiliation de l'adhésion à l'association Coworking Switzerland de certains membres.

La crise du COVID-19 a également accéléré cette digitalisation du travail. Toutefois, il est encore trop tôt pour en connaître le réel impact à long terme.

L'utilisation d'espaces de coworking a plusieurs vertus dont le fait de réduire le temps improductif passé dans les transports et de réduire la distance parcourue et polluée. Ces impacts ont un coût : pour le canton de Genève ces coûts sont décriés principalement par les partis de la gauche et les verts. Selon le système de calcul du site internet de VillageOffice⁴ qui est basé sur la matrice des pendulaires 2014 de l'office fédéral de la statistique, ces coûts se montent à 61,29 millions de francs suisses pour la ville de

³ COWORKING SWITZERLAND, 2018. « Le boom du coworking en Suisse ». Coworking Switzerland [document PDF]. 2018. [Consulté le 4 avril 2020] Disponible à l'adresse : https://coworking.ch/wp-content/uploads/2018/07/CoworkingSwitzerland_CP2018_FR.pdf

⁴ VILLAGEOFFICE, [sans date]. Pour les communes. [en ligne]. [Consulté le 14 avril 2020]. Disponible à l'adresse : <https://villageoffice.ch/fr/offre/commune/geneve/>.

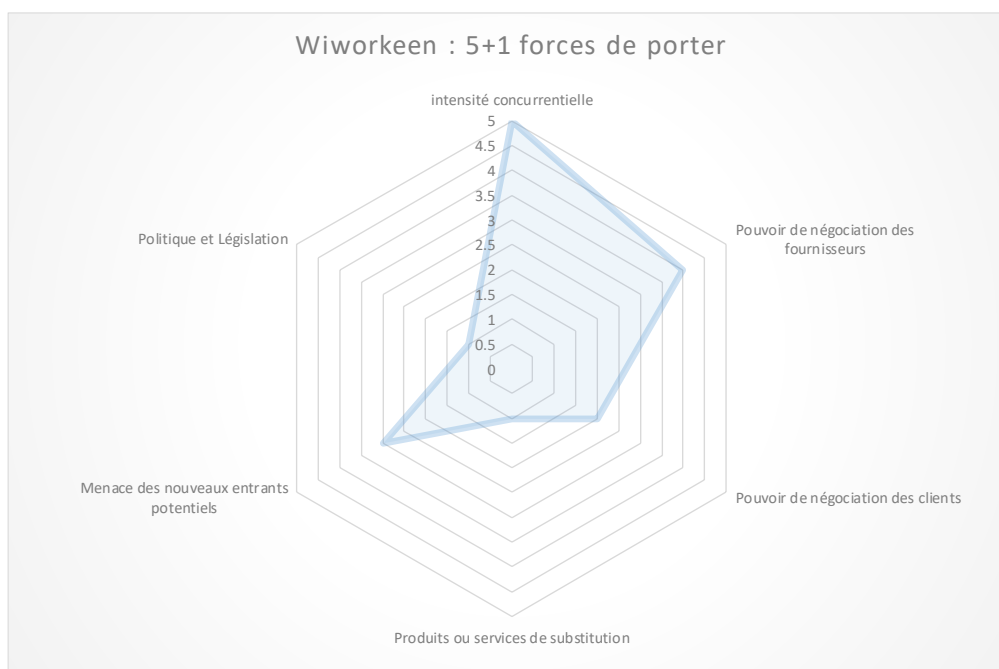
Genève et se répercutent indirectement sur les contribuables et entreprises de la place Genevoise.

Selon une étude menée par IWG (International Workplace Group)⁵, en France d'ici 2030, la plupart des collaborateurs seront assignés à un espace de coworking. Cette estimation s'élève à environ 8 à 13% des emplois et puisque la France est un pays assez proche de la Suisse dans son développement, cette statistique peut être assimilée aux chiffres suisses et plus précisément concernant le canton de Genève, cela ne représenterait pas moins de 41'379 pendulaires et par conséquent, d'utilisateurs potentiels de Wiworkeen SA (d'après l'étude menée par l'office cantonal de la statistique de Genève datée de 2015⁶).

3.4.1 Analyse 5+1 forces de Porter

Afin d'avoir une meilleure vue d'ensemble du marché, l'outil « 5+1 forces de Porter » apporte des suppléments intéressants à ce propos.

Figure 2 : Wiworkeen : 5+1 forces de Porter



(Loan Schneider 2020)

⁵ MARCADÉ, Arthur, 2018. Le coworking devrait rapporter 123 milliards à l'économie française d'ici à 2030. In : Le Figaro.fr [en ligne]. 24 octobre 2018. [Consulté le 3 février 2020]. Disponible à l'adresse : <https://www.lefigaro.fr/decideurs/emploi/2018/10/24/33009-20181024ARTFIG00001-le-coworking-devrait-rapporter-123-milliards-a-l-economie-francaise-d-ici-a-2030.php>.

⁶ OFFICE CANTONAL DE LA STATISTIQUE (OCSTAT), 2015. Travailleurs dans le canton de Genève selon le lieu de résidence et le statut à fin 2011. In : . 2015. p. 3.

3.4.1.1 Intensité concurrentielle

Il existe principalement trois concurrents potentiels dans le thème de la réservation en ligne de bureaux dans les espaces de travail flexibles en Suisse. Il s'agit de Popup Office, Workspace2Go, BmyB et Regus. La plateforme comprenant le plus de similitudes avec Wiworkeen est Popup Office. Par conséquent, l'évaluation de l'intensité concurrentielle est à considérer comme élevée. Cette partie est développée en détail au point 3.5.1.

3.4.1.2 Pouvoir de négociation des fournisseurs

Dans ce business, les fournisseurs sont représentés par les espaces de coworking qui mettent à disposition certaines de leurs places de travail.

Par conséquent, sans fournisseurs, il n'y a pas de plateforme, sans plateforme pas de clients donc pas de revenu.

De ce fait, il est important de discuter et de trouver des arrangements avec les fournisseurs pour que le business puisse avoir lieu. En conclusion, le pouvoir de négociation des fournisseurs est à considérer comme relativement élevé. Néanmoins, la plateforme fournit tout de même un certain nombre d'avantages pour les fournisseurs, amoindissant par conséquent leur pouvoir de négociation.

3.4.1.3 Pouvoir de négociation des clients

Les utilisateurs de Wiworkeen, entendu ici par utilisateurs les loueurs d'espaces de travail flexibles, ont le choix parmi trois cas de figure :

- Utiliser Wiworkeen
- Utiliser une plateforme concurrente
- Ne pas se servir de plateforme en ligne et se rendre directement dans un espace de coworking existant

Toutefois, la troisième option est peu probable, car à l'heure actuelle, très peu d'espaces de travail collaboratifs proposent une location sans engagement.

Par conséquent, le pouvoir de négociation du client est évalué comme plus ou moins faible.

3.4.1.4 Produits ou services de substitution

Il n'existe pas réellement de produits ou services de substitution. Le travailleur à quelques choix qui s'offrent à lui : il peut se rendre dans les locaux de son entreprise (s'il possède des locaux), travailler dans un café/restaurant ou travailler chez lui. Cependant, certaines de ces options sont très peu propices au travail. De ce fait, la catégorie « Produit ou service de substitution » est évaluée comme faible.

3.4.1.5 Menace des nouveaux entrants potentiels

Le simple coût de développement d'un site internet sur mesure proposant un système de réservation et paiement se situe entre 50'000 et 100'000 CHF^{7&8}. Pour une moyenne ou une grande entreprise cet investissement peut être plus ou moins facilement absorbé. Pour une petite société, ce coût est un peu plus contraignant, toutefois, il est relativement aisé de collecter cette somme auprès d'investisseurs qui pensent que ce type de projet a du potentiel.

Indépendamment du coût financier de développement, il faut garder à l'esprit qu'il est encore nécessaire de convaincre les fournisseurs, ici les espaces de coworking, de rejoindre la nouvelle plateforme créée sachant qu'il en existe déjà plusieurs et qu'il est possible que certains espaces de travail flexibles soient déjà présents sur certaines plateformes.

Tous ces éléments additionnés font que la menace de voir arriver un nouvel entrant potentiel est évaluée comme modérée.

3.4.1.6 Politique et Législation

Il n'existe pas de loi ou de projet de loi pouvant mettre à mal la création de ce type d'entreprise.

Il faut toutefois respecter quelques règles comme s'enregistrer auprès du registre du commerce, respecter la fiscalité du pays, domicilier son entreprise en Suisse, ainsi que respecter la loi sur la protection des données (LPD).

Par conséquent, l'impact sur le marché de la politique et de la législation est évalué comme faible.

⁷ REESTART, 2017. Combien coûte vraiment la création d'un site internet ? [en ligne]. 4 décembre 2017. [Consulté le 15 avril 2020]. Disponible à l'adresse : <https://reestart.com/prix-site-internet/>.

⁸ David, 2018. Combien coûte un site internet professionnel en Suisse ? In : koo-doo [en ligne]. 20 mai 2018. [Consulté le 13 mars 2020]. Disponible à l'adresse : <https://koo-doo.ch/combien-coute-un-site-internet-en-suisse/>.

3.5 Concurrence

Ce marché étant assez récent, il n'existe pas encore énormément de concurrents sur le marché Suisse.

Toutefois, il est nécessaire de connaître les concurrents actuels ainsi que leurs spécificités.

3.5.1 Les concurrents

3.5.1.1 Bmyb

Bmyb propose un vaste de choix de bureaux à la location. Son offre est composée de bureaux fixes isolés, de bureau fixes dans des espaces partagés ainsi que d'abonnements dans des espaces de coworking sans place attribuée.

Les offres présentes sur ce site internet sont localisées sur le canton de Genève, Vaud, Berne et Zürich.

Bmyb agit comme un intermédiaire entre le locataire et le propriétaire du bureau. Toutes ses offres proposent une durée minimale d'engagement de 1 mois. Cette entreprise s'apparente à une régie pour les personnes ou entreprises possédants des bureaux et souhaitant les mettre à disposition sans pour autant devoir se charger de toute l'administration qu'engendre ce type de contrat.

3.5.1.2 Workspace2go

Workspace2go est une plateforme proposant des bureaux fermés, des bureaux ouverts, des bureaux dans des espaces de coworking ainsi que des salles de conférence.

Workspace2go est présente sur toute la Suisse. Toutefois, son offre est majoritairement concentrée en Suisse alémanique.

Toutes les locations s'effectuent à l'heure et sans engagement. Les propriétaires des bureaux décident du prix de location et Workspace2go se rémunère d'une commission à hauteur de 20% du prix de location.

3.5.1.3 Regus

Regus est un mastodonte des espaces de coworking. Cette entreprise est présente à l'international. Elle regroupe dans son offre une multitude d'espaces de coworking dont la plupart leur appartiennent.

Les espaces de travail collaboratifs présents dans leur offre sont principalement destinés aux entreprises désirant s'installer dans un de leurs espaces de coworking. L'ambiance de ces différents lieux se veut assez sérieuse et classe.

La tarification de ces espaces de coworking varie. Cependant, toutes les réservations s'effectuent pour une durée minimale de 1 mois.

3.5.1.4 Popup office

L'offre de Popup office est composée de bureaux dans des espaces de travail flexibles ainsi que de salles de conférence.

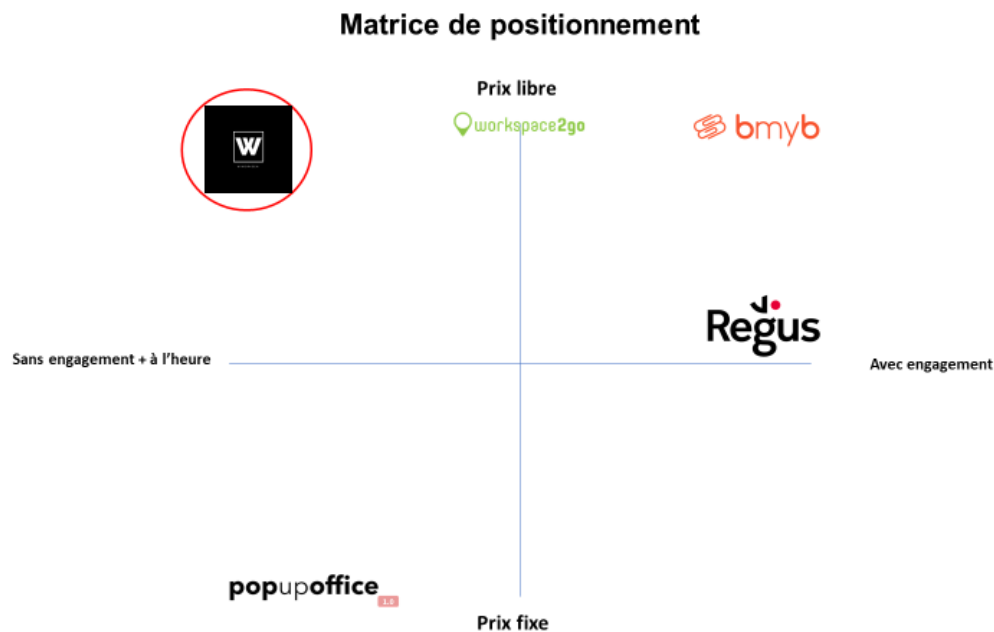
La répartition géographique de leur offre couvre Bâle, Berne, Genève, Lucerne, St-Gall, Winterthur, Zürich. Le seul canton romand présent sur la plateforme est Genève ; la très grande majorité de leur offre est concentrée en Suisse alémanique.

Les locations s'effectuent à l'heure avec une tarification unique. L'heure est facturée 8 CHF. Toutefois, il n'existe aucune information publique quant au montant de la commission prise sur cette tarification.

3.5.2 Le positionnement

Grâce à ces différentes informations, il est possible de positionner Wiworkeen sur le marché.

Figure 3 : Matrice de positionnement



(Loan Schneider 2020)

Afin de positionner Wiworkeen dans un secteur encore inoccupé, l'axe des X représente la relation avec les espaces de coworking et l'axe des Y représente la méthode de tarification.

De ce fait, en X se trouvent à gauche les plateformes proposant des locations à l'heure sans engagement. Tandis qu'à droite nous avons le contraire, les plateformes qui proposent des contrats avec engagement.

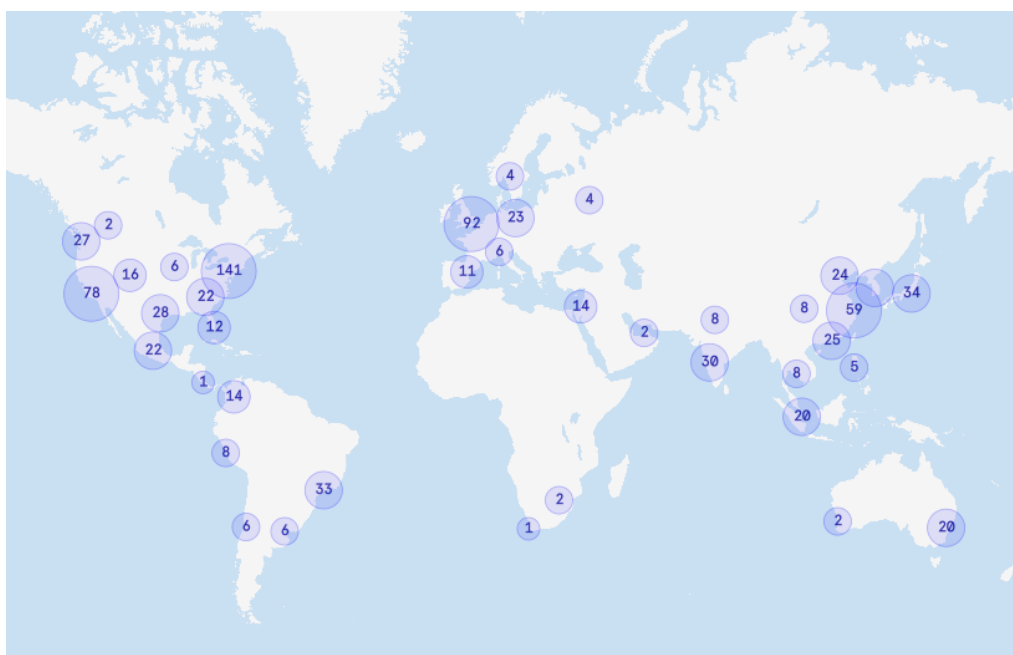
Par ailleurs, en Y se trouve en haut les plateformes proposant une tarification libre pour les espaces de coworking et en bas celles proposant une tarification à prix fixe et standardisée.

Par conséquent, Wiworkeen se positionne en haut à gauche. C'est-à-dire une plateforme proposant des espaces de coworking avec une tarification à l'heure/demi-journée/journée tout en laissant libre l'espace de coworking de choisir le prix.

3.5.3 Concurrent potentiel à venir

Avec le développement du modèle économique des espaces de coworking et le nombre grandissant d'espaces inoccupés dans les grandes villes de Suisse, de plus en plus de propriétaires de bureaux vides proposent des baux de location à des espaces de coworking ou créent leur propre espace de travail flexible. Cette tendance pourrait attirer les géants du monde du coworking tel que Wework présent planétairement mais absent de Suisse, présent uniquement à Paris pour la France et à Milan pour l'Italie.

Figure 4 : Wework dans le monde



(Wework 2020, <https://www.wework.com/fr-FR/search>)

La présence de Wework en Suisse n'est pas forcément un mal en soi car cela apporterait de nouveaux espaces de coworking en Suisse.

Cependant, ces espaces de travail flexibles faisant partie d'un groupe, peuvent se retrouver réticents à rejoindre la plateforme Wiworkeen et préférer développer leur plateforme de leur côté.

C'est pourquoi il est important de surveiller ces grands acteurs du monde du travail collaboratif et d'en faire des alliés voire des partenaires.

3.6 Marketing

3.6.1 Wiworkeen, provenance de ce nom ?

Le nom « Wiworkeen » provient de la contraction de plusieurs mots. Premièrement, il a été décidé de conserver une trace du mot « travail » dans la composition du nom. Cependant, il est également important de conserver la valeur de « l'union/partage » qui est présent dans le mot « coworking ». C'est pourquoi, la première ébauche du nom de la société fut « We » pour signifier « nous » et « Work » pour signifier « travail » donc « wework ».

Cependant, ce nom est déjà connu et utilisé par une grande entreprise du monde du coworking issu des USA. Par conséquent, il a été pensé de modifier un peu ce nom en y introduisant une certaine faute grammaticale de la même manière qu'a pu le faire McDonald's avec son slogan « I'm lovin it » afin de choquer et retenir l'attention du public. De ce fait, « WeWork » s'est transformé en « Wiworkin ». La consonance du « We » est toujours présente ainsi que le mot « Work ».

Toutefois, le résultat n'était pas assez satisfaisant et se rapprochait encore un peu trop de l'entreprise WeWork. C'est ainsi qu'est venue l'idée de travailler sur la phonétique de la syllabe « -kin » présente dans le mot « Wiworkin ». Après plusieurs essais, le mot « keen » a été retenu, « keen » signifiant « passionné » en anglais, il s'adapte totalement à la philosophie de cette entreprise. C'est ainsi qu'est né le nom « Wiworkeen »

3.6.2 Segmentation de la clientèle

Wiworkeen SA possède deux groupes d'utilisateurs : les loueurs et les espaces de coworking ; ces deux groupes de clients sont segmentés de manière différente.

Afin de trouver quels sont les segments de clients à atteindre, il est important de connaître les caractéristiques techniques du produit qui sont proposées, l'application ou l'avantage perçu par l'utilisateur ainsi que son motif d'achat.

3.6.2.1 Les clients « loueurs »

Wiworkeen a la caractéristique de proposer des locations allant de la journée à l'heure, proche de la position géographique du loueur et ceci sans engagement. Ce système convient parfaitement aux personnes désirant réserver un espace de travail pour une durée donnée n'excédant pas la journée.

Cette manière de consommer ce service convient totalement aux personnes effectuant du télétravail quelques fois par semaine et recherchant un endroit propice à la productivité en dehors de leur logement et plus proche que leur lieu de travail habituel.

Wiworkeen s'adapte également très bien aux groupes de personnes qui rechercheraient ponctuellement un endroit où s'isoler pour avancer sur un projet ou étudier. Effectivement, les étudiants sont friands d'espaces partagés propices à la réflexion et à la révision, surtout en période d'examens. A Genève, l'Uni-mail souffre fréquemment du manque de places lors des périodes de révision. Wiworkeen offre une alternative à ces personnes.

Dans ce groupe de personnes, nous retrouvons également les petites associations ou les toutes petites entreprises qui ne possèdent pas de bureaux ou de locaux où se réunir.

L'une des autres caractéristiques techniques de cette plateforme est qu'elle propose des disponibilités en temps réel et selon sa géolocalisation. Ces atouts conviennent parfaitement aux commerciaux et indépendants ayant besoin d'un bureau entre deux rendez-vous clients pour travailler ou d'un bureau pour accueillir un client. Lorsqu'on développe un business autour du service, il n'est pas nécessaire de posséder un bureau physique ; cependant, il peut arriver de devoir accueillir des clients. Avec Wiworkeen, il est simple et rapide de réserver un bureau pour ce type d'entretien dans un espace de travail flexible qui correspondrait aux attentes du client, puisque chaque espace de coworking propose une atmosphère différente.

Wiworkeen propose également un espace utilisateur « entreprise ». Cette distinction permet aux entreprises de créer un seul et unique profil puis d'enregistrer tous leurs collaborateurs qui utiliseront la plateforme dans le cadre professionnel. Cette manière de procéder permet aux entreprises de recevoir un seul et unique décompte par mois regroupant toutes les réservations effectuées par leurs collaborateurs. De plus, diverses statistiques sont proposées à l'entreprise afin d'étudier les préférences et habitudes de leurs collaborateurs et permet ainsi une meilleure étude des coûts.

Le site internet possède également un espace communautaire avec une évaluation de chaque espace de travail flexible. Cet avantage permet aux personnes n'ayant jamais franchi le pas du coworking de se sentir plus à l'aise quant au choix de leur première expérience.

3.6.2.2 Les clients « espaces de coworking »

En premier lieu, la plateforme permet de proposer gratuitement aux espaces de coworking de faire louer leurs bureaux en espace de travail flexible. C'est une promotion gratuite qui leur est proposée. Cet avantage s'applique à absolument tous les espaces de coworking existants.

Deuxièmement, l'inscription/la publication de l'offre se veut rapide et simple afin de limiter la paperasse administrative et chronophage. Cette caractéristique convient totalement aux espaces de travail collaboratifs de petite et moyenne taille pour qui l'administration représente trop de temps et qu'ils n'ont pas les outils nécessaires pour réduire cette charge de travail.

Troisièmement, l'espace de coworking est libre de fixer le prix qui lui semble correct ainsi que le nombre de places disponibles. Cet avantage est idéal pour les espaces de travail flexibles qui désirent garder une certaine indépendance vis-à-vis de Wiworkeen SA.

Quatrièmement, la plateforme possède un espace communautaire afin d'obtenir des feedbacks rapides des utilisateurs. Cette spécificité est agréable pour les espaces de coworking ne possédant pas un tel système à l'interne et désirant pouvoir s'améliorer et connaître leur notoriété actuelle.

3.6.3 Atteindre chaque segment avec une communication spécifique

Grâce à la segmentation effectuée, il est désormais plus aisé de sélectionner le moyen marketing à utiliser pour cibler la clientèle adéquate.

3.6.3.1 Les indépendants

Les indépendants ont un comportement qui diffère des travailleurs dépendants. En accord avec une étude menée par l'OFS en 2017⁹, les indépendants ont tendance à effectuer plus d'heures de travail hebdomadairement, ils s'accordent moins de congés et travaillent également le weekend.

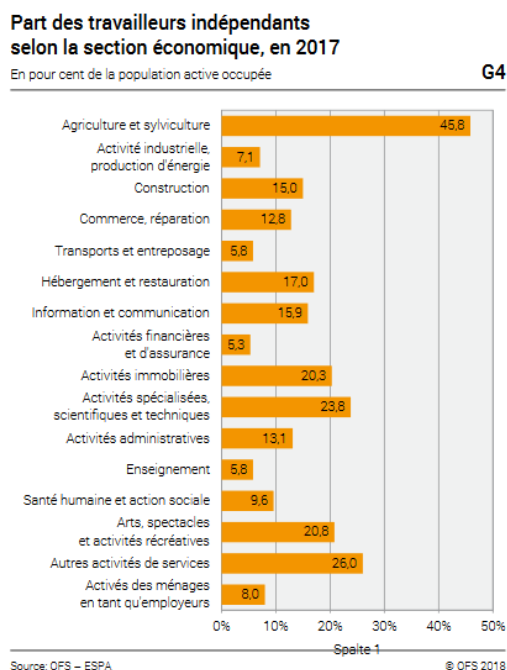
Les espaces de coworking s'adaptent particulièrement bien à leur mode de fonctionnement. En effet, les espaces de travail flexibles sont majoritairement tous ouverts 24h/24h et 7jours/7jours.

Bien que le nombre d'indépendants continue de baisser depuis 1996, ceci est principalement dû à l'adoption d'une autre forme juridique que le statut d'entreprise individuelle car de nos jours les indépendants optent de plus en plus pour la forme juridique SA ou Sàrl.

⁹ CONFÉDÉRATION SUISSE, 2018. Recul du nombre d'indépendants en Suisse. [en ligne]. 7 novembre 2018. [Consulté le 27 avril 2020]. Disponible à l'adresse : <https://www.kmu.admin.ch/kmu/fr/home/aktuell/news/2018/zahl-der-selbststaendigerwerbenden-in-der-schweiz-gesunken.html>.

Le domaine d'activité des indépendants est très varié.

Figure 5 : part des travailleurs indépendants selon le domaine d'activité



(OFS : l'activité indépendante en Suisse 2017, p. 4)

On observe que le domaine de l'agriculture et de la sylviculture arrive en première position. L'étude menée par la même entité sur le thème du télétravail nous apprend qu'en 2019, 23.3% des travailleurs dans le domaine de l'agriculture et de la sylviculture effectuent du télétravail et que 14.7% d'entre eux le font de manière régulière mais que ceci représente moins de 50% de leur activité. Toutefois l'activité immobilière (20.3%), l'activité administrative (13,1%) ainsi que l'activité financière (5.3%) sont des domaines qui peuvent être en adéquation avec la plateforme proposée.¹⁰

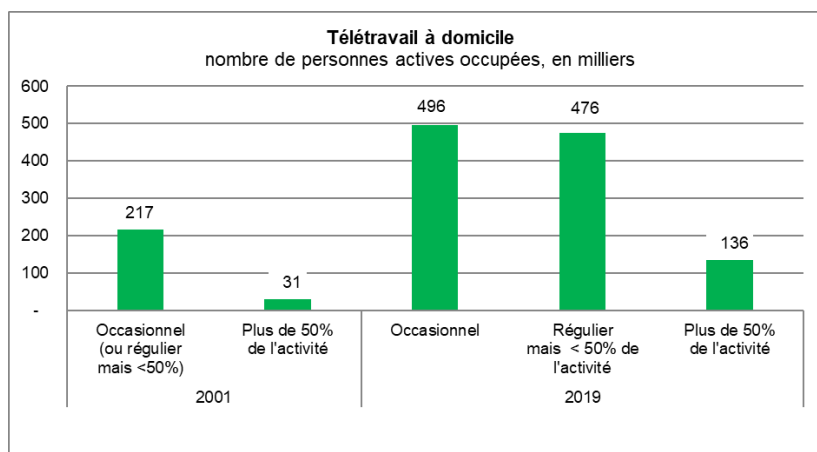
Pour ce faire, il faut les attirer avec des moyens marketing ciblés. Il sera donc impératif d'être présent sur LinkedIn, le réseau social des travailleurs. Ce site internet permet d'effectuer une publicité ciblée selon les critères de ses utilisateurs. En stipulant la zone géographique intéressée, l'âge moyen et la profession, il est plus simple d'atteindre la bonne cible.

¹⁰ OFFICE FÉDÉRAL DE LA STATISTIQUE, Département de l'intérieur DFI, 2018.
L'activité indépendante en Suisse en 2017 - Enquête suisse sur la population active (ESPA) | Publication. In : Office fédéral de la statistique [en ligne]. 23 octobre 2018. [Consulté le 27 avril 2020]. Disponible à l'adresse : </content/bfs/fr/home/aktuell/neue-veroeffentlichungen.assetdetail.6386014.html>.

3.6.3.2 Les collaborateurs effectuant du télétravail

En 2019, l'office fédéral de la statistique a mené une étude sur le télétravail en Suisse au travers des 20 dernières années. Alors qu'en 2001 le nombre de télétravailleurs était de 248'000, il est de 1.108 millions en 2019.¹¹

Figure 6 : Télétravail à domicile en Suisse



(OFS : Télétravail 2019, <https://www.bfs.admin.ch/bfs/fr/home/statistiques/culture-medias-societe-information-sport/societe-information/indicateurs-generaux/economie-nationale/teletravail.html>)

Cette étude qui s'arrête en 2019 n'est donc pas biaisée par la crise sanitaire du covid- 19. Toujours selon cette étude, les domaines d'activités les plus enclins à effectuer du télétravail sont :

- Information et communication
- Enseignement
- Activités spécialisées, scientifiques et techniques
- Activité financière et d'assurance

Pour atteindre ces potentiels utilisateurs, il va également être nécessaire de les cibler à travers le réseau social LinkedIn. Toutefois ce n'est pas le seul moyen qui peut être mis en place. Les personnes travaillant dans le monde de l'enseignements peuvent être sensibilisées directement sur leur lieu de travail. Avec l'accord des différentes écoles, il est possible d'organiser des conférences sur la gestion du télétravail tout en mettant en avant l'utilisation de Wiworkeen.

¹¹ OFFICE FÉDÉRAL DE LA STATISTIQUE, Section Structure et analyses économique, 2020. Télétravail. In : [en ligne]. 2020. [Consulté le 27 avril 2020]. Disponible à l'adresse : <https://www.bfs.admin.ch/bfs/fr/home/statistiken/kultur-medien-informationsgesellschaft-sport/informationgesellschaft/gesamtindikatoren/volkswirtschaft/teleheimarbeit.html>.

Toutes les personnes effectuant du télétravail ont une certaine aisance avec les outils informatiques, par conséquent, un ciblage sur internet est à effectuer. Comme, chaque individu a des occupations et hobbies différents, le ciblage en devient plus compliqué. Il est donc nécessaire que la publicité soit présente sur les sites et application les plus consultés d'internet de nos jours à savoir : Facebook, Google, Youtube et Instagram. Ces divers sites internet proposent des options de filtrage afin d'atteindre plus facilement sa clientèle cible. Ainsi, la campagne publicitaire mettra en avant les inconvénients du travail à la maison (divertissement facilement accessible, bruit du conjoint, enfants à la maison, etc.) en comparaison avec les avantages du travail dans un espace de coworking.

Etant donné que le domaine de l'information et de la communication ressort en pôle position, il va de soi que la publicité doit également être présente sur les sites d'informations tels que 20minutes.ch par exemple.

3.6.3.3 Les très petites entreprises et associations

Ce segment représente une petite taille et reste difficile à cibler précisément. Par conséquent aucun autre moyen que ceux au point 3.6.3.1 et 3.6.3.2 ne seront utilisés, ce segment ne sera pas spécialement ciblé au commencement de l'activité.

3.6.3.4 Les commerciaux et indépendants en mouvement constant

Les informations présentes au point 3.6.3.1 restent valables. Cependant une action supplémentaire peut être entreprise en mettant l'accent sur l'avantage de la réservation rapide et proche de sa localisation. Cette campagne publicitaire sera également présente dans les transports en commun des grandes villes de Suisse romande.

3.6.3.5 Les commerciaux et indépendants devant recevoir des clients

Comme pour le point 3.6.3.1 le ciblage reste le même à travers la plateforme LinkedIn.

3.6.3.6 Les étudiants

Les étudiants représentent une clientèle intéressante mais ponctuelle. En effet, la demande d'espaces de révisions se fait ressentir exclusivement en période d'examens. Par conséquent, la promotion de Wiworkeen pour ce segment s'effectuera principalement sur Instagram, réseau social à succès, dont les utilisateurs sont composés à 67% par les 18-29 ans¹², quelques semaines avant le début de la période de révision.

¹² NEWBERRY, Christina, 2020. 37 statistiques Instagram que les marketeurs doivent connaître en 2020. In : *Hootsuite Social Media Management* [en ligne]. 19 février 2020. [Consulté le 27 avril 2020]. Disponible à l'adresse : <https://blog.hootsuite.com/fr/statistiques-instagram/>.

3.6.3.7 Les PME

Le segment PME est le plus important de tous les segments. Avec l'augmentation du nombre de télétravailleur en Suisse, il est le premier acteur de cette croissance.

Bien qu'au point 3.6.3.2 nous traitons en particulier du collaborateur qui a la possibilité d'effectuer du télétravail, il est plus intéressant que la proposition d'effectuer du coworking provienne directement de sa direction que de sa propre initiative.

Pour ce faire, Wiworkeen SA se doit d'être présent auprès des PME proposant déjà à ses collaborateurs d'effectuer du télétravail. A l'heure actuelle, avec la crise du covid-19, nous pouvons dire que toutes les PME sont concernées. Toutefois, est-ce que cela sera encore le cas une fois la crise sanitaire disparue ? Il est encore trop tôt pour en tirer des conclusions.

Comme le montre le tableau ci-dessous, issu de l'étude menée par l'OFS sur les petites et moyennes entreprises en Suisse, les PME ne représentent pas moins de 99% des entreprises Suisse.¹³

Tableau 2 : PME en Suisse en 2017

Entreprises marchandes et emplois en 2017

Classe de taille	Entreprises	Emplois
Microentreprises	529 490	1 159 055
Petites entreprises	50 053	961 784
Moyennes entreprises	9 080	897 566
PME	588 623	3 018 405
Grandes entreprises	1 630	1 446 350
Total	590 253	4 464 755

(OFS 2017, <https://www.bfs.admin.ch/bfs/fr/home/statistiques/industrie-services/entreprises-emplois/structure-economie-entreprises/pme.html>)

¹³ OFFICE FÉDÉRAL DE LA STATISTIQUE, Section Structure et analyses économique, [sans date]. Petites et moyennes entreprises. In : [en ligne]. [Consulté le 27 avril 2020]. Disponible à l'adresse : <https://www.bfs.admin.ch/bfs/fr/home/statistiken/industrie-dienstleistungen/unternehmen-beschaeftigte/wirtschaftsstruktur-unternehmen/kmu.html>.

Avec les chiffres exposés au point 3.6.3.2, Wiworkeen SA ciblera principalement les entreprises dont le domaine d'activité est principalement touché par le phénomène du télétravail.

Tableau 3 : Télétravail à domicile selon le domaine d'activité

Télétravail à domicile :	2019			
<i>En % des personnes actives de la branche (sans les apprentis)</i>	Occasionnel	Régulier (<50% activité)	Habituel (>50% activité)	Total
Total	11.0%	10.6%	3.0%	24.6%
A - Agriculture, sylviculture	(4.8%)	14.7%	(3.8%)	23.3%
B-E - Activité industrielle, prod. d'énergie	10.7%	6.4%	1.1%	18.2%
F - Construction	5.8%	5.3%	(1.9%)	13.0%
G - Commerce, réparation	9.7%	8.5%	2.1%	20.4%
H - Transports et entreposage	10.2%	6.1%	(1.2%)	17.5%
I - Hébergement et restauration	5.4%	4.0%	(1.4%)	10.8%
J - Information et communication	28.2%	21.8%	8.4%	58.4%
K - Activités financières et d'assurance	18.4%	12.7%	2.9%	34.0%
L/N - Immobilier, activités administratives	8.6%	7.3%	4.3%	20.1%
M - Act. spécialisées, scient. et techniques	18.0%	13.5%	7.8%	39.3%
O/U - Administration publique, act. extra-ter.	11.5%	9.6%	(1.3%)	22.4%
P - Enseignement	12.1%	30.3%	3.0%	45.4%
Q - Santé humaine et action sociale	6.5%	6.4%	1.5%	14.5%
R/S/T - Arts, loisirs, ménages privés, autres	10.0%	10.7%	5.8%	26.5%

(OFS : Télétravail 2019, <https://www.bfs.admin.ch/bfs/fr/home/statistiques/culture-medias-societe-information-sport/societe-information/indicateurs-generaux/economie-nationale/teletravail.html>)

Il conviendra de les atteindre en les rencontrant personnellement et en leur exposant les avantages du coworking et de la plateforme Wiworkeen.

Pour les rencontrer personnellement, il existe plusieurs manières de procéder. La plus efficace reste le networking.

Pour ce faire, il est important que Wiworkeen soit présente lors de divers forums en Suisse tel que le forum « PME du futur » qui se déroulera normalement le 24 septembre 2020 au SwissTech Convention Center. La présence à ce type d'évènement permet de rencontrer de potentiels dirigeants de PME et de leur exposer le business ainsi que d'avoir un premier contact physique.

Ce n'est pas pour rien que les collaborateurs effectuant du télétravail ont également été ciblés. En effet, en atteignant les collaborateurs, il est possible de faire remonter l'offre Wiworkeen jusqu'aux oreilles des dirigeants et ainsi créer une opportunité.

3.6.3.8 Les grandes entreprises

Les grandes entreprises peuvent représenter un chiffre d'affaire conséquent mais peu élevé en quantité. Toutefois, le ciblage doit se faire au cas par cas. Il est préférable d'atteindre les grandes entreprises ayant déjà un programme pour leurs collaborateurs en termes d'aménagement du temps de travail que de vouloir imposer ce système à travers notre offre. Les Services Industriels de Genève ont un programme qui serait en parfaite adéquation avec Wiworkeen. Par conséquent, cette entreprise peut être approchée en direct afin de présenter Wiworkeen SA et les solutions et avantages que peut apporter la plateforme à cette société.

En consultant les offres d'emplois ainsi que les sites internet des grandes entreprises, il est possible d'identifier les sociétés pouvant être enclines à rejoindre la plateforme Wiworkeen. En effet, les sociétés qui proposent le télétravail, un management d'horaire à la confiance ou tout autre avantage allant dans ce sens, n'hésitent pas à le mettre en avant sur leur site internet ou dans leurs offres d'emplois.

3.6.3.9 Les espaces de coworking

Pour atteindre les espaces de coworking il faut se rendre directement sur place. Le nombre d'espaces de travail flexible est en constante augmentation et il est encore facilement dénombrable ; de plus, le bouche à oreille est très efficace dans ce milieu. Une fois qu'un certain nombre d'acteurs aura rejoint la plateforme, les autres espaces de coworking la rejoindront par eux-mêmes.

Les espaces de coworking organisent fréquemment des workshops. En participant occasionnellement à ces workshops, il est possible d'atteindre plus efficacement l'espace de coworking organisateur afin de convenir d'un entretien pour exposer la plateforme Wiworkeen.

3.7 Production/livraison/approvisionnement

3.7.1 Activités de soutien

Le point déterminant de la création de cette société réside dans la conception de la plateforme elle-même.

A ce jour, le membre fondateur possède de bonnes connaissances en informatique mais pas assez pour développer lui-même une plateforme de ce genre. Par conséquent, il faudra faire appel à une société externe pour créer le site web et engager un développeur pour maintenir cette plateforme fonctionnelle et y apporter certaines modifications dans le temps.

L'entreprise sera composée de deux individus. Le CEO qui sera représenté par Loan Schneider et un développeur. Le CEO s'occupera des aspects administratifs, comptabilité, marketing et démarchage d'espace de coworking tandis que le développeur veillera au bon fonctionnement de la plateforme informatique.

S'agissant d'une jeune entreprise, les salaires seront forcément plus bas que la moyenne mais avec une perspective d'évolution forte selon la bonne marche des affaires. Le CEO accepte un salaire bas avec une perspective d'évolution salariale ainsi qu'une rémunération sur les bénéfices de la société.

Le CEO conçoit de percevoir un salaire plus bas au profit du développeur. En effet, il est conscient qu'il est important de conserver ses employés afin de ne pas perdre les acquis durement gagnés. C'est pourquoi, les perspectives d'évolution sont mises en avant afin d'encourager les collaborateurs à s'impliquer dans la stratégie de l'entreprise et conserver leurs connaissances à l'interne.

S'agissant d'une société de services, Wiworkeen SA n'a pas d'activité d'approvisionnement. Toutefois, il faut noter que sans espaces de coworking présents sur la plateforme, il ne peut y avoir de services proposés.

3.7.2 Activité primaire

Dans un premier temps, l'espace de coworking publie son offre sur le site internet ; Wiworkeen SA reçoit l'offre, vérifie la conformité, la valide, puis la publie sur la plateforme. Dès lors, l'offre est disponible à la réservation pour les clients.

Dans un deuxième temps, Wiworkeen SA reçoit la réservation du client puis la transmet à l'espace de travail flexible. Le paiement est effectué et débité par Wiworkeen SA. Le client se rend à l'espace de coworking et est accueilli par l'hôte du lieu qui s'occupe de traiter sa réservation.

Une fois par mois, les encaissements perçus sont redistribués aux espaces de coworking correspondants aux réservations après déduction de la commission.

Afin d'attirer les utilisateurs potentiels, l'entreprise effectuera de la publicité ciblée sur Instagram ainsi que sur LinkedIn. Une approche en direct des entreprises susceptibles d'utiliser la plateforme, selon le segment de clients visés, sera réalisée. De plus, afin d'attirer un grand nombre d'espaces de coworking sur la plateforme et faire en sorte que le bouche à oreille fonctionne, une approche en direct est prévue. Toutes les informations quant au plan marketing sont détaillées au point 3.6.

3.8 Recherche et développement

S'agissant d'un début d'activité, il est difficile d'imaginer exactement les évolutions ou modifications qui devraient être effectuées. Cependant, Wiworkeen SA se veut à l'écoute de ses clients. Grâce à la possibilité offerte aux utilisateurs de partager leurs expériences et ressentis sur la plateforme, l'entreprise va lire et analyser attentivement ces différents avis.

De ce fait, Il sera possible d'adapter l'utilisation de la plateforme afin qu'elle réponde exactement aux divers besoins de ses utilisateurs.

Une collaboration étroite avec les espaces de coworking est également nécessaire. En effet, les besoins des espaces de travail flexible ne sont pas les mêmes que les utilisateurs « loueurs ». Afin que les fournisseurs d'espaces de travail continuent de proposer leurs offres sur la plateforme, il est indispensable de bien cerner les évolutions qui sont nécessaires pour les espaces de coworking.

A l'heure actuelle, il est difficile de chiffrer le montant de ces mises à jour. Certaines modifications mineures peuvent être effectuées directement par le développeur de la société tandis que certaines évolutions plus lourdes devront être effectuées par des entreprises externes. Par conséquent, il est important de prendre en considération cet élément lors de l'établissement du compte de résultat prévisionnel ainsi que du budget de trésorerie.

La plateforme sera développée par l'entreprise Voilab. Il s'agit d'une entreprise située sur le canton de Vaud à Thierrens. Ils sont spécialisés dans plusieurs domaines liés à l'informatique et principalement au développement. Lorsqu'il faudra effectuer des évolutions que le développeur de la société ne pourra pas effectuer seul, il conviendra de contacter cette entreprise afin d'effectuer le travail nécessaire.

Durant la deuxième année, il est prévu de développer une application mobile « Wiworkeen » afin de faciliter l'utilisation de la plateforme sur smartphone. Avant de démarrer le développement de cette application, il est convenu d'effectuer un sondage auprès des utilisateurs afin de savoir s'ils en auront l'utilité ainsi que pour connaître les caractéristiques clés qui seront nécessaires à implémenter afin que l'application connaisse un franc succès.

3.9 Localisation/administration

En tant qu'entreprise qui promeut le coworking, il est donc logique que les locaux de la société se trouvent dans un espace de travail flexible.

C'est pourquoi, Wiworkeen SA sera domicilié au sein de Voisin 105 à la Praille. Le choix de sélectionner l'entreprise Voisins est stratégique. En effet, Voisins SA possède 4 espaces de coworking répartis dans Genève. Grâce à l'abonnement « Nomade » il est possible de s'installer librement dans l'un de ces 4 espaces de travail, pour quelques heures ou toute la journée. De ce fait, il est agréable pour Wiworkeen SA que ses collaborateurs puissent bouger librement dans Genève et s'installer dans le lieu qui leur est le plus favorable selon la situation de la journée.

La tarification est la suivante :

Figure 7 : Tarifs Voisins SA

ABONNEMENT NOMADE				
	NOMADE MULTI-ESPACES	NOMADE 4 JOURS	NOMADE 8 JOURS	NOMADE ILLIMITÉ
	MULTI-ACCÈS 3 ESPACES VOISINS	ACCÈS 1 ESPACE VOISINS*		
PAR MOIS:	30.-	120.-	220.-	375.-
Utilisation coworking	achat crédit d'accès coworking	4 jours	8 jours	illimité
Location salle de conférence	-	30.-	60.-	120.-
Rabais salle de conférence	30%	50%	50%	50%
Impressions	-	10 pages	40 pages	60 pages
Délai de résiliation	-	1 mois	1 mois	1 mois
Domiciliation (en supplément)	-	90.-	65.-	65.-
PRIX EN CHF / TTC				

SERVICES	
*OPTIONS	
Crédit d'accès coworking multi-espaces	
PASS 1 JOUR	35.-
PACK 20H	115.-
PACK 50H	270.-
PACK 100H	500.-
Valable 12 mois dans les 3 espaces Voisins	

COMPRIS DANS L'ABONNEMENT	
Wifi haut-débit	
Accès 24h/24 et 7j/7	
Café & thé à volonté	
Rabais chez nos partenaires	
Accès à la plateforme membres Voisins	
Accès privilégié aux événements Voisins	

EN OPTION	SUR DEMANDE
Casier	Assistanat et ligne fixe
Impressions	Parking au 105 uniquement
	dès 100.-/mois



Coworking Voisins Rue des Voisins 8 1205 Genève

(Voisins SA, Abonnement nomade ,2020, P. 2)

Wiworkeen SA possédant pour le moment deux employés à plein temps, l'abonnement nomade illimité a été choisi, soit un montant de 750 CHF (375 x 2). A ce prix, il faut rajouter la domiciliation pour un prix de 65 CHF. Ce qui monte la facture totale à 815 CHF par mois.

En comparant ce prix avec celui des bureaux disponibles à la location dans divers bâtiments à louer dont les tarifs oscillent entre 600 CHF et 2'000 CHF par mois, le choix de s'établir au sein de Voisins SA est une bonne alternative qui promeut la flexibilité du lieu de travail ainsi que le partage de connaissances au sein du réseau de Voisins SA.

3.10 Technologie de l'information et de la Communication (TIC)

Il a été compliqué d'obtenir des devis pour la création de la plateforme Wiworkeen. La seule entreprise contactée qui a bien voulu répondre à la demande de devis fut Voilab. Cependant, ils n'ont pas trouvé pertinent d'établir un devis sur la base des informations fournies afin d'éviter que l'estimation provienne « de la boule de cristal » et soit donc entièrement erronée. Toutefois, afin d'obtenir un devis qui tienne la route et qui puisse être utilisé dans un futur proche pour faire des appels d'offre, ils estimaient le temps de travail nécessaire à l'établissement de ce devis à plus ou moins 12 heures de travail facturé à 145 CHF/heure (H.T).¹⁴ Par conséquent, en accord avec le point 3.4.1.5, le prix d'un site web spécifique peut varier entre KCHF 50 et KCHF 100. De ce fait, lors de l'établissement des états financiers prévisionnels, le prix de KCHF 100 a été retenu afin de respecter le choix d'établissement des comptes prévisionnels selon la méthode du « worst case ».

Etant donné la situation, le site internet sera développé par l'entreprise Voilab à l'aide de l'outil WordPress. Cet outil permet de développer des sites web facilement. Ainsi, une fois le produit clé en main, il sera facile pour l'équipe de Wiworkeen SA de continuer son développement ainsi que son suivi. D'autre part, l'avantage de WordPress c'est que le code source du site web reste la propriété de Wiworkeen SA. Ainsi, ceci évite tout problème lié à une mésentente avec Voilab ou des collaborateurs de la société. Ceci permet d'éviter le risque qu'un tiers ne bloque l'utilisation du site web en s'en allant avec le précieux code source nécessaire au bon fonctionnement du site internet.

Un simple tableur Excel sera suffisant pour effectuer les statistiques de fréquentations et de nombre d'espaces de travail réservés, etc.

Concernant la comptabilité, il est prévu d'utiliser le logiciel Bexio. Ce programme est complet et possède quelques outils de reporting. De plus, certains indicateurs sont directement intégrés dans le logiciel afin de faciliter l'analyse et la prise de décision rapide.

La gestion des divers réseaux sociaux (Twitter, Facebook, Instagram, LinkedIn, etc.) se fera par l'intermédiaire du logiciel Hootsuit. Cet outil permet de gérer directement tous ces réseaux sociaux sur une seule et même plateforme. Il permet également de planifier des postes ainsi que des réponses aux divers commentaires figurants sur les publications. De plus, il offre un outil statistique afin de connaître la notoriété de chaque publication ainsi

¹⁴ Voir annexe 20, page 105

que son impact sur le nombre de followers. Ce logiciel est complet et simple d'utilisation pour gérer efficacement toute la partie communauté.

En ce qui concerne la partie communication directe avec les clients, partenaires et fournisseurs, il est prévu d'utiliser le téléphone ainsi que l'e-mail comme moyen de contact. Les communications officielles se feront par courrier à l'aide du logiciel Word.

3.11 Management/outils de conduite/organisation

A son commencement, Wiworkeen SA est constituée de deux collaborateurs. Le premier étant Loan Schneider assurant la direction de la société et l'accomplissement de toutes les tâches administratives, comptabilité et marketing. Le deuxième collaborateur sera le développeur de la société. Il aura pour cahier des charges de permettre le bon fonctionnement de la plateforme ainsi que son évolution, dans le cadre de ses capacités (compétences + temps). Afin de s'assurer de son implication dans la société, il peut être intéressant de lui proposer de participer au capital-actions. En effet, si le développeur a une implication financière à la réussite de l'entreprise, son implication ne pourra être que plus grande. Ainsi, ceci aura comme effet pour Wiworkeen SA d'obtenir un financement supplémentaire et permettra également au développeur d'avoir une responsabilité sur la prise de décision ainsi que sur la stratégie d'entreprise.

La rémunération se veut volontairement basse. S'agissant d'un début d'activité, les charges salariales sont conséquentes par rapport aux revenus du début d'activité. Loan Schneider accepte un salaire de 3'200 CHF brut par mois à 100% pour la première année avec une rémunération supplémentaire en fonction du résultat de la société. Ce salaire équivaut à son salaire actuel à 60% au sein du TCS avec lequel il arrive à subvenir.

Concernant le développeur son salaire sera de 4'500 CHF, la présence d'un développeur au sein de la société est indispensable. De ce fait, son salaire est volontairement plus haut que celui de Loan Schneider afin que le collaborateur garde un attrait pour son poste et ne quitte pas la société. Bien qu'il soit préférable que le développeur détienne des parts dans l'entreprise afin de garantir son implication, ceci n'est pas une obligation. Le salaire peut paraître encore légèrement bas par rapport au marché. Toutefois, Wiworkeen SA étant une jeune entreprise, les possibilités d'évolution sont multiples et le salaire variera en conséquence et selon la bonne marche des affaires.

3.12 Finances

3.12.1 Bilan de fondation et composition du capital-actions

Le bilan de fondation se décompose de la manière suivante :

Tableau 4 : Bilan de fondation

Bilan de fondation en CHF		01.01.2021
<u>Actifs circulants</u>		
Banque		40 000.00
<u>Actifs immobilisés</u>		
Plateforme Wiworkeen		100 000.00
Total des actifs		140 000.00
<u>Fonds propres</u>		
Capital-actions		140 000.00
Total Passif		140 000.00

(Loan Schneider 2020)

Les liquidités s'élèvent à 40'000 CHF tandis que les actifs immobilisés se montent à 100'000 CHF représentant la plateforme Wiworkeen. Le tout est entièrement financé par les fonds propres, ici capital-actions, car les banques sont réticentes à financer des entreprises dont l'actif repose uniquement sur de l'incorporel. Effectivement, il est impossible de fournir des garanties bancaires lorsque le seul bien dont est propriétaire la société est un site web/plateforme.

Le capital-actions est composé d'actions nominatives d'une valeur nominale de 100 CHF. Loan Schneider possède 500 actions soit 50'000 CHF, le reste des actions est détenu par un ou des investisseurs ainsi que par le développeur informatique de la société, s'il désire apporter des fonds dans la société.

L'objectif à court-moyen terme est de racheter les actions des investisseurs.

3.12.2 Prévision des réservations (encaissements)

Afin d'estimer le chiffre d'affaire de la société il a d'abord été nécessaire d'identifier le nombre d'espaces de coworking référencés en Suisse romande sur le site internet de Coworking Switzerland. Ce nombre s'élève à 54, il représentera le nombre maximum d'espaces de coworking en Suisse romande pouvant rejoindre la plateforme Wiworkeen.

Dès lors, il est nécessaire d'identifier le prix moyen d'une réservation d'une journée dans un espace de coworking. De ce fait, un échantillon de 13 espaces de coworking a été sélectionné afin de déterminer le prix moyen.

Tableau 5 : Prix espaces de coworking en CHF

Espace de coworking	Prix	commentaire
Voisins	45	tarif non membre
Nomadspace	72	9.-/heure + 10 CHF d'abonnement mensuel
Seedspace	26	260.-/mois pour un accès de 10 jours
ImpactHub	35	tarif non membre
Calliopee	64	8.-/heure
La muse bouge	37.5	150.-/mois accès 1 fois par semaine
Softspace	40	tarif entrée unique
Thevillagecoworking	50	250.-/mois pour un accès 5 jours par semaine
Gotham	45	tarif entrée unique
Eclau	37.5	150.-/mois accès 1 fois par semaine
Work'n'share	35	Pass de 5 entrée à 175.-
univercité	45	180.-/mois accès 1 fois par semaine
Atelier9	45	tarif entrée unique
Moyenne	44	Prix de référence pour les prévision de vente

(Loan Schneider 2020)

Grâce à cette analyse, le prix moyen d'une réservation pour une journée dans un espace de coworking s'élève à 44.00 CHF.

Ayant connaissance de ces paramètres, il est possible d'effectuer une prévision des réservations futures et de connaître le chiffre d'affaire maximum espéré par mois.

En partant du principe que les espaces de coworking sont ouverts 20 jours par mois, et qu'une semaine est composée de 5 jours et qu'un mois est composé de 4 semaines, que la commission facturée est de 20% du prix de la réservation et que chaque espace de coworking met à disposition en règle générale 5 places de travail par site sur la plateforme Wiworkeen, dès lors, nous obtenons les prévisions mensuelles maximum espérées suivantes :

Tableau 6 : Préviction mensuelle maximale espérée des encaissements

Wiworkeen SA
Parts de marchés

Nombre de places de travail mises à disposition par espace de coworking :	5 places de travail	En moyenne, les espaces de coworking mettent 5 places à disposition sur les sites concurrents
Prix moyen d'une place de travail à la journée :	44.00	Moyenne calculée, onglet "prix espaces de coworking"
Commission :	20%	commission facturée par Workspace2go
Nombre de jour dans un mois de travail :	20 jours	5 jours par semaine x 4 semaines par mois

Part de marché maximum en Suisse romande selon les caractéristiques ci-dessus

Canton	Nbre espace coworking	Total places disponibles	Nbre de réservations maximum mensuellement	Encaissement Brut	Encaissement net (à reverser)	Commission
Genève	14	70	1 400	61 600	49 280	12 320
Vaud	21	105	2 100	92 400	73 920	18 480
Valais	10	50	1 000	44 000	35 200	8 800
Fribourg	5	25	500	22 000	17 600	4 400
Nechâtel	4	20	400	17 600	14 080	3 520
Total	54	270	5 400	237 600	190 080	47 520

(Loan Schneider 2020)

En partant de ces résultats, il est possible de fixer des objectifs de vente à atteindre afin de simuler les encaissements probables et d'effectuer un budget de trésorerie ainsi qu'un compte de résultat prévisionnel.

Tableau 7 : Préviction des encaissements durant la première année

Nombre de réservations mensuelles selon la prévision en page "parts de marchés"		2021												
Préviction des réservation	5400	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre	
		5%	7%	12%	18%	22%	25%	25%	26%	30%	35%	35%	35%	
		Lancement de l'activité, démarchage d'espace de coworking	démarchage d'espaces de coworking	le démarchage d'espace de coworking commence à porter ses fruits	démarchage des clients potentiels	campagne publicitaire forte	Maintient d'une certaine présence marketing	Stabilité due aux vacances	Stabilité due aux vacances + reprise à la fin du mois	Reprise de l'activité économique + démarchage auprès d'entreprise	L'activité prend de l'ampleur, les retours sur investissement se font ressentir	La notoriété de l'entreprise se fait de plus en plus grande	Wiworkeen fait partie des plateformes spécialisées dans la réservation d'espace de coworking	
Prix moyen d'une réservation journalière		2021												Total
Prévisions en montants		Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre	
Encaissement brut	44.00 CHF	11 880.00	16 632.00	28 512.00	42 768.00	52 272.00	59 400.00	59 400.00	61 776.00	71 280.00	83 160.00	83 160.00	83 160.00	653 400.00
Encaissement net (à reverser)	35.20 CHF	9 504.00	13 305.60	22 809.60	34 214.40	41 817.60	47 520.00	47 520.00	49 420.80	57 024.00	66 528.00	66 528.00	66 528.00	522 720.00
Commission encaissée	8.80 CHF	2 376.00	3 326.40	5 702.40	8 553.60	10 454.40	11 880.00	11 880.00	12 355.20	14 256.00	16 632.00	16 632.00	16 632.00	130 680.00

(Loan Schneider 2020)

(Le tableau est disponible en plus grand, pour une meilleure lisibilité à l'annexe 15, p. 85)

3.12.3 Compte de Perte & profits sur 3 ans

La première année d'exploitation est déficitaire de 42'275 CHF. Ce résultat est principalement dû à cause des encaissements très faibles et des charges fixes élevées. Le taux de pénétration du marché lors de la première année est fixé à 35% du marché Suisse romand en fin d'année 2021.

Dès la deuxième année, le résultat s'améliore avec un résultat d'exercice de plus de 35'000 CHF. Le chiffre d'affaire s'est grandement amélioré et le taux de pénétration du marché Suisse romand a été placé à 50% en fin d'année 2022, tout en conservant les mêmes caractéristiques techniques que pour la première année (20 jours par semaines, prix d'une place de travail : 44.00 CHF la journée et commission de 20%). De plus, les salaires des deux employés ont été augmentés afin de respecter la politique d'entreprise en matière d'organisation RH expliqué au point 3.11. Par ailleurs, afin de garantir cette croissance et d'augmenter le confort des utilisateurs de Wiworkeen, il est prévu de développer, dès la deuxième année, une application smartphone « Wiworkeen ».

Selon les prévisions la troisième année est tout autant positive avec un résultat d'exercice de plus de 99'000 CHF avec un taux de pénétration du marché à 80% en fin d'année 2023. De plus, les dépenses marketing ont été augmentées afin de corréliser avec le résultat. L'entreprise est florissante, il a été noté au budget d'engager un nouvel employé à 100% avec un salaire annuel brut de 60'000 CHF.

Tableau 8 : compte de résultat sur 3 ans

	31.12.2021	31.12.2022	31.12.2023
Commission (Chiffre d'affaire)	130 680.00	252 331.20	406 296.00
Produit net des prestations de services	130 680.00	252 331.20	406 296.00
Remboursement aux clients (3%)	3 920.40	7 569.94	12 188.88
Résultat brut d'exploitation	126 759.60	244 761.26	394 107.12
Salaire CEO (Loan)	38 400.00	60 000.00	60 000.00
Salaire développeur	54 000.00	60 000.00	60 000.00
Salaire nouvel employé	6 542.61	-	60 000.00
Charges sociales employeurs AVS/AI/APG/AC/AA	5 751.90	8 496.90	12 745.35
Charges sociales employeurs LPP	-	7 470.00	11 205.00
Résultat brut d'exploitation après charges du personnel	22 065.09	108 794.36	190 156.77
Charges locaux (espace de coworking)	9 780.00	9 780.00	9 780.00
Dépenses informatiques	3 600.00	3 600.00	6 000.00
Assurance chose	280.00	280.00	280.00
Assurance RC	340.00	340.00	340.00
Marketing	13 750.00	15 500.00	24 000.00
Hébergement informatique	180.00	180.00	180.00
Logiciel informatique (abonnement)	1 285.20	1 285.20	1 285.20
Inscription au RC	650.00	-	-
Elément notarial relatif à l'acte constitutif	975.00	-	-
Emolument notarial proportionnel au capital	840.00	-	-
Autres charges d'exploitation	12 000.00	12 000.00	12 000.00
EBITDA	- 21 615.11	65 829.16	136 291.57
Amortissements plateforme Wiworkeen	20 000.00	20 000.00	20 000.00
Amortissements Laptops	600.00	600.00	600.00
Amortissements application Wiworkeen	-	10 000.00	10 000.00
EBIT	- 42 215.11	35 229.16	105 691.57
Charges financières	90.00	90.00	90.00
EBT	- 42 305.11	35 139.16	105 601.57
Impôts	-	-	6 231.55
Résultat de l'exercice	- 42 305.11	35 139.16	99 370.02

(Loan Schneider 2020)

3.12.4 Evolution de la trésorerie durant la première année

La première année est pauvre en encaissements, c'est pourquoi il est important de surveiller le niveau de trésorerie afin qu'il ne soit pas inférieur à 0.00 CHF.

Durant la première année, la trésorerie évolue de la manière suivante :

Tableau 9 : Variation de trésorerie

	2021												Total annuel
	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre	
Solde en début de période	140 000.00	25 047.62	17 132.13	11 321.36	4 378.08	4 126.74	3 008.24	3 189.74	934.02	4 120.24	9 611.18	13 902.12	
Variation de liquidité	- 114 952.38	- 7 915.49	- 5 810.77	- 6 943.28	- 251.33	- 1 118.50	181.50	- 2 255.73	3 186.22	5 490.94	4 290.94	1 392.77	- 124 705.11
Solde en fin de période	25 047.62	17 132.13	11 321.36	4 378.08	4 126.74	3 008.24	3 189.74	934.02	4 120.24	9 611.18	13 902.12	15 294.89	

(Loan Schneider 2020)

Le détail du tableau de trésorerie est disponible à l'annexe 11 à la page 79.

3.12.5 Bilan sur 3 ans

Tableau 10 : Bilan sur 3 années

Bilan en CHF	31.12.2021	31.12.2022	31.12.2023
<u>Actifs circulants</u>			
Banque	15 294.89	31 034.05	161 004.07
<u>Actifs immobilisés</u>			
Laptop	3 000.00	3 000.00	3 000.00
Fond d'amortissements cumulés Laptop	-600.00	-1 200.00	-1 800.00
Plateforme Wiworkeen	100 000.00	100 000.00	100 000.00
Fond d'amortissements cumulés plateforme Wiworkeen	-20 000.00	-40 000.00	-60 000.00
Application Smartphone Wiworkeen		50 000.00	50 000.00
Fond d'amortissements cumulés Application Smartphone Wiworkeen		-10 000.00	-20 000.00
Total des actifs	97 694.89	132 834.05	232 204.07
<u>Fonds propres</u>			
Capital action	140 000.00	140 000.00	140 000.00
Perte reportée	-	-42 305.11	-7 165.95
Résultat de l'exercice	- 42 305.11	35 139.16	94 759.82
Réserve légale issue du bénéfice (1ère attribution)		-	4 610.20
Total Passif	97 694.89	132 834.05	232 204.07

(Loan Schneider 2020)

La trésorerie reste plus ou moins stable, toutefois, la somme de 50'000 CHF est dépensée durant la deuxième année afin de développer l'application mobile Wiworkeen. Dès la troisième année, la perte reportée est totalement compensée par le résultat. Il est dès lors envisageable de distribuer un dividende aux différents actionnaires de la société.

Les liquidités ont également grandement augmenté, il convient d'en trouver une utilisation utile afin d'obtenir un meilleur rendement des liquidités considérées comme « dormantes ».

3.13 Analyse des risques

3.13.1 Objectifs opérationnels

Pour rappel, la stratégie de l'entreprise se décompose en 4 points :

- Proposer une plateforme regroupant tous les espaces de coworking disponibles en Suisse
- Permettre la location sans engagement des espaces de coworking présents sur la plateforme
- Rendre la plateforme présente sur tout le marché Suisse romand avant d'entreprendre une expansion sur le marché Suisse alémanique et Suisse italienne
- Garantir la pérennité de l'entreprise

Cette stratégie s'accompagne de 3 objectifs opérationnels

- Convaincre 19 espaces de coworking de Suisse romande de rejoindre la plateforme Wiworkeen d'ici le 31.12.2021. (Ce qui représente 35% des espaces de coworking Suisse romand)
- Atteindre un chiffre d'affaire (commissions encaissées) d'au moins 130'680 CHF au 31.12.2020
- Suivre les prévisions budgétaires en atteignant une liquidité d'au moins 15'324 CHF au 31.12.2020

Afin de permettre la réussite de ces objectifs, il convient d'identifier les différents risques qui peuvent en découler.

Une fois ces risques identifiés, il faut distinguer la fréquence ainsi que la gravité de chacun de ces risques afin de déterminer la criticité de chacun d'entre eux. Dès lors, il sera possible de les placer sur une matrice des risques afin d'avoir un aperçu plus visuel de la situation et d'établir une liste d'activités de contrôle ainsi qu'un tableau de bord comprenant certains indicateurs qui permettront le suivi de ces objectifs opérationnels.

3.13.2 Risques identifiés

Selon les objectifs, les risques suivants ont été observés :

Tableau 11 : Objectifs opérationnels et ses risques

Objectifs	N°	Risques	Fréquence	Gravité	Criticité
Convaincre 19 espaces de coworking Suisse romand (=35%) de rejoindre la plateforme Wiworkeen d'ici le 31.12.2021	1	Offre de la concurrence plus garnie, plus alléchante	3	4	12
	2	Le nombre d'espace de coworking est en diminution à cause de l'impact économique causé par le Covid-19 (faillite de certains)	2	4	8
	3	Les espaces de travail flexibles se contentent de leur plateforme/site internet	2	3	6
Atteindre un chiffre d'affaire (commissions encaissées) d'au moins 130'680 CHF au 31.12.2021	1	Offre de la concurrence plus garnie, plus alléchante	3	4	12
	4	Baisse du nombre de réservations	4	4	16
	5	Notoriété de l'entreprise en baisse	3	4	12
	6	Prix facturé par les espaces de coworking plus bas que les prévisions	2	4	8
Suivre les prévisions en atteignant une liquidité d'au moins 15'324 CHF au 31.12.2021	4	Baisse du nombre de réservations	4	4	16
	6	Prix facturé par les espaces de coworking plus bas que les prévisions	2	4	8
	7	Augmentation de certaines charges disproportionnées (liées à des décaissements)	1	4	4

(Loan Schneider 2020)

Pour le premier objectif, le fait que la concurrence puisse offrir un meilleur produit, de meilleures conditions est un risque avéré et pouvant impacter grandement l'atteinte de l'objectif. Les impacts liés au Covid-19 sur le nombre d'espaces de coworking existants en Suisse romande est un risque à prendre en considération, toutefois, ce risque est valable à court terme, car à moyen terme, les espaces de travail flexibles qui auront fermés à cause du manque d'entrée de liquidité durant la crise sanitaire seront très vite remplacés par de nouveaux espaces de coworking ailleurs en Suisse romande. De plus, il faut prendre en considération qu'il existe un risque que certains espaces de travail collaboratifs puissent ne pas être intéressés à rejoindre une plateforme comme Wiworkeen et préfèrent continuer leur activité seuls de leur côté.

Pour le deuxième objectif, le risque que la concurrence soit plus intéressante reste valable, toutefois, la baisse du nombre de réservations impactera tout autant, si ce n'est plus, l'atteinte de l'objectif, c'est pourquoi ce risque a été évalué avec la criticité maximum. De plus, la notoriété de l'entreprise a également un rôle important à jouer pour atteindre le but visé. En effet, si la notoriété de l'entreprise est basse, la société aura du mal à se faire connaître et par conséquent, augmenter son chiffre d'affaires. Une mauvaise

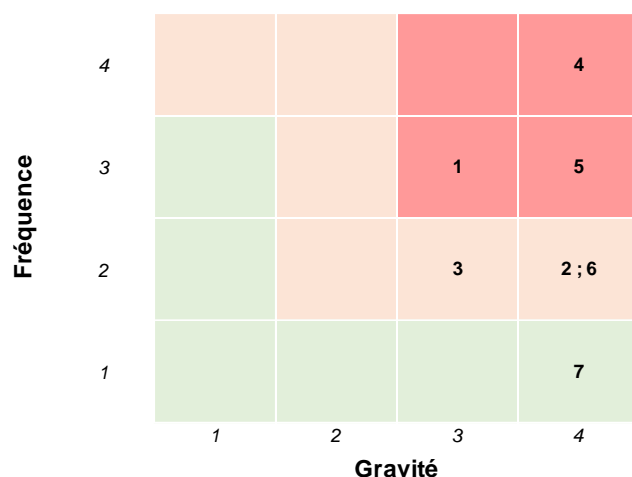
réputation aura également le même impact, si ce n'est pire. Un autre élément à prendre en considération est également le prix facturé par les espaces de coworking. Assurément, si le prix moyen est en dessous des estimations, mais que le nombre de réservations reste constant, alors le chiffre d'affaires ne peut que se retrouver inférieur aux prévisions.

Pour le troisième et dernier objectif, la baisse du nombre de réservations et donc des encaissements aura le même impact négatif pour l'atteinte de l'objectif. C'est pourquoi ce risque est à prendre en considération. Par ailleurs, le prix facturé par les espaces de coworking impacte également directement les liquidités et donc affecte l'atteinte de l'objectif. Le dernier risque identifié serait qu'une charge relative à un décaissement augmente de manière disproportionnée par rapport aux encaissements. Cependant, ce risque a été évalué comme faible.

3.13.3 Matrice des risques

Ces risques peuvent être disposés sur une matrice des risques afin d'obtenir un résultat plus visuel.

Figure 8 : Matrice des risques



N° Liste des risques

- 1 Offre de la concurrence plus garnie, plus alléchante
- 2 Le nombre d'espace de coworking est en diminution à cause de l'impact économique causé par le Covid-19 (faillite de certains)
- 3 Les espaces de travail flexibles se contentent de leur plateforme/site internet
- 4 Baisse du nombre de réservations
- 5 Notoriété de l'entreprise en baisse
- 6 Prix facturé par les espaces de coworking plus bas que les prévisions
- 7 Augmentation de certaines charges disproportionnées (liées à des décaissements)

(Loan Schneider 2020)

3.13.4 Activité de contrôle

Afin de palier ou de prévenir certains de ces risques, il convient de mettre en place un certain nombre d'activités de contrôle.

La mise en place d'une veille de la concurrence permet d'être au courant des tarifs ainsi que des avantages proposés par celle-ci. Ainsi, il sera plus facile d'ajuster son offre afin de garantir des prestations toutes aussi intéressantes. Cette activité peut être effectuée ponctuellement durant toute l'année mais au moins une fois par mois.

Le relevé du nombre de réservations ainsi que leur durée (heure, demi-journée, journée) permet d'évaluer une tendance et ainsi d'adapter son offre ou sa campagne marketing en fonction, afin de proposer l'offre optimale selon la situation. Ce relevé statistique peut s'effectuer facilement à travers la plateforme Wiworkeen.

Afin d'agir sur la notoriété de l'entreprise, il convient de lire les feedbacks des utilisateurs directement sur la plateforme Wiworkeen ou alors sur les différents forums/sites web afin de comprendre, d'analyser et d'agir en conséquence dans le but de conserver ou d'augmenter sa notoriété en fonction de la situation. L'utilisation d'un client mystère peut également être un test efficace afin de se rendre compte du fonctionnement de la plateforme ainsi que pour expérimenter la manière dont sont accueillis les divers utilisateurs Wiworkeen dans les espaces de coworking.

Observer l'offre disponible sur Wiworkeen ainsi que le prix facturé permet de se rendre compte du tarif moyen disponible sur la plateforme. Ainsi, les prévisions peuvent être ajustées en conséquence et certaines décisions stratégiques peuvent être prises par la direction afin de garantir le suivi des prévisions et l'atteinte des objectifs.

Bien qu'évident, la tenue complète d'une comptabilité au travers d'un logiciel dédié à cet effet permet de s'assurer de la situation financière de la société au jour le jour et d'agir en conséquence selon les événements.

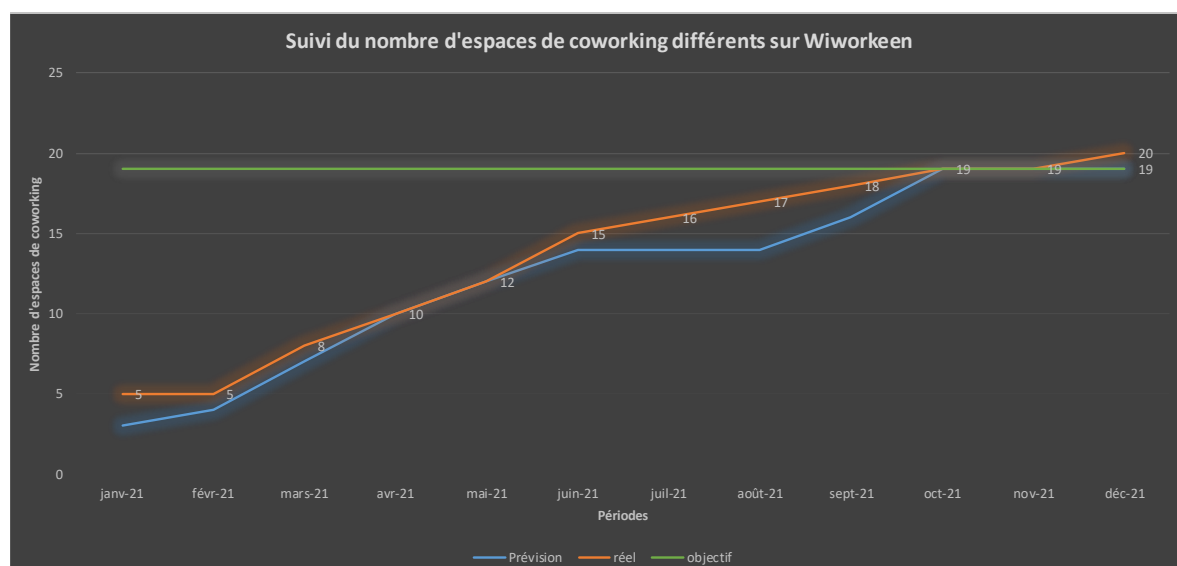
3.13.5 Indicateurs

Afin d'atteindre les objectifs opérationnels fixés, il convient de mettre en place un certain nombre d'indicateurs afin de permettre la prise de décisions rapides et d'avoir accès à une situation globale et succincte de la société ainsi que de mesurer l'avancement des objectifs fixés.

Pour le première objectif opérationnel, un indicateur sur le suivi du nombre d'espaces de coworking ayant rejoint Wiworkeen, a été créé. Cet indicateur indique une tendance. Toutefois, pour connaître la localisation des espaces de coworking ayant rejoint la plateforme ou pour connaître les régions qui ont été plus favorables ou défavorables à rejoindre Wiworkeen, il est nécessaire de consulter la base de données. L'indicateur se décompose de la manière suivante :

Tableau 12 : Indicateur N°1

	Fiche indicateur
Nom de l'indicateur	Suivi du nombre d'espaces de coworking différents sur Wiworkeen
Objectif opérationnel	Convaincre 19 espaces de coworking Suisse romand (=35%) de rejoindre la plateforme Wiworkeen d'ici le 31.12.2021
Unité de mesure	en quantité (une adresse = 1)
Valeur cible	19
Périodicité	Mensuelle
Calculs / Formules	addition mensuelle du nombre d'espace de coworking différents sur la plateforme
Information complémentaire	-
Source de données	Base de données "espace de coworking" de la plateforme Wiworkeen
Forme et représentation	Courbe
Auteur de l'indicateur	Développeur informatique
Destinataire de l'indicateur	Direction

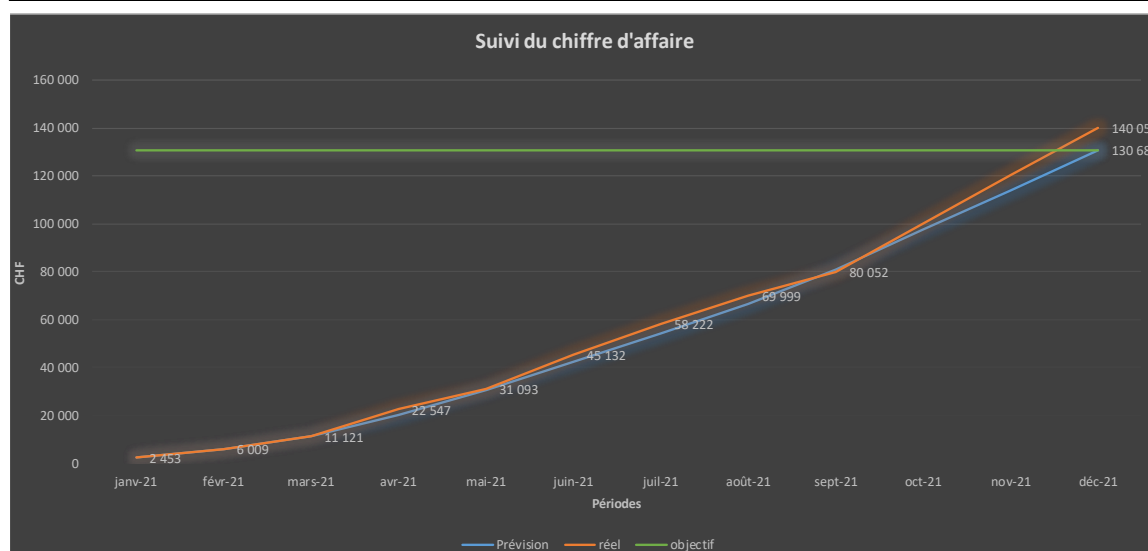


(Loan Schneider 2020)

Pour le deuxième objectif opérationnel, un indicateur sur le suivi du chiffre d'affaires mensuel cumulé a été conçu. Cet indicateur permet de suivre l'évolution du chiffre d'affaires au cours de l'année. Toutefois, il s'agit d'une vue d'ensemble qui permet de connaître la direction qu'est en train de prendre l'entreprise. L'indicateur n'explique pas la raison d'une forte hausse ou baisse du revenu. Les variations peuvent être liées à des tarifs plus élevés, des durées de réservation en hausse ou en baisse, etc. Pour analyser de manière précise les variations, il convient de consulter le compte de résultat de manière plus approfondie. L'indicateur se présente de la manière suivante :

Tableau 13 : Indicateur N°2

	Fiche indicateur
Nom de l'indicateur	Suivi du chiffre d'affaire cumulé
Objectif opérationnel	Atteindre un chiffre d'affaire (commissions encaissées) d'au moins 130'680 CHF au 31.12.2021
Unité de mesure	CHF
Valeur cible	130'680
Périodicité	Mensuelle
Calculs / Formules	Nombre de réservation * prix * tarif commission
Information complémentaire	-
Source de données	Compte de résultat
Forme et représentation	Courbe
Auteur de l'indicateur	Comptable
Detinataire de l'indicateur	Direction

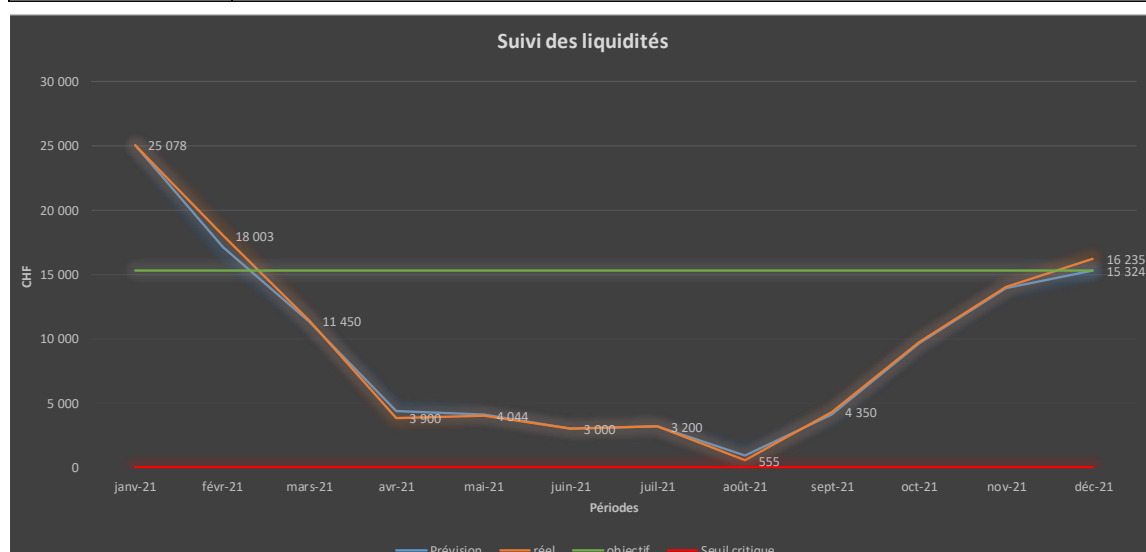


(Loan Schneider 2020)

Le dernier indicateur concerne le suivi de la trésorerie. En effet, sans argent la société ne peut continuer son activité. C'est pourquoi, il est primordial de connaître l'état de ses liquidités afin de pouvoir anticiper les futures actions marketing, les futurs achats stratégiques, le paiement des salaires, etc. L'indicateur permet de connaître la situation globale des liquidités. Pour plus de détail, il convient d'étudier le bilan ainsi que le budget de trésorerie. L'indicateur se présente de la manière suivante :

Tableau 14 : Indicateur N°3

	Fiche indicateur
Nom de l'indicateur	Suivi des liquidités
Objectif opérationnel	Suivre les prévisions en atteignant une liquidité d'au moins 15'324 CHF au 31.12.2021
Unité de mesure	CHF
Valeur cible	15'324
Périodicité	Mensuelle
Calculs / Formules	Solde du compte de liquidité - Décaissements + Encaissements
Information complémentaire	seuil critique à 0.00 CHF
Source de données	Bilan + relevé bancaire
Forme et représentation	Courbe
Auteur de l'indicateur	Comptable
Detinataire de l'indicateur	Direction



(Loan Schneider 2020)

4. Sondage

Un sondage a été effectué afin de déterminer, dans un premier temps, les impacts de la crise sanitaire engendrés par le Covid-19 sur les habitudes de travail des sondés, plus particulièrement vis-à-vis du télétravail. Dans un second temps, le questionnaire traite du sujet des espaces de coworking, est-ce que le sondé est déjà allé dans un espace de coworking, quelles sont les caractéristiques les plus intéressantes des espaces de travail flexibles, est-ce que le coworking est une alternative intéressante au travail traditionnel et si non, pour quelle raison ? La troisième et dernière partie du sondage s'intéresse aux connaissances du sondé vis-à-vis des concurrents de Wiworkeen, ainsi que le montant que consentirait le répondant à payer pour une heure de travail dans un espace de coworking.

Toutes les informations récoltées vont pouvoir être utilisées pour concevoir au mieux le produit « Wiworkeen » et comprendre la tendance qui est en train de se dégager vis-à-vis de l'évolution du « monde du travail ».

4.1 Méthodologie

4.1.1 La cible

Etant donné que tout individu a été confronté aux impacts liés au Coronavirus et que tout individu peut être susceptible de se rendre dans un espace de coworking à titre professionnel, d'étude ou privé, la cible est représentée par la population Suisse et ses zones frontalières.

4.1.2 L'échantillon

Afin de respecter au mieux les mesures sanitaires recommandées par le Conseil fédéral Suisse, ainsi que pour des raisons de praticité et de temps, la méthode de l'échantillon de convenance a été sélectionnée. C'est-à-dire que toute personne ayant été mise en contact avec le lien redirigeant vers le sondage peut être susceptible d'y répondre. L'enquête a recueilli 80 réponses ($n = 80$).

4.1.3 La méthode

Afin de recueillir les réponses des sondés, l'outil Google forms a été utilisé. Les données sont collectées à travers un fichier Excel pour être ensuite retraitées et analysées. Le lien du sondage a été publié sur divers réseaux sociaux tels que Facebook, LinkedIn et Whatsapp. Une mention remerciait également tous les participants qui transféraient le lien du sondage à leurs contacts.

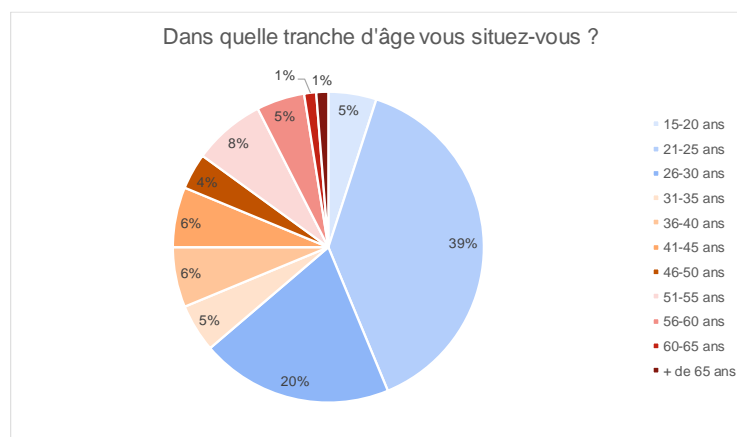
4.2 Analyse des résultats

Les résultats sont analysés selon la méthode dite « descriptive ». Il s'agit de représentations de graphiques en nombre ou pourcentage ainsi que de calculs de médianes et moyennes. Ce type d'analyse permet de dégager des tendances quant aux réponses obtenues.

4.2.1 Profil des sondés : âge, canton de résidence et fonction

Comme le démontre le graphique ci-dessous, 59% des sondés ont entre 21 et 30 ans, 34% entre 31 et 60 ans, 2% ont plus de 60 ans et 5% ont entre 15 et 20 ans.

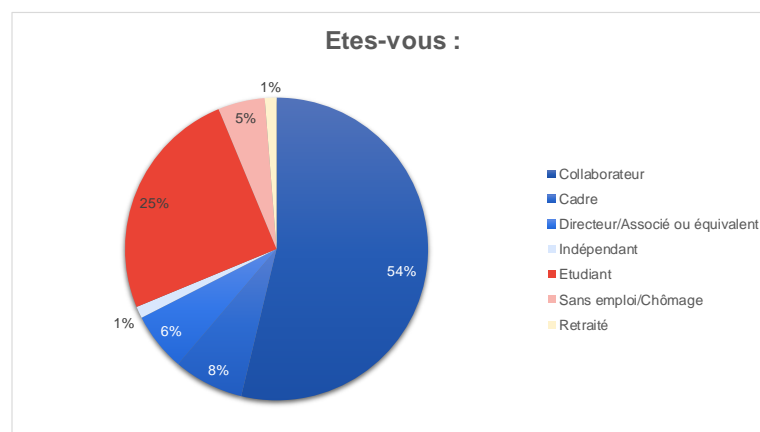
Figure 9 : âge des sondés



(Loan Schneider 2020)

Il est intéressant de se pencher sur la fonction occupée par les sondés. Dans le graphique présent ci-dessous, il est facilement constatable que plus de 69% des sondés exercent une activité professionnelle (partie bleue du graphique) et que 54% des répondants occupent le statut de collaborateurs.

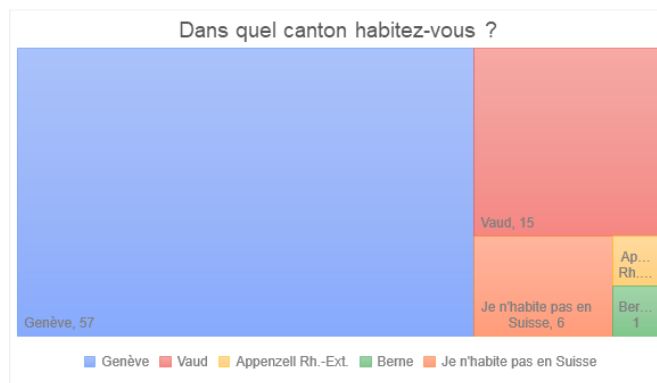
Figure 10 : fonction des sondés



(Loan Schneider 2020)

Concernant le canton de résidence des sondés, Genève ressort en nette majorité suivie du canton de Vaud. Pour les personnes ayant répondu qu'elle n'habitaient pas en Suisse, il a été défini que ces personnes habitaient en France voisine.

Figure 11 : Canton d'habitation



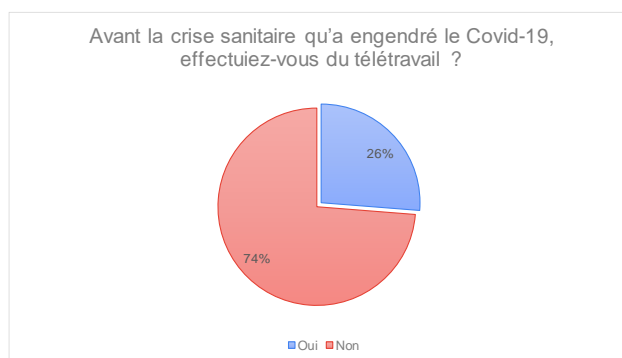
(Loan Schneider 2020)

4.2.2 Télétravail et impact Covid-19

Cette partie du sondage s'intéresse à la pratique du télétravail avant l'apparition du Covid-19, pendant la crise sanitaire (principalement durant la période de confinement), ainsi qu'après la période de confinement.

Avant l'apparition du Covid-19, seulement 26% des sondés effectuaient du télétravail. De plus, parmi les personnes pratiquant déjà le télétravail, la moitié occupe la fonction de collaborateur et l'autre moitié la fonction de cadre ou supérieure. Sachant que parmi les sondés, seulement 11 personnes occupent ce titre, cela signifie que 70% des sondés occupant la fonction de cadres ou plus effectuaient du télétravail avant la crise sanitaire provoquée par le Covid-19. Par conséquent, l'accès au télétravail avant l'apparition du coronavirus était principalement destiné aux personnes occupant la fonction de cadre ou une fonction supérieure.

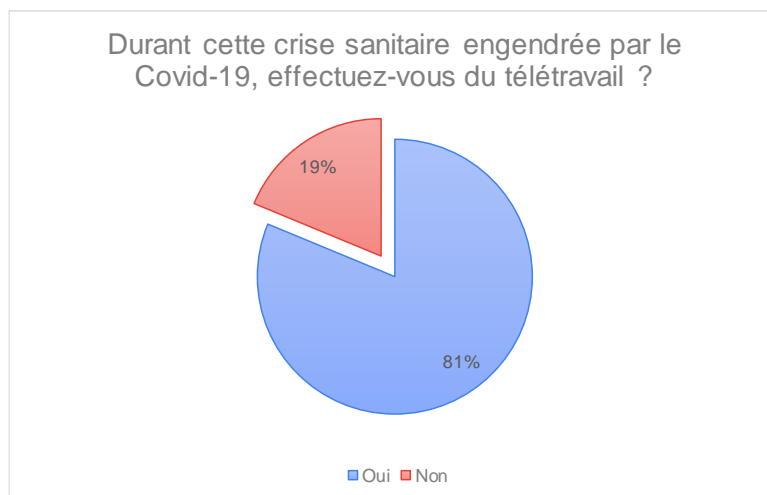
Figure 12 : télétravail avant l'apparition du covid-19



(Loan Schneider 2020)

Cependant, cette tendance s'est drastiquement retournée une fois le confinement déclaré par le Conseil fédéral. Comme le montre le graphique ci-dessous, 81% des sondés ont pratiqué le télétravail durant la crise sanitaire. Il est intéressant de constater que 87% des personnes ayant répondu « non » à cette question, ne peuvent pas effectuer de télétravail à cause de leur domaine d'activité (médecine, assistance médicale, restauration, etc.)

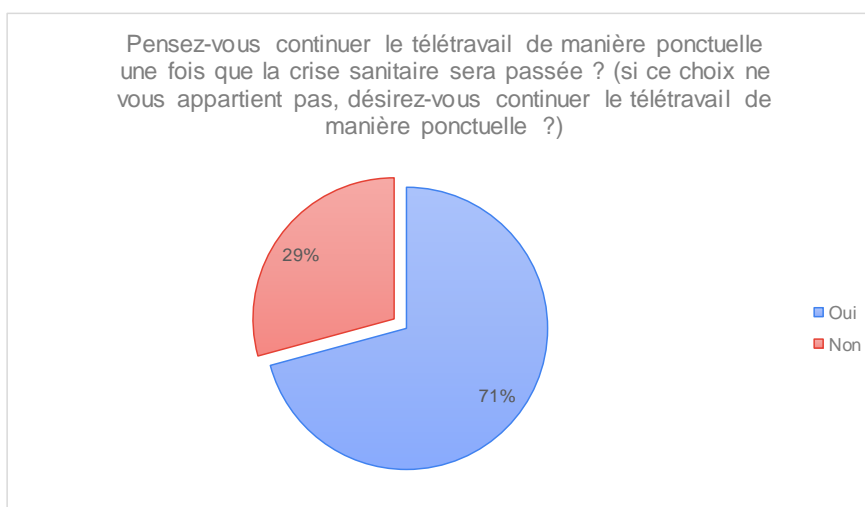
Figure 13 : télétravail durant la crise sanitaire provoquée par le covid-19



(Loan Schneider 2020)

Toutefois, qu'en est-il du télétravail une fois les mesures de confinement assouplies par le Conseil fédéral ? Est-ce que les sondés, qui ont eu l'occasion d'effectuer du télétravail durant le confinement, désirent continuer cette pratique ? Le graphique ci-dessous démontre que la réponse est majoritairement « oui ».

Figure 14 : désire de continuer le télétravail



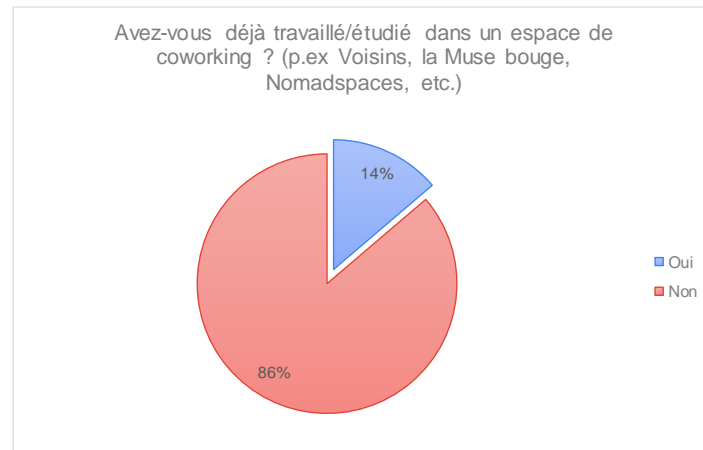
(Loan Schneider 2020)

4.2.3 Le Coworking

Dans cette partie du sondage, la première question permet de savoir si le sondé est déjà familiarisé avec l'utilisation des espaces de coworking.

Le graphique ci-dessous démontre que 86% des sondés ne se sont jamais rendus dans un espace de travail flexible.

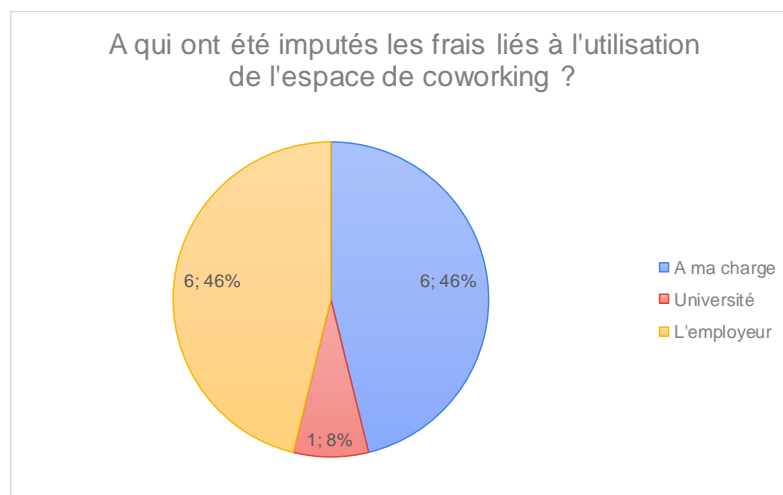
Figure 15 : Êtes-vous déjà allé dans un espace de coworking ?



(Loan Schneider 2020)

Parmi le peu de personnes ayant déjà utilisé un espace de coworking, la prise en charge des coûts liés à l'utilisation de ces lieux est composée de la manière suivante :

Figure 16 : prise en charge des coûts pour l'utilisation d'un espace de coworking

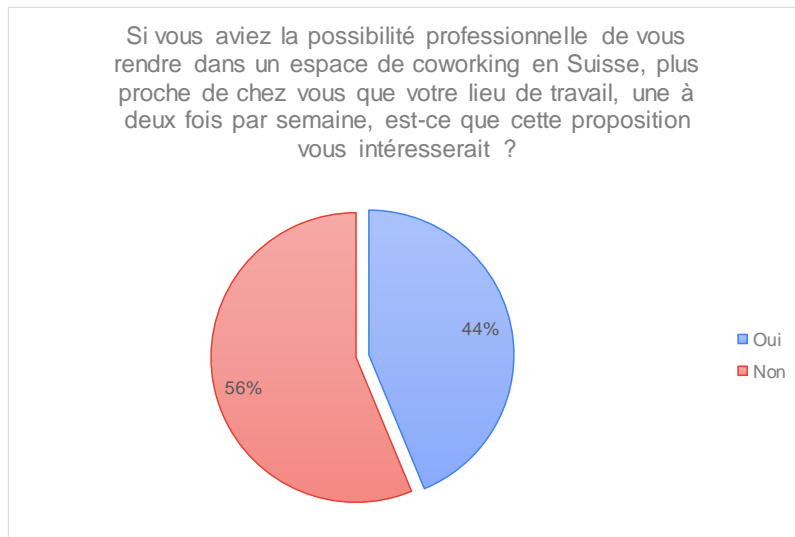


(Loan Schneider 2020)

Il y a autant de personnes qui prennent à leur charge ces coûts, que de personnes dont les coûts sont à la charge de l'employeur.

La question suivante a été posée aux sondés « Si vous aviez la possibilité professionnelle de vous rendre dans un espace de coworking en Suisse, plus proche de chez vous que votre lieu de travail, une à deux fois par semaine, est-ce que cette proposition vous intéresserait ? » le répartition des réponses se présente de la manière suivante :

Figure 17 : Possibilité de se rendre dans un espace de coworking

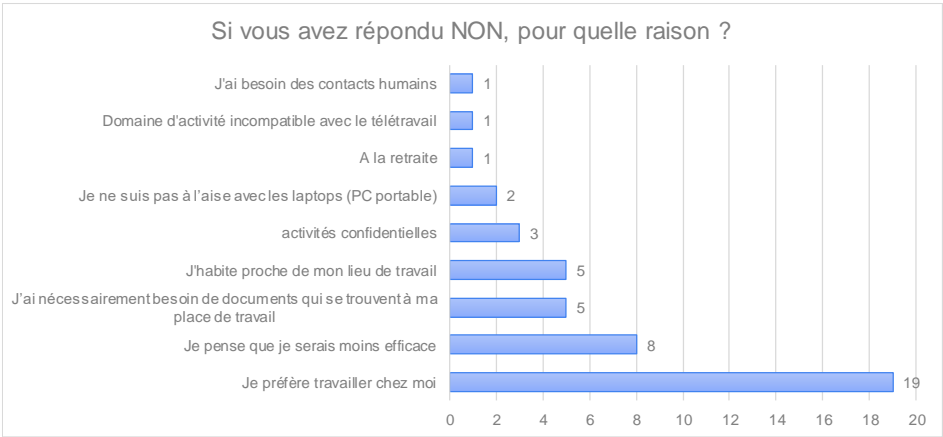


(Loan Schneider 2020)

Une majorité de personnes ont répondu « non » à la question. Toutefois, cette majorité n'est pas écrasante car 44% ont tout de même répondu « oui ». Cependant, la question suivante s'intéresse aux raisons de ces réponses négatives. Et il a été constaté que 24% des sondés préféreraient travailler depuis chez eux plutôt que de se rendre sur leur espace de travail habituel ou dans un espace de coworking. Toutefois, 8 personnes, soit 10% pensent qu'elles seraient moins efficaces. Pour le reste des sondés, on constate qu'ils habitent proche de leur lieu de travail ou qu'ils ont nécessairement besoin de certains documents dont ils ne peuvent avoir accès à distance.

Hormis, la prépondérance de la réponse "Je préfère travailler chez moi", il s'agit principalement d'appréhensions qui peuvent être surmontées. En effet, il existe plusieurs outils pour garantir la sécurité des informations afin de pouvoir travailler dans un environnement sécurisé. Concernant l'accès à certains documents qui ne peuvent être accessibles qu'au poste de travail habituel, cet inconvénient peut être facilement corrigé avec toutes les méthodes de numérisation qui existe aujourd'hui. Cependant, ceci nécessite une adaptation des processus et procédures de l'entreprise.

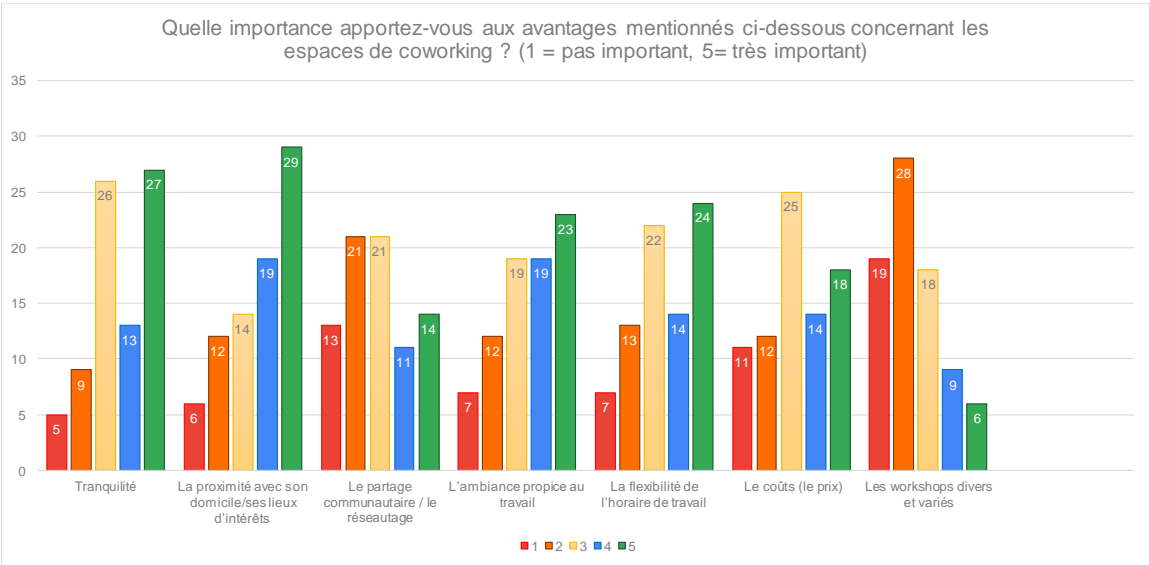
Figure 18 : Analyse des réponses négatives à la question « Possibilité de se rendre dans un espace de coworking »



(Loan Schneider 2020)

La suite du sondage s'intéresse à une liste non exhaustive de caractéristiques des espaces de coworking et à l'évaluation de l'importance qui est faite de la part des sondés pour chacune de ces caractéristiques. Les répondants devaient évaluer chaque caractéristique de 1 à 5 (1 signifiant pas important et 5 très important).

Figure 19 : importance des caractéristiques des espaces de coworking



	Tranquillité	La proximité avec son domicile/ses lieux d'intérêts	Le partage communautaire / le réseautage	L'ambiance propice au travail	La flexibilité de l'horaire de travail	Le coûts (le prix)	Les workshops divers et variés
Moyenne	3.60	3.66	2.90	3.49	3.44	3.20	2.44
Médiane	3.50	4.00	3.00	4.00	3.00	3.00	2.00

(Loan Schneider 2020)

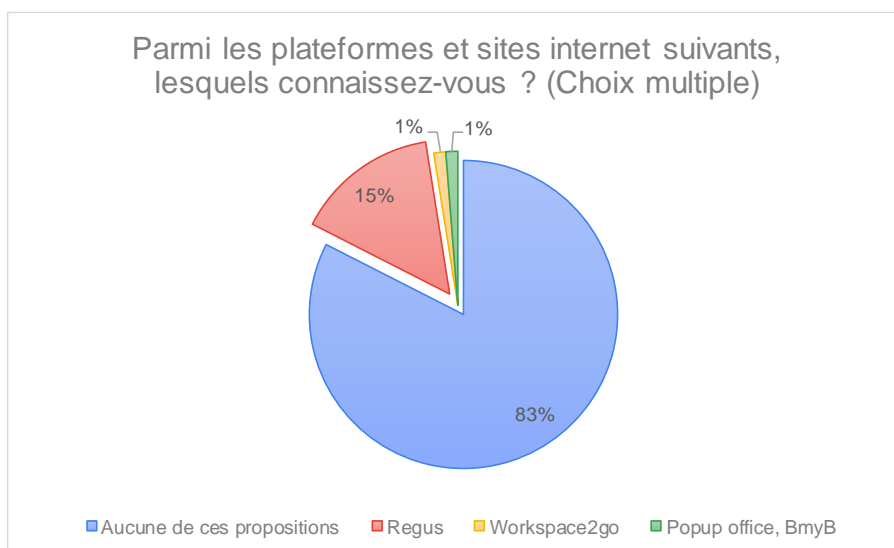
Les caractéristiques les plus importantes aux yeux des sondés sont la proximité avec le domicile/lieux d'intérêts, l'ambiance propice au travail ainsi que la tranquillité.

4.2.4 Question en relation avec Wiworkeen

Cette partie s'intéresse à la connaissance du sondé des concurrents de Wiworkeen, au consentement à payer pour une heure dans un espace de coworking ainsi que de l'attrait à la création d'une plateforme regroupant tous les espaces de coworking (Wiworkeen).

Concernant la concurrence, il est facilement constatable que les répondants n'ont pas connaissance des plateformes de coworking existantes. Une petite exception est faite pour Regus qui est connue par 15% des sondés.

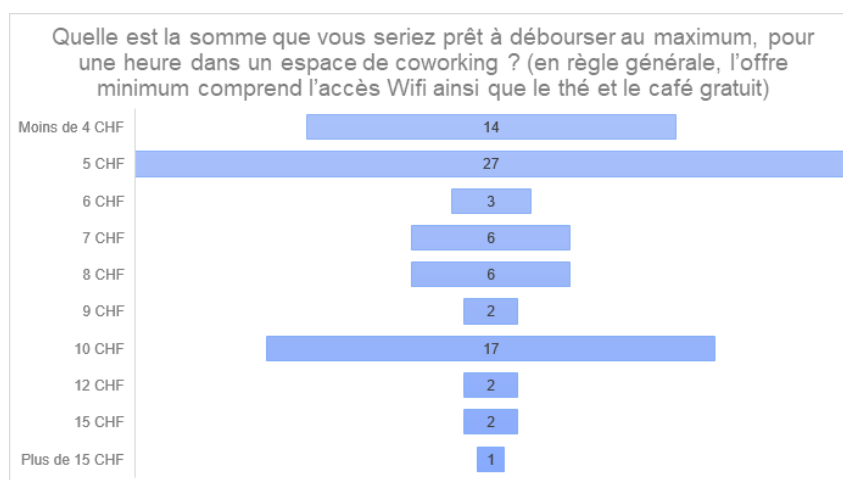
Figure 20 : Connaissance des plateformes de coworking



(Loan Schneider 2020)

Pour le consentement à payer pour une heure dans un espace de coworking, les résultats suivants ont été obtenus :

Figure 21 Prix pour une heure dans un espace de coworking



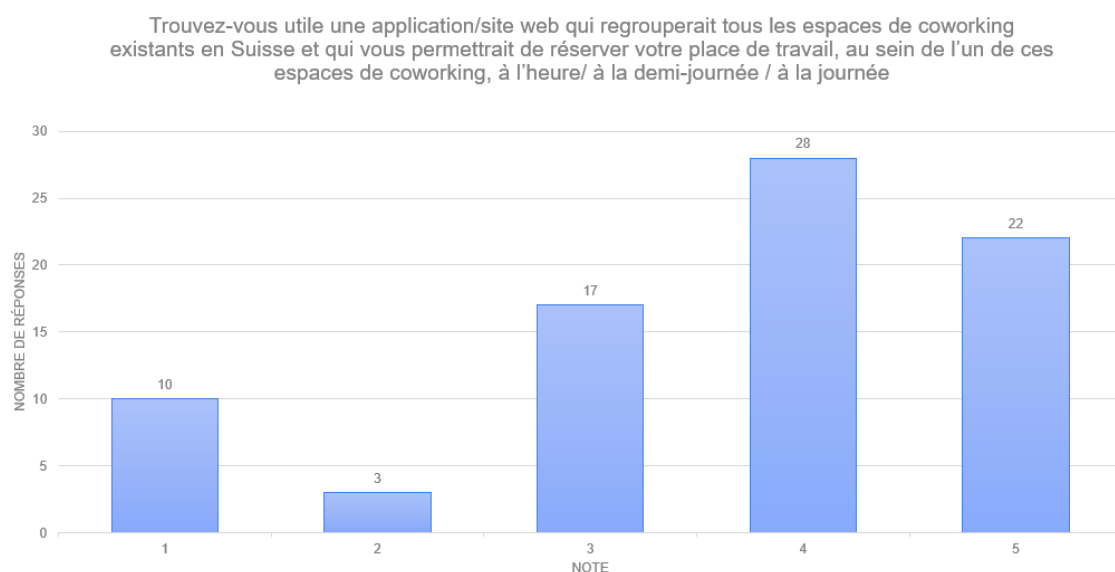
(Loan Schneider 2020)

Le consentement à payer pour une heure de travail dans un espace de coworking est en majorité estimé à 5 CHF pour 33.75% des sondés. Toutefois, il est intéressant de noter que 17 sondés, soit 21.25%, sont prêts à déboursier 10 CHF pour une heure. En partant de l'hypothèse qu'une journée de travail est composée de 8h, 21.25 % des sondés seraient prêts à déboursier 80 CHF pour travailler toute une journée dans un espace de coworking.

Si une moyenne devait être effectuée, le prix moyen, selon les sondés, pour une heure dans un espace de coworking s'élève à 6.60 CHF. Par soucis de simplification, les réponses des personnes ayant répondu "moins de 4 CHF" ont été transformées en "2 CHF" (intervalle entre 0 et 4) et les personnes ayant répondu "plus de 15 CHF" ont été transformées en "15 CHF".

La dernière question de cette enquête portait sur l'intérêt du sondé à voir une plateforme arriver sur le marché ayant toutes les caractéristiques de Wiworkeen. Les réponses suivantes ont été obtenues (1 = pas du tout utile et 5 extrêmement utile) :

Figure 22 : Intérêt du sondé vis-vis de Wiworkeen



(Loan Schneider 2020)

L'intérêt de la part des sondés est avéré, 62.25% des répondants trouvent utile la création d'une plateforme ayant les mêmes caractéristiques que Wiworkeen.

5. Conclusion & Feedback

La réalisation de ce travail fut un réel challenge pour moi. Il n'est pas simple d'étudier une situation/marché et de consolider un projet de création d'entreprise seul. L'idée théorique du projet peut paraître géniale, mais l'absence de feedbacks ou de décisions de groupes peut amener à des réflexions erronées ou biaisées. C'est pourquoi, il a été important de prendre du recul lors de la recherche d'informations et de l'analyse de résultat afin de ne pas influencer la direction du travail et sa conclusion.

La prise de contact avec les différents intervenants de ce travail fut compliquée. Heureusement, les différentes interviews se sont déroulées courant février 2020, avant l'apparition prépondérante du Covid-19 dans notre quotidien. Cependant, la prise de contact avec les différentes sociétés de développement informatique afin d'obtenir un devis de la plateforme s'est avérée compliquée. En effet, parmi toutes les entreprises contactées seule une a répondu à ma demande de devis en m'expliquant qu'un tel devis me coûterait plus de 1'500.00 CHF. Pour les autres sociétés, je suis toujours en attente de réponses.

Ce travail avait pour objectif d'illustrer la faisabilité de la création d'une plateforme en ligne regroupant, dans un premier temps, tous les espaces de coworking de Suisse romande et proposant à la location leurs services, le tout sans engagement.

A la suite de la rédaction de ce travail, j'en conclus que le projet est tout à fait réalisable. En effet, le marché comporte extrêmement peu d'acteurs. Bien que la concurrence puisse être féroce, Wiworkeen est totalement dans l'air du temps, la plateforme fonctionne de la même manière que d'autres sites web et applications de services différents tels que Uber, Uber eat, Arbnb, La Fourchette, etc. Wiworkeen se veut aussi facile d'utilisation que ces applications.

Il est vrai que la première année est déficitaire. Toutefois, dès la deuxième année, la société dégage un bénéfice de plus de KCHF 35, soit une progression du résultat de plus de 183%. Bien que la planification financière soit établie selon un « worst case » certains facteurs non-financiers et plus difficilement évaluables sont à prendre en considération. Assurément, le choix du développeur informatique sera crucial, ses hard skills ainsi que soft skills seront nécessaires au bon fonctionnement de l'entreprise.

Un autre élément très récent et difficilement évaluable est à prendre en considération, l'apparition du Covid-19. Effectivement, la crise sanitaire a provoqué des bouleversements dans nos habitudes de travail. Comme le montre le sondage effectué

plus haut, la majorité des sondés n'effectuaient pas de télétravail avant l'apparition du Covid-19. Il a fallu que le Conseil fédéral recommande l'usage du télétravail pour qu'une très grande majorité des entreprises suisses mettent en place, d'un point de vue technique et d'infrastructures, le télétravail pour ses collaborateurs.

Ce bouleversement de nos méthodes de travail constitue une opportunité pour Wiworkeen. Il est vrai que télétravail ne rime pas nécessairement avec coworking. Cependant, le télétravail s'adapte parfaitement à l'utilisation d'espaces de coworking, il est envisageable que les entreprises privilégient plutôt l'utilisation d'espaces de travail flexibles, en lieu et place du télétravail.

Par ailleurs, l'enquête menée confirme la prévision financière effectuée à propos de la tarification. En effet, plus de 33% des sondés seraient prêts à déboursier 5 CHF par heure, soit 40 CHF pour 8 heures et plus de 27.5% seraient prêts à déboursier plus de 10 CHF par heure. De plus, le sondage démontre également l'intérêt du public de voir une plateforme, comme Wiworkeen, arriver sur le marché

Pour conclure, je peux confirmer que grâce à la réalisation de ce travail et de ses différentes analyses, la société Wiworkeen SA pourrait totalement apparaître sur le marché des plateformes d'espaces de coworking.

Cependant, est-ce que je pense entreprendre la création de cette société une fois mon bachelor obtenu ? La situation que nous sommes en train de vivre en relation avec le Covid-19 fait que trop de paramètres incertains restent en suspens.

Durant combien de temps les mesures de distanciation sociale vont-elles être maintenues ? Car ceci réduira le nombre de places disponibles dans les espaces de coworking.

Est-ce que la population suisse va avoir peur de se regrouper à nouveau et donc de se rendre dans un espace de coworking ? Risquons-nous un ou plusieurs nouveaux confinements ? Toutes ces questions dont il est difficile de répondre actuellement me font émettre des réserves quant au lancement du projet pour janvier 2021.

Hormis ces paramètres, l'étude de faisabilité démontre que le projet est tout-à-fait réalisable. Il est possible d'espérer le lancement de Wiworkeen SA en janvier 2022. Bien entendu, certains éléments devront être revus et/ou adaptés afin de s'assurer que les éléments de ce travail soient toujours pertinents et d'actualité.

Bibliographie

ANON., [sans date]. *Atelier 9 | Espace de Coworking au cœur de Nyon* [en ligne]. S.l. : s.n. [Consulté le 13 janvier 2020]. Disponible à l'adresse : <https://atelier9.work/>.

ATELIER 9, [sans date]. *Atelier 9 | Espace de Coworking au cœur de Nyon*. In : *Atelier 9 coworking Nyon* [en ligne]. [Consulté le 24 novembre 2019]. Disponible à l'adresse : <https://atelier9.work/>.

BMYB, [sans date]. À propos de bmyb | bmyb.ch. [en ligne]. [Consulté le 20 avril 2020]. Disponible à l'adresse : <https://www.bmyb.ch/fr/about.php>.

CONFÉDÉRATION SUISSE, 2018. Recul du nombre d'indépendants en Suisse. [en ligne]. 7 novembre 2018. [Consulté le 27 avril 2020]. Disponible à l'adresse : <https://www.kmu.admin.ch/kmu/fr/home/aktuell/news/2018/zahl-der-selbststaendigerwerbenden-in-der-schweiz-gesunken.html>.

CONFÉDÉRATION SUISSE, 2019. Modèles et exemples pour rédiger un business plan. [en ligne]. 27 septembre 2019. [Consulté le 10 janvier 2020]. Disponible à l'adresse : <https://www.kmu.admin.ch/kmu/fr/home/savoir-pratique/creation-pme/creation-d-entreprise/pourquoi-lancer-sa-propre-entreprise/un-demarrage-bien-planifie/business-plan/modeles-et-exemples-pour-rediger-un-business-plan.html>.

COWORKING SWITZERLAND, 2018. « Le boom du coworking en Suisse ». Coworking Switzerland [document PDF]. 2018. [Consulté le 4 avril 2020] Disponible à l'adresse : https://coworking.ch/wp-content/uploads/2018/07/CoworkingSwitzerland_CP2018_FR.pdf

Cyrielle, 2016. Les espaces de coworking à Lausanne. In : *La Chouquette* [en ligne]. 29 mars 2016. [Consulté le 3 mai 2020]. Disponible à l'adresse : <https://lachouquette.ch/espaces-de-coworking-a-lausanne>.

David, 2018. Combien coûte un site internet professionnel en Suisse ? In : *koo-doo* [en ligne]. 20 mai 2018. [Consulté le 13 mars 2020]. Disponible à l'adresse : <https://koo-doo.ch/combien-coute-un-site-internet-en-suisse/>.

EIGENMANN, Julie, 2020. Après la crise sanitaire, un second souffle pour le coworking? In : *Le Temps* [en ligne]. 8 mai 2020. [Consulté le 11 mai 2020]. Disponible à l'adresse : <https://www.letemps.ch/economie/apres-crise-sanitaire-un-second-souffle-coworking>.

FAVOULET, Jérôme, 2020. 51251- *Business Plan/Innovation -1-* [document PDF]. Support de cours : Cours « Business plan / Innovation », Haute école de gestion de Genève, filière Economie d'entreprise, année académique 2019-2020.

FAVOULET, Jérôme, 2020. 51251- *Business Plan/Innovation -2-* [document PDF]. Support de cours : Cours « Business plan / Innovation », Haute école de gestion de Genève, filière Economie d'entreprise, année académique 2019-2020.

FAVOULET, Jérôme, 2020. 51251- *Business Plan/Innovation -3-* [document PDF]. Support de cours : Cours « Business plan / Innovation », Haute école de gestion de Genève, filière Economie d'entreprise, année académique 2019-2020.

FAVOULET, Jérôme, 2020. 51251- *Business Plan/Innovation -4-* [document PDF]. Support de cours : Cours « Business plan / Innovation », Haute école de gestion de Genève, filière Economie d'entreprise, année académique 2019-2020.

FÉDÉRATION DES ENTREPRISES ROMANDES GENÈVE, [sans date]. Calculateur de charges salariales pour employeur - FER Genève. [en ligne]. [Consulté le 4 mai 2020 a]. Disponible à l'adresse : https://www.fer-ge.ch/web/fer-ge/calculateur-charges-salariales-employeur?p_auth=Whdrqghr&p_p_id=EFERGE_PORTLET_EMPLOYEUR_WAR_EFE

[RGE PORTLET EMPLOYEUR&p_p_lifecycle=1&p_p_state=normal&p_p_mode=view&p_p_col_id=column-2&p_p_col_count=1](https://www.fer-ge.ch/fer-ge/portlet/employeur?p_p_lifecycle=1&p_p_state=normal&p_p_mode=view&p_p_col_id=column-2&p_p_col_count=1) EFERGE PORTLET EMPLOYEUR WAR EFERGE PORTLET EMPLOYEUR spage=%2Fchargesemployeur%2Ffillform.do.

FÉDÉRATION DES ENTREPRISES ROMANDES GENÈVE, [sans date]. FER - Guide du créateur d'entreprise. In : *calameo.com* [en ligne]. [Consulté le 4 mai 2020 b]. Disponible à l'adresse : <https://www.calameo.com/read/0028636079c972c588513>.

FÉDÉRATION DES ENTREPRISES ROMANDES GENÈVE, [sans date]. Manuels et guides - FER Genève. [en ligne]. [Consulté le 4 mai 2020 c]. Disponible à l'adresse : <https://www.fer-ge.ch/web/fer-ge/manuels-et-guide>.

GARCIN, Céline, 2014. Le Gand Genève a besoin d'espaces de travail partagés. In : *Voisins* [en ligne]. 7 octobre 2014. [Consulté le 20 janvier 2020]. Disponible à l'adresse : <https://www.voisins.ch/grand-geneve-besoin-espace-travail-partages/>.

MARCADÉ, Arthur, 2018. Le coworking devrait rapporter 123 milliards à l'économie française d'ici à 2030. In : *Le Figaro.fr* [en ligne]. 24 octobre 2018. [Consulté le 3 février 2020]. Disponible à l'adresse : <https://www.lefigaro.fr/decideurs/emploi/2018/10/24/33009-20181024ARTFIG00001-le-coworking-devrait-rapporter-123-milliards-a-l-economie-francaise-d-ici-a-2030.php>.

MARJORIE, Théry, 2018. Télétravail et coworking séduisent les Suisses. In : *Bilan* [en ligne]. 31 août 2018. [Consulté le 6 mars 2020]. Disponible à l'adresse : https://www.bilan.ch/economie/teletravail_et_coworking_seduisent_les_suisses.

MAYER, Andrea, HUTMACHER, Andreas, SUTER, Charly et CRÉDIT SUISSE (ZÜRICH), 2008. *Comment réussir son business plan?: le guide des cadres d'entreprise*. Zurich : Crédit Suisse. ISBN 978-2-8106-0762-4.

NEWBERRY, Christina, 2020. 37 statistiques Instagram que les marketeurs doivent connaître en 2020. In : *Hootsuite Social Media Management* [en ligne]. 19 février 2020. [Consulté le 27 avril 2020]. Disponible à l'adresse : <https://blog.hootsuite.com/fr/statistiques-instagram/>.

OFFICE CANTONAL DE LA STATISTIQUE (OCSTAT), 2015. Travailleurs dans le canton de Genève selon le lieu de résidence et le statut à fin 2011. 2015. p. 3.

OFFICE CANTONAL DE LA STATISTIQUE (OCSTAT), [sans date]. OFFICE CANTONAL DE LA STATISTIQUE. [en ligne]. [Consulté le 20 novembre 2019]. Disponible à l'adresse : https://www.ge.ch/statistique/domaines/apercu.asp?dom=09_02.

OFFICE FÉDÉRAL DE LA STATISTIQUE, Département de l'intérieur DFI, 2018. L'activité indépendante en Suisse en 2017 - Enquête suisse sur la population active (ESPA) | Publication. [en ligne]. 23 octobre 2018. [Consulté le 27 avril 2020]. Disponible à l'adresse : [/content/bfs/fr/home/aktuell/neue-veroeffentlichungen.assetdetail.6386014.html](https://content/bfs/fr/home/aktuell/neue-veroeffentlichungen.assetdetail.6386014.html).

OFFICE FÉDÉRAL DE LA STATISTIQUE, Section Structure et analyses économique, 2020. Télétravail. [en ligne]. 2020. [Consulté le 27 avril 2020]. Disponible à l'adresse : <https://www.bfs.admin.ch/bfs/fr/home/statistiken/kultur-medien-informationsgesellschaft-sport/informationsgesellschaft/gesamtindikatoren/volkswirtschaft/teleheimarbeit.html>.

OFFICE FÉDÉRAL DE LA STATISTIQUE, Section Structure et analyses économique, [sans date]. Petites et moyennes entreprises. [en ligne]. [Consulté le 27 avril 2020]. Disponible à l'adresse : <https://www.bfs.admin.ch/bfs/fr/home/statistiken/industrie-dienstleistungen/unternehmen-beschaefigte/wirtschaftsstruktur-unternehmen/kmu.html>.

OFFICE FÉDÉRAL DE LA STATISTIQUE, Section Mobilité, [sans date]. Pendularité. [en ligne]. [Consulté le 3 février 2020]. Disponible à l'adresse :

<https://www.bfs.admin.ch/bfs/fr/home/statistiken/mobilitaet-verkehr/personenverkehr/pendlermobilitaet.html>.

REGUS, [sans date]. Espace de Coworking à Genève | Regus CH. In : [en ligne]. [Consulté le 25 novembre 2019]. Disponible à l'adresse : <https://www.regus.ch/fr-ch/offices/suisse/canton-de-geneve/geneve/coworking-space>.

RÉPUBLIQUE ET CANTON DE GENÈVE, 2019. Calcul de l'impôt sur les sociétés. In : *GE.CH – République et canton de Genève* [en ligne]. 16 juillet 2019. [Consulté le 8 juin 2020]. Disponible à l'adresse : <https://www.ge.ch/document/calcul-impot-societes>.

REESTART, 2017. Combien coûte vraiment la création d'un site internet ? [en ligne]. 4 décembre 2017. [Consulté le 15 avril 2020]. Disponible à l'adresse : <https://reestart.com/prix-site-internet/>.

ROBERT-NICOUD, Christophe, 2017. Les 10 espaces de coworking à Genève – Cominmag.ch. [en ligne]. 8 janvier 2017. [Consulté le 25 novembre 2019]. Disponible à l'adresse : <https://cominmag.ch/les-10-espaces-de-coworking-a-geneve/>.

ROSAS, Jonathan, 2017. Les places se raréfient dans les bibliothèques. In : *TDG* [en ligne]. 14 juin 2017. [Consulté le 22 avril 2020]. Disponible à l'adresse : <https://www.tdg.ch/geneve/actu-genevoise/places-rarefient-bibliotheques/story/17403953>.

SERVICES INDUSTRIELS DE GENÈVE, [sans date]. EquiLibre | SIG. [en ligne]. [Consulté le 27 janvier 2020]. Disponible à l'adresse : <https://ww2.sig-ge.ch/a-propos-de-sig/carriere/innovation-rh-equilibre>.

VILLAGEOFFICE, 2016. VillageOffice. In : *Engagement Migros* [en ligne]. 2 septembre 2016. [Consulté le 14 avril 2020]. Disponible à l'adresse : <https://www.engagement-migros.ch/fr/pionniers/villageoffice>.

VILLAGEOFFICE, [sans date]. Pour les communes. [en ligne]. [Consulté le 14 avril 2020]. Disponible à l'adresse : <https://villageoffice.ch/fr/offre/commune/geneve/>.

VOILAB, [sans date]. Voilab - wanna web ? [en ligne]. [Consulté le 19 novembre 2019]. Disponible à l'adresse : <https://voilab.ch/fr/>.

VOISINS, 2014. Coworking, télétravail et lieux de travail partagés sur le Grand Genève. [en ligne]. 24 septembre 2014. [Consulté le 20 janvier 2020]. Disponible à l'adresse : <https://www.voisins.ch/coworking-teletravail-lieux-travail-partages-grand-geneve/>.

VZ VERMÖGENSZENTRUM et CMK ADVICE, [sans date]. Exemple de coûts d'assurance pour une société. [en ligne]. [Consulté le 4 mai 2020]. Disponible à l'adresse : <https://www.kmu.admin.ch/kmu/fr/home/savoir-pratique/creation-pme/creation-d-entreprise/assurances/exemple-de-couts-d-assurance-pour-une-societe.html>.

WORKSPACE2GO, [sans date]. ▷ Workspace2go: Sitzungszimmer, Seminarräume, Büros mieten. [en ligne]. [Consulté le 10 février 2020]. Disponible à l'adresse : <https://workspace2go.com/de>.

Annexe 1 : Interview de « La muse bouge »

L'interview a pu être enregistrée pour une meilleure retranscription

- Nom, prénom et fonction de l'interviewé ?

David Malbo, bénévole à La muse bouge, s'occupe de répondre à la boîte mail info@lamusebouge.ch ainsi que des nouveaux arrivants

- Quel est le fonctionnement de l'espace de coworking ? (Quel est le processus pour un nouveau client une fois arrivé sur le lieu)

Deux possibilités, la première, le client se présente directement dans les locaux de l'espace de coworking, il nous fait part de sa demande et nous lui proposons une formule adaptée à ses besoins. Le client peut déjà se faire une idée du prix car tous nos tarifs sont directement inscrits sur le site internet. Deuxième possibilité, le client nous envoie un mail à info@lamusebouge.ch en stipulant ses besoins, nous convenons d'une date de rendez-vous, nous lui faisons visiter le lieu, puis si l'espace de coworking lui convient, nous procédons à l'établissement du contrat.

- Est-ce qu'il y a un système de badge pour l'accessibilité au lieu ?

Non, l'accès au bâtiment s'effectue à l'aide d'une clé.

- Est-ce que vous possédez plusieurs espaces de coworking ?

- Si oui, sont-ils tous indépendants l'un de l'autre (système de « franchise ») ou s'agit-il d'une seule et même société (Groupe)

Non, La muse bouge ne possède qu'un espace de coworking

- Possédez-vous une offre journalière/à l'heure pour un coworker ?

Non, en règle générale, les clients optent tout de suite pour un de nos forfaits.

- Si je veux accueillir un client pour un entretien, comme cela se passe-t-il ? Dois-je payer un supplément ?

Non rien à payer, il faut juste qu'il soit accompagné et qu'il ne se promène pas dans les locaux.

- Quels sont vos horaires d'ouverture ?

Officiellement pour les gens qui n'ont pas de clé c'est 9h-18h

- Avez-vous un espace membre (online) ?

Non, nous sommes un petit espace de coworking, avec très peu de clients « nomade ». Tous les autres utilisateurs de La muse bouge possèdent leur bureau fixe.

- Possédez-vous une application mobile ? Si non, quelle en est la raison ?

Non, même raison que la question précédente

- Comment gérez-vous vos réservations de places de travail (autant fixes que nomades) ?

Nous sommes un petit espace de coworking, donc un simple fichier Excel suffit amplement

- Arrive-t-il que vous soyez en surpopulation dans l'espace de coworking ?
Non, nous ne sommes jamais en flux tendu.
- Est-il possible de consulter la disponibilité de chaque lieu avant de s'y rendre ?
Non
- Comment est composée votre clientèle ? (Étudiants, indépendants, collaborateurs d'une entreprise, start-up, etc.)
Beaucoup, de petites entreprises et d'indépendants
- Quel est votre produit phare ?
Les bureaux fixes
- Comment faites-vous la promotion de votre espace de coworking ?
C'est le gros problème actuellement, nous ne sommes pas très forts en termes de promotion/communication. Actuellement, c'est que du « bouche à oreille ».
- Connaissez-vous le site « Village office » ?
Moi, non, mais mes collègues très certainement, malheureusement ils ne sont pas là aujourd'hui. Ce sont mes collègues qui s'occupent de la communication digitale.
- Connaissez-vous le site « Workspace2go » ?
Oui, nous proposons de louer notre salle de conférence sur ce site

Exposition de l'idée Wiworkeen :

- Est-ce que le fonctionnement de cette plateforme vous conviendrait ? Est-ce que vous rejoindriez la plateforme si elle existait ?

Oui, tout à fait, c'est une bonne idée car ceci n'existe pas encore à l'heure actuelle. J'étendrais même la disponibilité de l'application à toute la Suisse ainsi que Paris.

Annexe 2 : Interview de « Voisins 105 »

L'interview a été enregistrée pour une meilleure retranscription

- Nom, prénom et fonction de l'interviewé ?

Katerina Rudolfova Space manager du 105

- Quel est le fonctionnement de l'espace de coworking ? (Quel est le processus pour un nouveau client une fois arrivé sur le lieu)

Une personne intéressée peut en faire la demande depuis notre site internet. Ensuite, nous lui proposons une date pour venir découvrir l'espace de coworking durant une journée gratuitement. Si l'atmosphère lui plaît, nous établissons un contrat selon ses besoins. Un futur client peut également se présenter directement dans nos locaux durant les heures d'ouverture au public s'il sait exactement ce qu'il désire. Tous nos tarifs sont présents sur le site internet.

- Est-ce qu'il y a un système de badge pour l'accessibilité au lieu ?

Tout à fait, l'espace Voisin 105 étant ouvert 24h/24h et 7j/7j, nos clients ont accès à tout le bâtiment grâce au badge que nous leur fournissons.

- Est-ce que vous possédez plusieurs espaces de coworking ?

- Si oui, sont-ils tous indépendants les uns des autres (système de « franchise ») ou s'agit-il d'une seule et même société (Groupe)

Pour tous nos clients « nomades flexibles », ils peuvent se rendre dans n'importe quel espace de coworking Voisins. Il est important que chaque lieu ait son univers, son thème, toutefois, tous les espaces de coworking Voisins sont pensés afin que nos clients retrouvent le même confort, la même identité qui fait notre marque « Voisins ». Cependant, chaque espace Voisins est géré indépendamment par un space manager.

- Possédez-vous une offre journalière/à l'heure pour un coworker ?

Oui tout à fait, l'offre est à 8.-/heure ou 35.-/journée pour les non-membres.

- Quels sont vos horaires d'ouverture ?

24h/24h et 7j/7j

- Possédez-vous une application mobile ? Si non, quelle en est la raison ?

Non, nous n'avons pas d'application mobile.

- Avez-vous un espace membre (online) ?

Oui tout à fait, sur ce portail, le client peut gérer son profil ou réserver des salles de réunion.

- Comment gérez-vous vos réservations de places de travail (autant fixe que nomade) ?

Nos clients auront toujours la certitude de trouver une place pour travailler lorsqu'ils se rendent dans nos locaux. Nous avons notre propre système pour connaître la disponibilité de nos bureaux fixes. En ce qui concerne nos clients nomades, ils sont enregistrés dans notre système, mais nous ne pouvons pas dire en temps réel combien de places disponibles il reste dans l'espace prévu à cet effet.

- Arrive-t-il que vous soyez en surpopulation dans l'espace de coworking ?
(Complément à la réponse ci-dessus) Non, il ne nous est jamais arrivé d'être en « surpopulation ». Toutefois, il arrive que la salle entière soit réservée pour un événement particulier. Cependant, les coworkers seront relogés dans une autre pièce afin de garantir l'accès à un espace de travail.
 - Est-il possible de consulter la disponibilité de chaque lieu avant de s'y rendre ?
Non, mais comme expliqué, il y a toujours de la place.
 - Comment est composée votre clientèle ? (Étudiants, indépendants, collaborateurs d'une entreprise, start-up, etc.)
Principalement des petites entreprises et indépendants de domaines d'activités variés.
 - Avez-vous des collaborateurs d'entreprises, plus grande que PME, qui viennent ponctuellement travailler dans vos espaces de coworking ?
Oui, tout à fait.
 - Quel est votre produit phare ?
Nomade 4 jours avec domiciliation ainsi que Nomade Flexible.
 - Comment faites-vous la promotion de votre espace de coworking ?
Publicité sur les bâtiments, réseaux sociaux
 - Connaissez-vous le site « Village office » ?
Oui j'en ai vaguement entendu parler, je sais qu'ils mettent en ligne des statistiques régulièrement.
 - Connaissez-vous « Workspace2go » ?
Oui également
 - J'ai vu que vos collègues de Plainpalais figuraient sur ce site internet mais pas vous. Quelle en est la raison ?
Nous sommes actuellement en train de réfléchir pour que tous les espaces Voisins s'alignent. Nous sommes en train de travailler là-dessus.
- « Explication de la plateforme Wiworkeen »
- Est-ce que le fonctionnement de cette plateforme fonctionnerait avec vous ? Proposeriez-vous vos services sur cette application ?
Oui, tout-à-fait, cette application conviendrait parfaitement avec notre offre nomade.

Annexe 3 : Interview des « SIG »

L'interview n'a malheureusement pas pu être enregistrée. La retranscription des réponses aux questions s'est effectuée sous prise de notes puis synthétisée le jour même afin d'éviter toutes pertes d'informations.

Horaire à la confiance :

Qu'est-ce que l'horaire à la confiance, en quoi consiste-t-il ?

Abolition du pointage

La base contractuelle ne change pas, plus d'horaires (badge)

Heure supp. Toujours en vigueur base légale

Y a-t-il un risque de mal consigné le worklife balance et de mélanger travail et maison ?
Est-ce que les collaborateurs sont formés à ne pas mélanger les deux et savoir mettre des barrières, des limites ?

C'était une crainte, sondage indicateur. Le risque ne s'est pas avéré. Formation oui, mais pas de public. Autogestion par les collaborateurs.

Est-ce qu'on peut encore parler d'une journée de travail de 8h pour un collaborateur ?

Oui, la base contractuelle reste inchangée.

Est-ce que les heures supplémentaires ainsi que les heures négatives ont été abolies ?

Les heures négatives oui, les heures supplémentaires non (obligation selon CO) -> si grosses charges de travail à venir, possibilité d'estimer le temps de travail supplémentaire nécessaire à l'accomplissement de la tâche.

Comment sont gérés les abus ?

Difficile à tracer, présentéisme déjà présent dans le système de badgeage classique dérive du système actuel.

Espace de coworking :

Est-ce que vos collaborateurs peuvent se rendre dans des espaces de coworking externes ? Est-ce que vous prenez en charge ces coûts ?

Aucun financement à la participation d'espaces de coworking. 1 autre lieu disponible à Stand (interne)

Est-ce que vos collaborateurs disposent de casiers pour stocker certains effets personnels ?

Chaque collaborateur possède un casier

Comment stockez-vous les documents, est-ce que tout est archivé informatiquement ?
Avez-vous aboli le papier ?

*Pas de dématérialisation au lancement du projet, aide un soutien d'une entreprise GED.
Module de rangement pour les services ayant besoin de casiers pour leurs documents.
Les processus se sont mis à jour automatiquement au niveau dématérialisation.*

Aménagement dynamique :

Est-ce que les espaces de coworking sont organisés par « service » ou est-ce qu'un collaborateur peut s'installer à n'importe quelle place librement ?

Non, les espaces sont dédiés à certains pôles/départements

Management à la confiance :

Management à la confiance, qu'est-ce que cela signifie ?

Management par objectif (SMART), sensibilisation nécessaire du manager

Dans la vidéo disponible sur votre site internet, Monsieur Brunier, nous explique que pour installer un climat de confiance, le manager a un rôle à jouer dans son comportement. (Par exemple, pas de remarques déplacées lors du départ du collaborateur) Est-ce que les managers reçoivent des formations pour apprendre à manager à la confiance ?

Formation oui. Cependant, les remarques viennent de leurs pairs et pas exclusivement du manager.

Annexe 4 : Analyse de l'offre, méthode 10P

WIWORKEEN SA ANALYSE OFFRE 10P

Produit	Wiworkeen est une plateforme regroupant tous les espaces de coworking sur une seule et même plateforme. De ce fait, l'utilisateur peut consulter les espaces de coworking proches de lui et réserver un emplacement à la journée/demi-journée facilement et sans engagement.
Prix	Le prix de la location est fixé par l'espace de coworking. Wiworkeen SA agit en tant qu'intermédiaire et récupère une commission sur chaque réservation. La tarification varie selon l'espace de coworking. Cependant, une location pour une journée entière est comprise entre 35 et 50 CHF en règle générale.
Place (Distribution)	Toutes les réservations s'effectuent directement depuis la plateforme Wiworkeen. L'application sera lancée en premier lieu en Suisse romande.
Promotion	Il est important que les espaces de coworking présents sur la plateforme au commencement participent à la promotion, lors du lancement de la plateforme, à travers leurs réseaux et leurs contacts. De plus, il convient d'atteindre directement les futurs utilisateurs ainsi que les entreprises grâce au réseau social LinkedIn.
Processus	Travailleur : L'utilisateur consulte les espaces de coworking libres, et réserve directement depuis la plateforme. Il n'a plus qu'à se rendre à l'endroit choisi pour profiter de sa location. Espace de coworking : Le gérant d'un espace de coworking désirant rejoindre la plateforme peut le faire en créant un profil "Espace de coworking" directement depuis la plateforme. Il n'a plus qu'à détailler sa prestation, son prix et joindre des photos de son espace de coworking. La plateforme se veut communautaire. Par conséquent, chaque utilisateur pourra procéder à une évaluation de l'espace de coworking une fois la location terminée. Par ce biais, les espaces de coworking pourront s'améliorer, se différencier et proposer des services différents les uns des autres.
Partenariat	Chaque espace de coworking est un partenaire clé. Il convient d'entretenir une bonne relation avec chacun de ces espaces pour que le projet soit une réussite. VillageOffice œuvre dans la création d'espaces de coworking dans toute la Suisse. Leur réseau et leurs connaissances du métier ne peut être que bien accueillis.
Preuve	En ville de Genève, le coût des pendulaires est estimé à 61,29 millions de CHF. 132,49 millions de kilomètres sont parcourus par les pendulaires qui représentent 22'871 personnes.
Personnel	Wiworkeen répond aux diverses questions, renseigne et accompagne les espaces de coworking afin de permettre le bon fonctionnement des services proposés.
Permission	En France, d'ici 2030 8 à 13% des français travailleront directement dans des espaces de coworking. Cette statistique appliquée au canton de Genève représenterait pas moins de 41'379 utilisateurs potentiels à Genève.
Pourpre	Wiworkeen se veut accessible et simple d'utilisation pour quiconque (collaborateurs, indépendants, entreprises, espaces de coworking). Cette plateforme est la seule à proposer un regroupement des espaces de coworking claire et simple. Inutile de rechercher durant des heures un endroit où travailler entre deux rendez-vous de clients, en attendant d'aller chercher les enfants à l'école ou simplement pour trouver un endroit propice au travail proche de chez soi. Il suffit de se rendre sur la plateforme et de trouver le bureau qui convient selon la localisation.

Annexe 5 : Analyse PESTEL

Wiworkeen SA Analyse PESTEL

Politique	Economique	Social
Stabilité du gouvernement	Selon Coworking Switzerland, on recense 140 espaces de coworking en Suisse	Le monde du coworking s'ouvre aux collaborateurs pouvant effectuer du télétravail
Crise sanitaire Covid-19	En 10 ans, le nombre d'espaces de coworking est passé de 6 à 140 en Suisse, cette croissance est exponentielle	La crise du Covid-19 a encouragé et accéléré l'utilisation du télétravail
Auto-isolement/Confinement (Covid-19)	Le découpage géographique de la Suisse (Suisse romande, Suisse alémanique, Suisse italienne) crée souvent 3 marchés distincts	
Technologique	Ecologique	Légal
Les moyens technologiques actuels favorisent le travail mobile. Actuellement, un laptop, une table et une chaise suffisent à effectuer la grande majorité des métiers	L'utilisation d'espaces de coworking encourage à réduire la distance parcourue par un pendulaire ainsi que le temps passé dans les transports. Selon VillageOffice, pour la ville de Genève, les coûts générés par les pendulaires est estimé à 61.29 millions de francs.	inscription au RC
	Tendance verte accrue	Fiscalité Suisse
		Adresse de domiciliation en Suisse
		Loi sur la protection des données (LPD)

Annexe 6 : Analyse 5+1 forces de Porter

Wiworkeen SA 5+1 forces de Porter

	intensité concurrentielle	Pouvoir de négociation des fournisseurs	Pouvoir de négociation des clients
Commentaire	<p><u>Concurrents:</u> Popup Office Workspace2Go BmyB</p> <p>Popuoffice est ce qui se rapproche le plus de Wiworkeen dans sa conception. Il est le concurrent le plus dangereux. Cependant, il est pour l'instant uniquement très actif sur le marché Suisse alémanique.</p> <p>Workspace2Go propose également des locations de bureaux dans des espaces de coworking à l'heure. Cependant, Workspace2Go dispose d'une offre plutôt axée sur les salles de réunions et sur les réservations de bureaux fixes mensuels en servant d'intermédiaire entre le locataire et le propriétaire.</p> <p>BmyB agit comme une régie pour les personnes disposant de bureaux à faire louer. BmyB s'occupe de rédiger le contrat de bail et sert d'intermédiaire entre le locataire et le propriétaire. Il n'existe pas d'offres de locations de bureaux dans un espace de coworking à l'heure ou à la journée.</p>	<p>Les espaces de coworking sont les fournisseurs car ils détiennent les locaux. Sans eux, Wiworkeen ne peut pas fonctionner</p>	<p>Les utilisateurs peuvent utiliser une plateforme concurrente ou ne pas utiliser de plateforme et se rendre directement dans un espace de coworking. Cependant, très peu d'espaces de coworking permettent une location sans engagement.</p>
Evaluation Note /5	Forte 5	Moyennement Fort 4	Faible 2
	Produits ou services de substitution	Menace des nouveaux entrants potentiels	Politique et Législation
Commentaire	<p>Le client peut travailler dans les locaux de son entreprise (si elle en a), dans un café, chez lui, etc. Cependant, ces lieux ne sont pas propices au travail</p>	<p>Dans un premier temps, le coût de développement d'une application de ce genre se situe entre 50'000 et 100'000 CHF. Pour une grande entreprise ceci représente un investissement de petit taille et pour des indépendants, ce coût reste conséquent mais absorbable facilement grâce à l'aide d'investisseurs.</p> <p>Toutefois, au vue des concurrents existants sur ce maché, il s'agit uniquement de petites entreprises.</p> <p>Dans un deuxième temps, il faut convaincre les espaces de coworking de bien vouloir rejoindre une nouvelle plateforme avec une offre différente des offres existantes.</p>	<p>Inscription au RC nécessaire Respect de la fiscalité Domiciliation en Suisse</p>
Evaluation Note /5	Très faible 1	Modéré 3	Faible 1

Annexe 7 : Analyse SWOT

Wiworkeen SA Analyse SWOT

Forces	Faiblesses
Plateforme communautaire feedback instantané des utilisateurs inscription gratuite <u>Utilisateur - loueur de places de travail</u> Réservation à la journée/demi-journée/à l'heure Réservation sans engagement Réservation effectuée en quelques minutes <u>Utilisateur - espace de coworking</u> Les espaces de coworking fixent leur prix localisation des espaces de coworking les plus proches de l'utilisateur Publication de son offre rapide et simple Liberté sur le nombre de bureaux flexibles mis à disposition sur la plateforme	Attirer les espaces de coworking sur la plateforme Trouver les investisseurs nécessaires au lancement du business Aucunes connaissances en développement informatique du membre fondateur de l'entreprise
Opportunités	Menaces
Augmentation exponentielle du nombre d'espaces de coworking en Suisse Crise du Covid-19 qui a accéléré l'utilisation des nouvelles technologies pour le monde du travail (principalement télétravail) Digitalisation du travail	Arrivée des grands acteurs du monde du coworking en Suisse

Annexe 8 : Segmentation

Wiworkeen SA Segmentation

Caractéristiques techniques	Application ou avantage perçu	Motif d'achat	Segment de clients
réservation journée réservation demi-journée réservation à l'heure réservation sans engagement réservation effectuée en quelques minutes une multitude de choix inscription gratuite - utilisateur	location simple et rapide d'un bureau dans un espace de coworking pour une durée donnée	Confort bien être : gain de temps, simple d'utilisation, rapide	Les indépendants, les nouvelles/récentes entreprises/associations, les collaborateurs bénéficiant d'un management à la confiance (possibilité d'effectuer ses heures de travail librement dans le lieu choisi), les collaborateurs effectuant du télétravail, les étudiants à la recherche d'un lieu pour réviser/étudier
localisation des espaces de coworking	location d'un bureau proche de sa position géographique	Confort bien être : plus proche de sa localisation	Les commerciaux et indépendants ayant besoin d'un bureau entre deux rendez-vous client, les collaborateurs effectuant du télétravail et ayant des activités en même temps que leur horaire classique de travail (garde d'enfant, rendez-vous médecin, etc.)
Espace utilisateur entreprise	décompte groupé avec détails	Argent - Gain : permet de suivre de manière efficiente ses coûts	les PME et grandes entreprises
permet la location des bureaux de son espaces de coworking inscription gratuite - espace de coworking	Potentiel de nouveaux clients, promotion gratuite de son espace de coworking à travers la plateforme	Argent - Gain : permet de développer ses revenus	Espace de coworking de la région de lancement de Wiworkeen
publication de son offre rapide et simple	démarche administrative rapide	Confort bien être : demande moins d'effort de proposer une offre	Les nouveaux espaces de coworking, les espaces de coworking avec des moyens techniques restreints
Choix du nombre de bureaux mis à disposition liberté sur le prix fixé pour la location des bureaux des espaces de coworking	Indépendance vis-à-vis de la plateforme	Argent - Gain : permet de développer ses revenus	Espace de coworking désirant rester indépendant
<u>Utilisateurs :</u> feedback instantané après la location plateforme communautaire	Feedback des autres utilisateurs avant de procéder à la location du bureau dans l'espace de coworking choisi	Sécurité : notoriété de l'espace de coworking	Les personnes qui n'ont jamais été dans un espace de coworking
<u>Espaces de coworking :</u> feedback instantané après la location plateforme communautaire	Feedback instantané des utilisateurs après la location du service	Sécurité : notoriété de l'espace de coworking	Les espaces de coworking ne sachant pas quelle est leur notoriété, les espaces de coworking avec peu de clients

Annexe 9 : Analyse chaîne de valeur

Wiworkeen SA Chaîne de valeur

Activités de Soutien	Infrastructure de l'entreprise 2 collaborateurs :	Gestion des ressources humaines Entreprise jeune donc salaire plus bas que normalement.	Développement technologique, R&D L'application Wiworkeen est à ses débuts. Toutes est à créer.	Approvisionnements L'entreprise n'a pas réellement de chaîne d'approvisionnement étant donné qu'il s'agit d'une entreprise de services
	Loan pour toute la gestion de la société (comptabilité, marketing, recherche d'espaces de coworking)	Entreprise pleine de promesses, salaire évolutif selon la bonne marche des affaires.	Important de conserver ses employés afin de ne pas perdre les acquis	Les entités qui pourraient être considérées comme des fournisseurs sont les espaces de coworking afin de générer une offre pour les clients (loueurs de bureaux)
	1 développeur informatique pour s'occuper du maintient et développement de la plateforme	Tout est à faire, possibilité d'évoluer facilement et d'accéder à des promotions une fois que la société a pris de l'ampleur Le membre fondateur accepte de percevoir un salaire plus bas afin d'acroître le résultat de l'entreprise		

Activités primaires	Logistique interne	Production	Logistique externe	Commercialisation et vente	Service
	réception de la réservation	Transmission de la réservation à l'espace de travail collaboratif	L'espace de coworking accueille le client et s'occupe de traiter sa réservation	Beaucoup de contact en direct. Il faut identifier les entreprises susceptibles d'être intéressées. (offre d'emploi, site internet, etc.)	Une application en constante évolution
	réception de l'offre	Publication de l'offre		Contact en direct avec les espaces de coworking, approchable grâce aux différents workshop (networking)	feedback instantané des expériences clients
	réception des paiements	Transmission des paiements après déduction de la commission à l'espace de coworking - traitement 1x par mois		Publicité présente sur LinkedIn et Instagram	
	Maintient et bon fonctionnement de la plateforme				

Annexe 10 : Bilan de fondation

Wiworkeen SA Bilan de fondation

Bilan de fondation en CHF		01.01.2021
<u>Actifs circulants</u>		
Banque		40 000.00
<u>Actifs immobilisés</u>		
Plateforme Wiworkeen		100 000.00
Total des actifs		140 000.00
<u>Fonds propres</u>		
Capital-actions		140 000.00
Total Passif		140 000.00

selon le plan comptable PME Sterchi

Annexe 11 : Tableau de trésorerie prévisionnel première année d'exploitation

Wiworkeen SA

Tableau de trésorerie prévisionnel

	2021												Total annuel
	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre	
Encaissements liés à l'activité													
Encaissements bruts	11 880.00	16 632.00	28 512.00	42 768.00	52 272.00	59 400.00	59 400.00	61 776.00	71 280.00	83 160.00	83 160.00	83 160.00	653 400.00
Décaissements liés à l'activité													
Versement de la somme due aux espaces de coworking	9 504.00	13 305.60	22 809.60	34 214.40	41 817.60	47 520.00	47 520.00	49 420.80	57 024.00	66 528.00	66 528.00	66 528.00	522 720.00
Remboursement client 3%	71.28	99.79	171.07	256.61	313.63	356.40	356.40	370.66	427.68	498.96	498.96	498.96	3 920.40
Encaissements nets liés à l'activité	2 304.72	3 226.61	5 531.33	8 296.99	10 140.77	11 523.60	11 523.60	11 984.54	13 828.32	16 133.04	16 133.04	16 133.04	126 759.60
Décaissements liés aux charges fixes et autres													
Achat de la plateforme développée à l'externe	100 000.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	100 000.00
Achat de PC	3 000.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3 000.00
Charges locaux (espace de coworking)	815.00	815.00	815.00	815.00	815.00	815.00	815.00	815.00	815.00	815.00	815.00	815.00	9 780.00
Salaire CEO (Loan)	3 200.00	3 200.00	3 200.00	3 200.00	3 200.00	3 200.00	3 200.00	3 200.00	3 200.00	3 200.00	3 200.00	3 200.00	38 400.00
Salaire développeur	4 500.00	4 500.00	4 500.00	4 500.00	4 500.00	4 500.00	4 500.00	4 500.00	4 500.00	4 500.00	4 500.00	4 500.00	54 000.00
Charges sociales employeurs AVS/AI/APG/AC/AA	-	-	-	2 180.87	-	-	-	2 180.87	-	-	-	2 180.87	6 542.61
Charges sociales employeurs LPP	-	-	-	1 917.30	-	-	-	1 917.30	-	-	-	1 917.30	5 751.90
Dépenses informatiques	-	-	1 200.00	-	-	-	1 200.00	-	-	-	1 200.00	-	3 600.00
Assurance chose	280.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	280.00
Assurance RC	340.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	340.00
Marketing	1 500.00	1 500.00	500.00	1 500.00	750.00	3 000.00	500.00	500.00	1 000.00	1 000.00	1 000.00	1 000.00	13 750.00
Hébergement informatique	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	180.00
Logiciel infomatique (abonnement)	107.10	107.10	107.10	107.10	107.10	107.10	107.10	107.10	107.10	107.10	107.10	107.10	1 285.20
Inscription au RC	650.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	650.00
Elément notorial relatif à l'acte constitutif	975.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	975.00
Emolument notorial proportionnel au capital	840.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	840.00
Autres charges d'exploitation	1 000.00	1 000.00	1 000.00	1 000.00	1 000.00	1 000.00	1 000.00	1 000.00	1 000.00	1 000.00	1 000.00	1 000.00	12 000.00
Charges financières	35.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	90.00
Dividende	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Impôts	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Sous-total	117 257.10	11 142.10	11 342.10	15 240.27	10 392.10	12 642.10	11 342.10	14 240.27	10 642.10	10 642.10	11 842.10	14 740.27	251 464.71
TOTAL													
Solde en début de période	140 000.00	25 047.62	17 132.13	11 321.36	4 378.08	4 126.74	3 008.24	3 189.74	934.02	4 120.24	9 611.18	13 902.12	
Variation de liquidité	- 114 952.38	- 7 915.49	- 5 810.77	- 6 943.28	- 251.33	- 1 118.50	181.50	- 2 255.73	3 186.22	5 490.94	4 290.94	1 392.77	- 124 705.11
Solde en fin de période	25 047.62	17 132.13	11 321.36	4 378.08	4 126.74	3 008.24	3 189.74	934.02	4 120.24	9 611.18	13 902.12	15 294.89	

Justification des postes du tableau de trésorerie prévisionnel première année d'exploitation

Wiworkeen SA

Tableau de trésorerie prévisionnel

	Total annuel	Commentaires
Encaissements liés à l'activité		
Encaissements bruts	653 400.00	Wiworkeen SA encaisse la totalité de la réservation
Décaissements liés à l'activité		
Versement de la somme due aux espaces de coworking	522 720.00	80% de la somme encaissée est reversée aux espaces de coworking 1x par mois
Remboursement client 3%	3 920.40	Remboursement au client suite à un mécontentement, estimé à 3% (Encaissement brut*0.03-Versement de la somme due aux espaces de coworking*0.03)
Encaissements nets liés à l'activité	126 759.60	Encaissements net = Encaissements bruts - Versement de la somme due aux espaces de coworking - remboursement client
Décaissements liés aux charges fixes et autres		
Achat de la plateforme développée à l'externe	100 000.00	paiement de la plateforme
Achat de PC	3 000.00	Achat de deux laptop à 1500.-
Charges locaux (espace de coworking)	9 780.00	Wiworkeen SA ne possède pas ses propres bureaux. L'entreprise est domiciliée auprès de Voisins et paye un abonnement nomade illimité pour occuper une place de travail dans un espace de coworking (375.-/personne + 65.- de domiciliation)
Salaire CEO (Loan)	38 400.00	100% à 3200 CHF, Salaire progressif selon la bonne marche des affaires
Salaire développeur	54 000.00	100% à 4500 CHF, Salaire progressif selon la bonne marche des affaires. Volonté de mieux payer le développeur sans qui, la plateforme ne pourrait fonctionner correctement
Charges sociales employeurs AVS/AI/APG/AC/AA	6 542.61	Payable à 30 jours chaque trimestre
Charges sociales employeurs LPP	5 751.90	Payable à 30 jours chaque trimestre
Dépenses informatiques	3 600.00	Divers travaux effectués par des prestataires externes sur la plateforme ne pouvant être effectué par le collaborateur développeur ou achat de logiciel divers (prévision)
Assurance chose	280.00	Indication pour une entreprise avec une charge salariale à 245'000 CHF et 150'000 CHF d'équipement
Assurance RC	340.00	Indication pour une entreprise avec une charge salariale à 245'000 CHF et 150'000 CHF d'équipement
Marketing	13 750.00	01.21 + 02.21 Lancement de l'application ; campagne marketing en 04.21 ; campagne marketing en 06.21 ; 07+08.21 dépenses réduites dues à la saisonnalité puis reprise constantes des dépenses marketing
Hébergement informatique	180.00	15.-/mois sur infomaniak
Logiciel informatique (abonnement)	1 285.20	Selon annexe " Prix des logiciels informatiques"
Inscription au RC	650.00	Selon guide de la création d'entreprise de la FER
Elément notarial relatif à l'acte constitutif	975.00	Selon guide de la création d'entreprise de la FER
Emolument notarial proportionnel au capital	840.00	6 % de 140'000, selon guide de la création d'entreprise de la FER
Autres charges d'exploitation	12 000.00	Frais divers estimés (prévision)
Charges financières	90.00	Postfinance : 30.-/an pour la carte et 5.-/mois de frais gestion compte courant entreprise
Dividende	-	Perte en 2021
Impôts	-	Perte en 2021
Sous-total	251 464.71	
TOTAL		
Solde en début de période		
Variation de liquidité	- 124 705.11	
Solde en fin de période		

Annexe 12 : Compte de pertes et profits de la 1ère année d'exploitation

Wiworkeen SA Compte de pertes et profits

	2021												Total
	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre	
Commission (Chiffre d'affaire)	2 376.00	3 326.40	5 702.40	8 553.60	10 454.40	11 880.00	11 880.00	12 355.20	14 256.00	16 632.00	16 632.00	16 632.00	130 680.00
Produit net des prestations de services	2 376.00	3 326.40	5 702.40	8 553.60	10 454.40	11 880.00	11 880.00	12 355.20	14 256.00	16 632.00	16 632.00	16 632.00	130 680.00
Remboursement aux clients (3%)	71.28	99.79	171.07	256.61	313.63	356.40	356.40	370.66	427.68	498.96	498.96	498.96	3 920.40
Résultat brut d'exploitation	2 304.72	3 226.61	5 531.33	8 296.99	10 140.77	11 523.60	11 523.60	11 984.54	13 828.32	16 133.04	16 133.04	16 133.04	126 759.60
Salaire CEO (Loan)	3 200.00	3 200.00	3 200.00	3 200.00	3 200.00	3 200.00	3 200.00	3 200.00	3 200.00	3 200.00	3 200.00	3 200.00	38 400.00
Salaire développeur	4 500.00	4 500.00	4 500.00	4 500.00	4 500.00	4 500.00	4 500.00	4 500.00	4 500.00	4 500.00	4 500.00	4 500.00	54 000.00
Charges sociales employeurs AVS/AI/APG/AC/AA	545.22	545.22	545.22	545.22	545.22	545.22	545.22	545.22	545.22	545.22	545.22	545.22	6 542.61
Charges sociales employeurs LPP	479.33	479.33	479.33	479.33	479.33	479.33	479.33	479.33	479.33	479.33	479.33	479.33	5 751.90
Résultat brut d'exploitation après charges du personnel	- 6 419.82	- 5 497.93	- 3 193.21	- 427.55	1 416.23	2 799.06	2 799.06	3 260.00	5 103.78	7 408.50	7 408.50	7 408.50	22 065.09
Charges locaux (espace de coworking)	815.00	815.00	815.00	815.00	815.00	815.00	815.00	815.00	815.00	815.00	815.00	815.00	9 780.00
Dépenses informatiques	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	3 600.00
Assurance chose	23.33	23.33	23.33	23.33	23.33	23.33	23.33	23.33	23.33	23.33	23.33	23.33	280.00
Assurance RC	28.33	28.33	28.33	28.33	28.33	28.33	28.33	28.33	28.33	28.33	28.33	28.33	340.00
Marketing	1 500.00	1 500.00	500.00	1 500.00	750.00	3 000.00	500.00	500.00	1 000.00	1 000.00	1 000.00	1 000.00	13 750.00
Hébergement informatique	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	180.00
Logiciel infomatique (abonnement)	107.10	107.10	107.10	107.10	107.10	107.10	107.10	107.10	107.10	107.10	107.10	107.10	1 285.20
Inscription au RC	54.17	54.17	54.17	54.17	54.17	54.17	54.17	54.17	54.17	54.17	54.17	54.17	650.00
Elément notorial relatif à l'acte constitutif	81.25	81.25	81.25	81.25	81.25	81.25	81.25	81.25	81.25	81.25	81.25	81.25	975.00
Emolument notorial proportionnel au capital	70.00	70.00	70.00	70.00	70.00	70.00	70.00	70.00	70.00	70.00	70.00	70.00	840.00
Autres charges d'exploitation	1 000.00	1 000.00	1 000.00	1 000.00	1 000.00	1 000.00	1 000.00	1 000.00	1 000.00	1 000.00	1 000.00	1 000.00	12 000.00
EBITDA	- 10 414.01	- 9 492.12	- 6 187.40	- 4 421.73	- 1 827.96	- 2 695.13	- 195.13	265.82	1 609.59	3 914.31	3 914.31	3 914.31	- 21 615.11
Amortissements plateforme Wiworkeen	1 666.67	1 666.67	1 666.67	1 666.67	1 666.67	1 666.67	1 666.67	1 666.67	1 666.67	1 666.67	1 666.67	1 666.67	20 000.00
Amortissements Laptops	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	600.00
EBIT	- 12 130.67	- 11 208.78	- 7 904.06	- 6 138.40	- 3 544.62	- 4 411.79	- 1 911.79	- 1 450.85	- 107.07	2 197.65	2 197.65	2 197.65	- 42 215.11
Charges financières	7.50	7.50	7.50	7.50	7.50	7.50	7.50	7.50	7.50	7.50	7.50	7.50	90.00
EBT	- 12 138.17	- 11 216.28	- 7 911.56	- 6 145.90	- 3 552.12	- 4 419.29	- 1 919.29	- 1 458.35	- 114.57	2 190.15	2 190.15	2 190.15	- 42 305.11
Impôts	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Résultat de l'exercice	- 12 138.17	- 11 216.28	- 7 911.56	- 6 145.90	- 3 552.12	- 4 419.29	- 1 919.29	- 1 458.35	- 114.57	2 190.15	2 190.15	2 190.15	- 42 305.11

Selon le plan comptable PME Sterchi

Annexe 13 : Bilan sur trois ans

Wiworkeen SA Bilan sur trois ans

Bilan en CHF	31.12.2021	31.12.2022	31.12.2023
<u>Actifs circulants</u>			
Banque	15 294.89	31 034.05	161 004.07
<u>Actifs immobilisés</u>			
Laptop	3 000.00	3 000.00	3 000.00
Fond d'amortissements cumulés Laptop	-600.00	-1 200.00	-1 800.00
Plateforme Wiworkeen	100 000.00	100 000.00	100 000.00
Fond d'amortissements cumulés plateforme Wiworkeen	-20 000.00	-40 000.00	-60 000.00
Application Smartphone Wiworkeen		50 000.00	50 000.00
Fond d'amortissements cumulés Application Smartphone Wiworkeen		-10 000.00	-20 000.00
Total des actifs	97 694.89	132 834.05	232 204.07
<u>Fonds propres</u>			
Capital action	140 000.00	140 000.00	140 000.00
Perte reportée	-	-42 305.11	-7 165.95
Résultat de l'exercice	- 42 305.11	35 139.16	94 759.82
Réserve légale issue du bénéfice (1ère attribution)		-	4 610.20
Total Passif	97 694.89	132 834.05	232 204.07

selon le plan comptable PME Sterchi

Annexe 14 : Compte de pertes et profits sur trois ans

Wiworkeen SA

Compte de pertes et profits sur trois ans

	31.12.2021	31.12.2022	31.12.2023
Commission (Chiffre d'affaire)	130 680.00	252 331.20	406 296.00
Produit net des prestations de services	130 680.00	252 331.20	406 296.00
Remboursement aux clients (3%)	3 920.40	7 569.94	12 188.88
Résultat brut d'exploitation	126 759.60	244 761.26	394 107.12
Salaire CEO (Loan)	38 400.00	60 000.00	60 000.00
Salaire développeur	54 000.00	60 000.00	60 000.00
Salaire nouvel employé	6 542.61	-	60 000.00
Charges sociales employeurs AVS/AI/APG/AC/AA	5 751.90	8 496.90	12 745.35
Charges sociales employeurs LPP	-	7 470.00	11 205.00
Résultat brut d'exploitation après charges du personnel	22 065.09	108 794.36	190 156.77
Charges locaux (espace de coworking)	9 780.00	9 780.00	9 780.00
Dépenses informatiques	3 600.00	3 600.00	6 000.00
Assurance chose	280.00	280.00	280.00
Assurance RC	340.00	340.00	340.00
Marketing	13 750.00	15 500.00	24 000.00
Hébergement informatique	180.00	180.00	180.00
Logiciel informatique (abonnement)	1 285.20	1 285.20	1 285.20
Inscription au RC	650.00	-	-
Elément notorial relatif à l'acte constitutif	975.00	-	-
Emolument notorial proportionnel au capital	840.00	-	-
Autres charges d'exploitation	12 000.00	12 000.00	12 000.00
EBITDA	- 21 615.11	65 829.16	136 291.57
Amortissements plateforme Wiworkeen	20 000.00	20 000.00	20 000.00
Amortissements Laptops	600.00	600.00	600.00
Amortissements application Wiworkeen	-	10 000.00	10 000.00
EBIT	- 42 215.11	35 229.16	105 691.57
Charges financières	90.00	90.00	90.00
EBT	- 42 305.11	35 139.16	105 601.57
Impôts	-	-	6 231.55
Résultat de l'exercice	- 42 305.11	35 139.16	99 370.02

Selon le plan comptable PME Sterchi

Annexe 15 : Prévisions des réservations (ventes)

Wiworkeen SA Parts de marchés

Nombre de places de travail mises à disposition par espace de coworking :	5 places de travail	En moyenne, les espaces de coworking mettent 5 places à disposition sur les sites concurrents
Prix moyen d'une place de travail à la journée :	44.00	Moyenne calculée, onglet "prix espaces de coworking"
Commission :	20%	commission facturée par Workspace2go
Nombre de jour dans un mois de travail :	20 jours	5 jours par semaine x 4 semaines par mois

Part de marché maximum en Suisse romande selon les caractéristiques ci-dessus

Canton	Nbre espace coworking	Total places disponibles	Nbre de réservations maximum mensuellement	Encaissement Brut	Encaissement net (à reverser)	Commission
Genève	14	70	1 400	61 600	49 280	12 320
Vaud	21	105	2 100	92 400	73 920	18 480
Valais	10	50	1 000	44 000	35 200	8 800
Fribourg	5	25	500	22 000	17 600	4 400
Nechâtel	4	20	400	17 600	14 080	3 520
Total	54	270	5 400	237 600	190 080	47 520

Wiworkeen SA Prix espaces de coworking

Espace de coworking	Prix	commentaire
Voisins	45	tarif non membre
Nomadspace	72	9.-/heure + 10 CHF d'abonnement mensuel
Seedspace	26	260.-/mois pour un accès de 10 jours
ImpactHub	35	tarif non membre
Calliopee	64	8.-/heure
La muse bouge	37.5	150.-/mois accès 1 fois par semaine
Softspace	40	tarif entrée unique
Thevillagecoworking	50	250.-/mois pour un accès 5 jours par semaine
Gotham	45	tarif entrée unique
Eclau	37.5	150.-/mois accès 1 fois par semaine
Work'n'share	35	Pass de 5 entrées à 175.-
univercity	45	180./mois accès 1 fois par semaine
Atelier9	45	tarif entrée unique
Moyenne	44	Prix de référence pour les prévision de vente

Wiworkeen SA

Prévision des réservations

Prévision des réservations	Nombre de réservations mensuelles selon la prévision en page "parts de marchés" 5400	2021												
		Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre	
		5%	7%	12%	18%	22%	25%	25%	26%	30%	35%	35%	35%	
		Lancement de l'activité, démarchage d'espace de coworking	démarchage d'espaces de coworking	le démarchage d'espace de coworking commence à porter ses fruits	démarchage des clients potentiels	campagne publicitaire forte	Maintient d'une certaine présence marketing	Stabilité due aux vacances	Stabilité due aux vacances + reprise à la fin du mois	Reprise de l'activité économique + démarchage auprès d'entreprise	L'activité prend de l'ampleur, les retours sur investissement se font ressentir	La notoriété de l'entreprise se fait de plus en plus grande	Wiworkeen fait partie des plateformes spécialisées dans la réservation d'espace de coworking	
Prévisions en montants	Prix moyen d'une réservation journalière	2021												Total
		Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre	
Encaissement brut	44.00 CHF	11 880.00	16 632.00	28 512.00	42 768.00	52 272.00	59 400.00	59 400.00	61 776.00	71 280.00	83 160.00	83 160.00	83 160.00	653 400.00
Encaissement net (à reverser)	35.20 CHF	9 504.00	13 305.60	22 809.60	34 214.40	41 817.60	47 520.00	47 520.00	49 420.80	57 024.00	66 528.00	66 528.00	66 528.00	522 720.00
Commission encaissée	8.80 CHF	2 376.00	3 326.40	5 702.40	8 553.60	10 454.40	11 880.00	11 880.00	12 355.20	14 256.00	16 632.00	16 632.00	16 632.00	130 680.00

Recensement du nombre d'espaces de coworking en Suisse

état au 29.04.2020

Canton	Nbre d'espace de coworking
<u><i>Suisse Romande</i></u>	
Genève	14
Vaud	21
Valais	10
Fribourg	5
Nechâtel	4
Sous-total	54
<u><i>Reste de la Suisse</i></u>	
Berne	13
Soleur	3
Bâle	9
Lucerne	9
Argovie	7
Zürich	16
Winterthur	4
St-Gall	7
Schaffouse	3
Thurgovie	3
Glaris	2
Grisson	7
Tessin	3
Sous-total	86
Total	140

Annexe 16 : Charges salariales pour 3 employés

Wiworkeen SA Charges salariales

Types d'assurances ou de prestations	Taux	Cotisation pour l'employeur avec le salaire de :			Total
		5 000.00 CHF	5 000.00 CHF	5 000.00 CHF	

Taux fixes (chiffres 2020)	Taux employeur	Employeur (CHF)	Employeur (CHF)	Employeur (CHF)	Total
AVS	4.35%	217.50 CHF	217.50 CHF	217.50 CHF	652.50 CHF
AI	0.70%	35.00 CHF	35.00 CHF	35.00 CHF	105.00 CHF
APG	0.23%	11.25 CHF	11.25 CHF	11.25 CHF	33.75 CHF
AC	1.10%	55.00 CHF	55.00 CHF	55.00 CHF	165.00 CHF
AC solidarité	0.50%	25.00 CHF	25.00 CHF	25.00 CHF	75.00 CHF
Allocations familiales (Genève)	2.45%	122.50 CHF	122.50 CHF	122.50 CHF	367.50 CHF
Assurance maternité (à Genève uniquement)	0.05%	2.30 CHF	2.30 CHF	2.30 CHF	6.90 CHF
Contribution en valeur de l'accueil de la petite enfance (à Genève uniquement)	0.07%	3.50 CHF	3.50 CHF	3.50 CHF	10.50 CHF
Sous-total		472.05 CHF	472.05 CHF	472.05 CHF	1 416.15 CHF

Taux variables	Taux employeur	Employeur (CHF)	Employeur (CHF)	Employeur (CHF)	Total
LPP	6.60%	330.00 CHF	330.00 CHF	330.00 CHF	990.00 CHF
Assurance perte de gain en cas de maladie (non-obligatoire)	0.90%	45.00 CHF	45.00 CHF	45.00 CHF	135.00 CHF
AP	0.80%	40.00 CHF	40.00 CHF	40.00 CHF	120.00 CHF
Sous-total		415.00 CHF	415.00 CHF	415.00 CHF	1 245.00 CHF

Total		887.05 CHF	887.05 CHF	887.05 CHF	2 661.15 CHF
--------------	--	-------------------	-------------------	-------------------	---------------------

Annexe 17 : Prix des logiciels informatiques

Wiworkeen SA

Prix logiciel

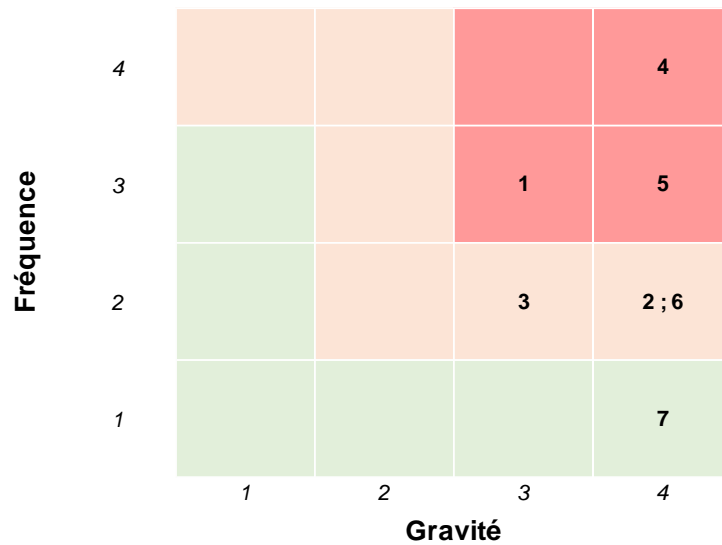
Logiciel	Prix EUR	Taux	Prix CHF	Périodicité
Hootsuit	25.00	1.07	26.75	mensuel
Bexio	-	-	29.00	mensuel
Wordpress	25.00	1.07	26.75	mensuel
Microsoft Office	-	-	24.60	mensuel
Total			107.10	

Annexe 18 : Analyse des risques

Wiworkeen SA Analyse des risques

Objectifs	N°	Risques	Fréquence	Gravité	Criticité
Convaincre 19 espaces de coworking Suisse romand (=35%) de rejoindre la plateforme Wiworkeen d'ici le 31.12.2021	1	Offre de la concurrence plus garnie, plus alléchante	3	4	12
	2	Le nombre d'espace de coworking est en diminution à cause de l'impact économique causé par le Covid-19 (faillite de certains)	2	4	8
	3	Les espaces de travail flexibles se contentent de leur plateforme/site internet	2	3	6
Atteindre un chiffre d'affaire (commissions encaissées) d'au moins 130'680 CHF au 31.12.2021	1	Offre de la concurrence plus garnie, plus alléchante	3	4	12
	4	Baisse du nombre de réservations	4	4	16
	5	Notoriété de l'entreprise en baisse	3	4	12
	6	Prix facturé par les espaces de coworking plus bas que les prévisions	2	4	8
Suivre les prévisions en atteignant une liquidité d'au moins 15'324 CHF au 31.12.2021	4	Baisse du nombre de réservations	4	4	16
	6	Prix facturé par les espaces de coworking plus bas que les prévisions	2	4	8
	7	Augmentation de certaines charges disproportionnées (liées à des décaissements)	1	4	4

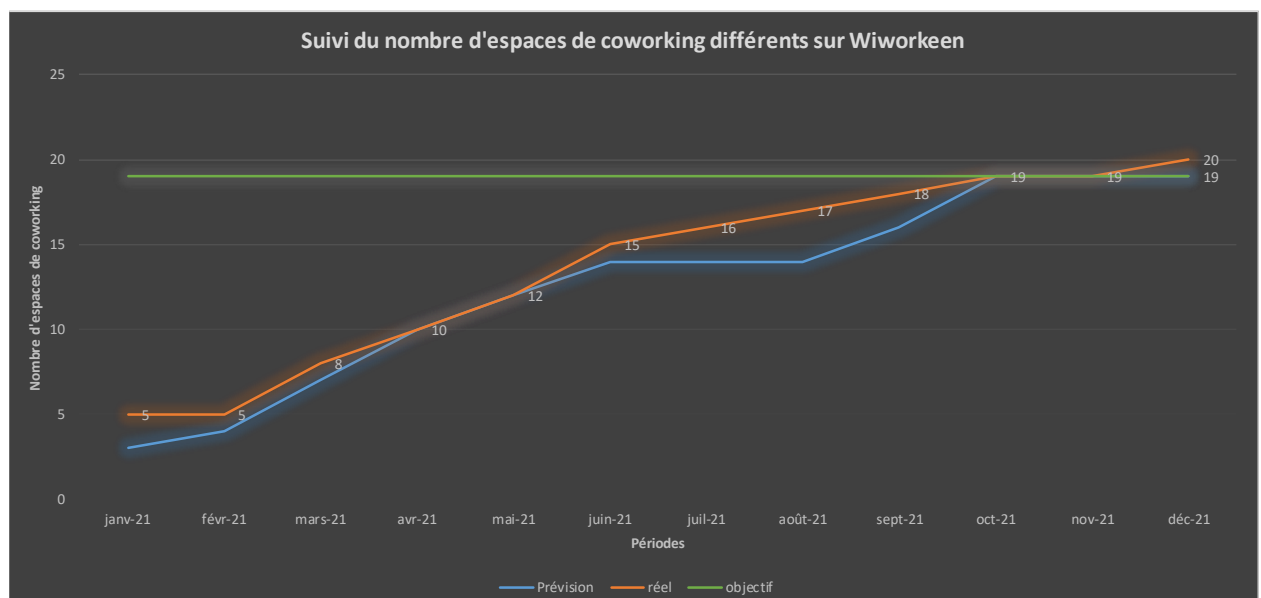
Wiworkeen SA
Matrice des risques



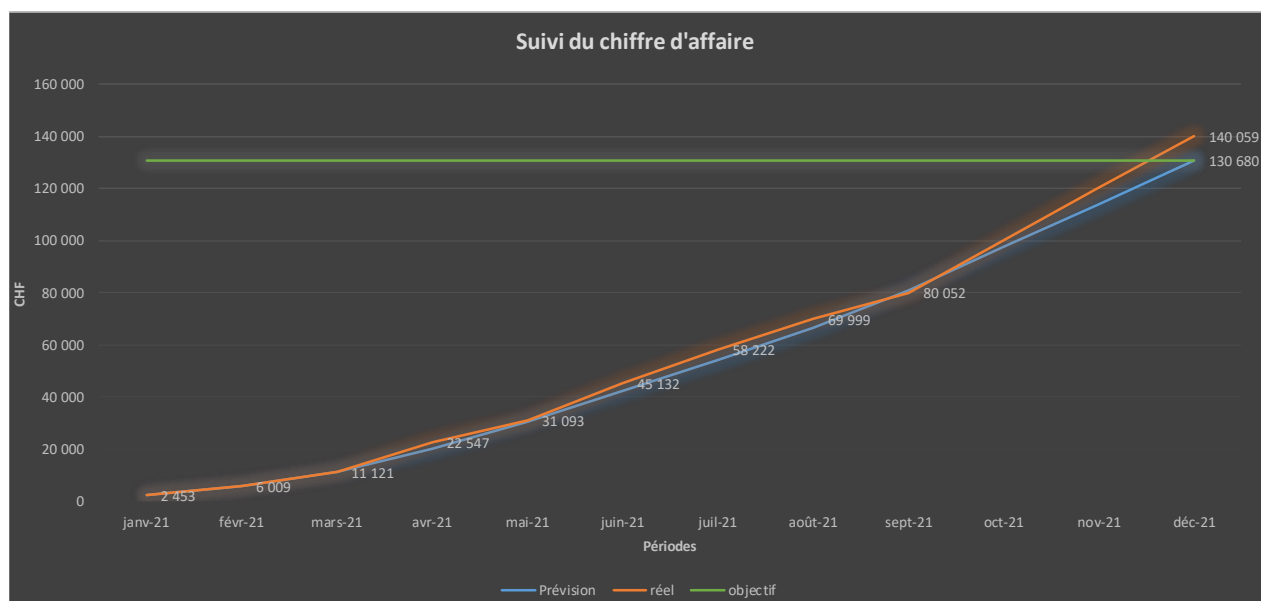
N° Liste des risques

- 1 Offre de la concurrence plus garnie, plus alléchante
- 2 Le nombre d'espace de coworking est en diminution à cause de l'impact économique causé par le Covid-19 (faillite de certains)
- 3 Les espaces de travail flexibles se contentent de leur plateforme/site internet
- 4 Baisse du nombre de réservations
- 5 Notoriété de l'entreprise en baisse
- 6 Prix facturé par les espaces de coworking plus bas que les prévisions
- 7 Augmentation de certaines charges disproportionnées (liées à des décaissements)

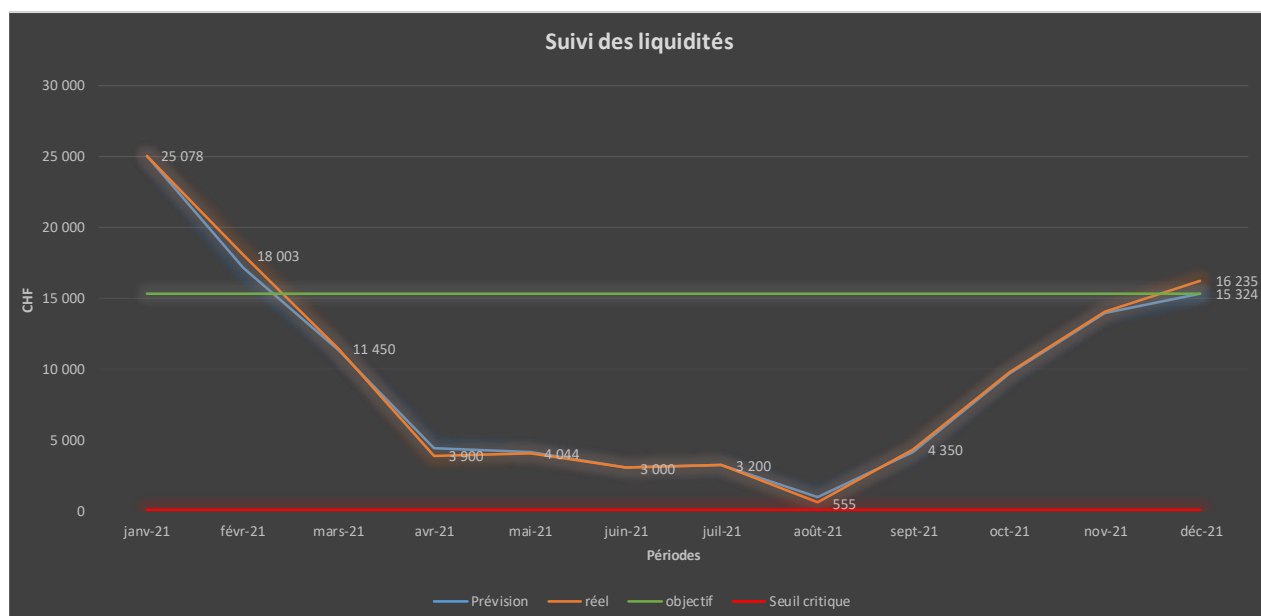
	Fiche indicateur
Nom de l'indicateur	Suivi du nombre d'espaces de coworking différents sur Wiworkeen
Objectif opérationnel	Convaincre 19 espaces de coworking Suisse romand (=35%) de rejoindre la plateforme Wiworkeen d'ici le 31.12.2021
Unité de mesure	en quantité (une adresse = 1)
Valeur cible	19
Périodicité	Mensuelle
Calculs / Formules	addition mensuelle du nombre d'espace de coworking différents sur la plateforme
Information complémentaire	-
Source de données	Base de données "espace de coworking" de la plateforme Wiworkeen
Forme et représentation	Courbe
Auteur de l'indicateur	Développeur informatique
Destinataire de l'indicateur	Direction



	Fiche indicateur
Nom de l'indicateur	Suivi du chiffre d'affaire cumulé
Objectif opérationnel	Atteindre un chiffre d'affaire (commissions encaissées) d'au moins 130'680 CHF au 31.12.2021
Unité de mesure	CHF
Valeur cible	130'680
Périodicité	Mensuelle
Calculs / Formules	Nombre de réservation * prix * tarif commission
Information complémentaire	-
Source de données	Compte de résultat
Forme et représentation	Courbe
Auteur de l'indicateur	Comptable
Detinataire de l'indicateur	Direction



	Fiche indicateur
Nom de l'indicateur	Suivi des liquidités
Objectif opérationnel	Suivre les prévisions en atteignant une liquidité d'au moins 15'324 CHF au 31.12.2021
Unité de mesure	CHF
Valeur cible	15'324
Périodicité	Mensuelle
Calculs / Formules	Solde du compte de liquidité - Décaissements + Encaissements
Information complémentaire	seuil critique à 0.00 CHF
Source de données	Bilan + relevé bancaire
Forme et représentation	Courbe
Auteur de l'indicateur	Comptable
Detinataire de l'indicateur	Direction



Annexe 19 : Questionnaire et résultats du sondage

Rubrique 1 sur 3

Analyse du comportement : télétravail et espace de coworking

Ce questionnaire est consacré à une analyse du comportement vis-à-vis du télétravail et de l'utilisation d'espace de coworking. Il sert à déceler les habitudes de travail avant, pendant, et après la crise sanitaire engendrée par le Covid-19 ainsi qu'à l'attrait de l'utilisation d'espace de coworking comme moyen de substitution du télétravail ou du travail « classique » (qui consiste à se rendre dans les locaux/bureaux de l'entreprise pour laquelle l'individu travaille). Ce questionnaire est mené dans le cadre d'un travail de bachelor au sein de la Haute Ecole de Gestion de Genève. Ce questionnaire vous prendra moins de 5 minutes.

Identification

Description (facultative)

Dans quelle tranche d'âge vous situez-vous ? *

1. Moins de 15 ans
2. 15-20 ans
3. 21-25 ans
4. 26-30 ans
5. 31-35 ans
6. 36-40 ans
7. 41-45 ans
8. 46-50 ans
9. 51-55 ans
10. 56-60 ans
11. 60-65 ans
12. + de 65 ans

Dans quel canton habitez-vous ? *

1. Appenzell Rh.-Ext.
2. Appenzell Rh.-Int.
3. Argovie
4. Bâle-Campagne
5. Bâle-Ville
6. Berne
7. Fribourg
8. Genève
9. Glaris
10. Grisons
11. Jura
12. Lucerne
13. Neuchâtel
14. Nidwald
15. Obwald
16. Saint-Gall
17. Schaffhouse
18. Schwyz
19. Soleure
20. Tessin
21. Turgovie
22. Uri
23. Valais
24. Vaud
25. Zoug
26. Zürich
27. Je n'habite pas en Suisse

Etes-vous : *

- ☐ Collaborateur
- ☐ Cadre
- ☐ Directeur/Associé ou équivalent
- ☐ Indépendant
- ☐ Etudiant
- ☐ Sans emploi/Chômage
- ☐ Retraité

Rubrique 2 sur 3

Télétravail et impact Covid-19



télétravail = activité professionnelle exercée à distance, en règle générale chez soi, à l'aide des outils de télécommunication

Avant la crise sanitaire qu'a engendré le Covid-19, effectuiez-vous du télétravail ? *

- ☐ Oui
- ☐ Non

Durant cette crise sanitaire engendrée par le Covid-19, effectuez-vous du télétravail ? *

- ☐ Oui
- ☐ Non

Si vous avez répondu OUI à la question précédente, pensez-vous continuer le télétravail de manière ponctuelle une fois que la crise sanitaire sera passée ? (si ce choix ne vous appartient pas, désirez-vous continuer le télétravail de manière ponctuelle ?)

- ☐ Oui
- ☐ Non

Si vous avez la possibilité professionnelle de vous rendre dans un espace de coworking en Suisse, plus proche de chez vous que votre lieu de travail, une à deux fois par semaine, est-ce que cette proposition vous intéresserait ? *

- ☐ Oui
- ☐ Non

Si vous avez répondu NON, pour quelle raison ?

- ☐ Je ne suis pas à l'aise avec les laptops (PC portable)
- ☐ J'ai nécessairement besoin de documents qui se trouvent à ma place de travail
- ☐ Mon PC portable contient trop de données confidentielles
- ☐ Je pense que je serais moins efficace
- ☐ Je préfère travailler chez moi
- ☐ Autre...

Quelle importance apportez-vous aux avantages mentionnés ci-dessous concernant les espaces de coworking ? (1 = pas important, 5= très important) *

	1	2	3	4	5
La tranquillité	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
La proximité avec son domicile/ses lieux d'intérêts	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Le partage communautaire / le réseautage	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
L'ambiance propice au travail	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
La flexibilité de l'horaire de travail	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Le coûts (le prix)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Les workshops divers et variés	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Parmi les plateformes et sites internet suivants, lesquels connaissez-vous ?
(Choix multiple) *

- ☐ Workspace2go
- ☐ Popup office
- ☐ BmyB
- ☐ Regus
- ☐ Aucune de ces propositions

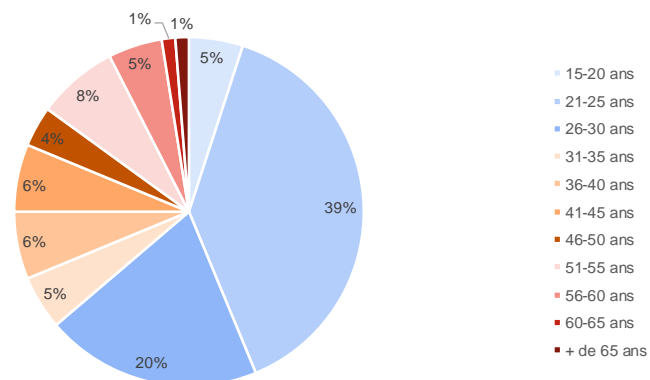
Quelle est la somme que vous seriez prêt à déboursier au maximum, pour une heure dans un espace de coworking ? (en règle générale, l'offre minimum comprend l'accès Wifi ainsi que le thé et le café gratuit) *

- ☐ Moins de 4 CHF
- ☐ 5 CHF
- ☐ 6 CHF
- ☐ 7 CHF
- ☐ 8 CHF
- ☐ 9 CHF
- ☐ 10 CHF
- ☐ 11 CHF
- ☐ 12 CHF
- ☐ 13 CHF
- ☐ 14 CHF
- ☐ 15 CHF
- ☐ Plus de 15 CHF

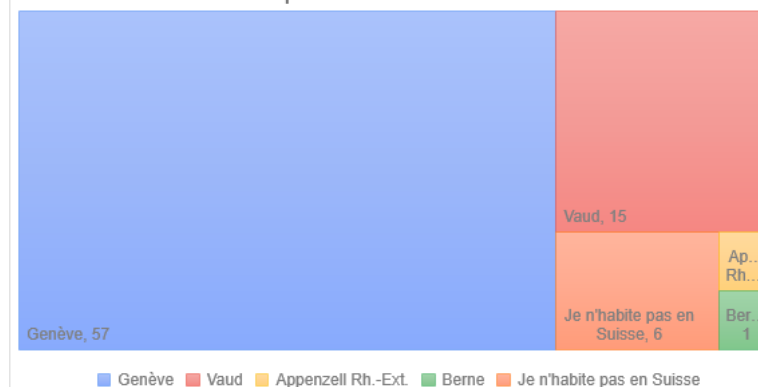
Trouvez-vous utile une application/site web qui regrouperait tous les espaces de coworking existant en Suisse et qui vous permettrait de réserver votre place de travail, au sein de l'un de ces espaces de coworking, à l'heure/ à la demi-journée / à la journée en quelques minutes, le tout sans engagement ? *

	1	2	3	4	5	
Pas du tout utiles	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Extrêmement utiles

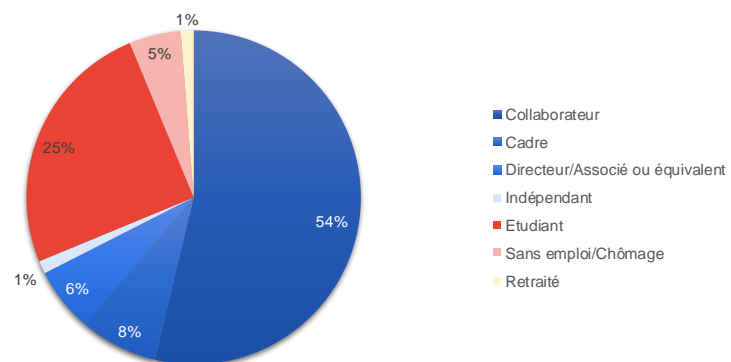
Dans quelle tranche d'âge vous situez-vous ?



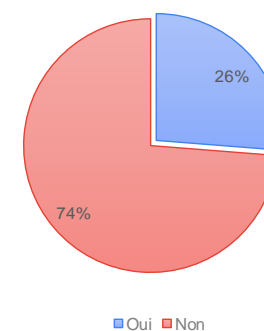
Dans quel canton habitez-vous ?



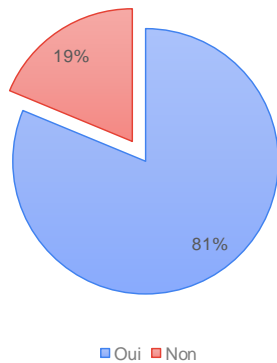
Etes-vous :



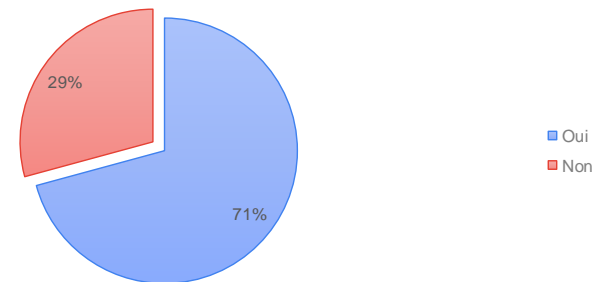
Avant la crise sanitaire qu'a engendré le Covid-19, effectuiez-vous du télétravail ?



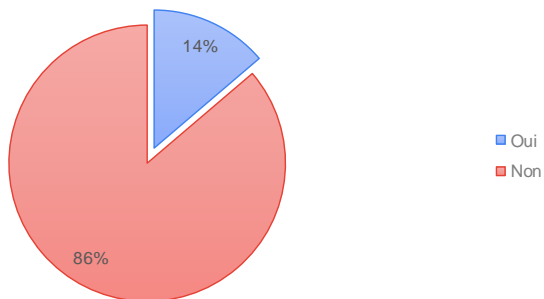
Durant cette crise sanitaire engendrée par le Covid-19, effectuez-vous du télétravail ?



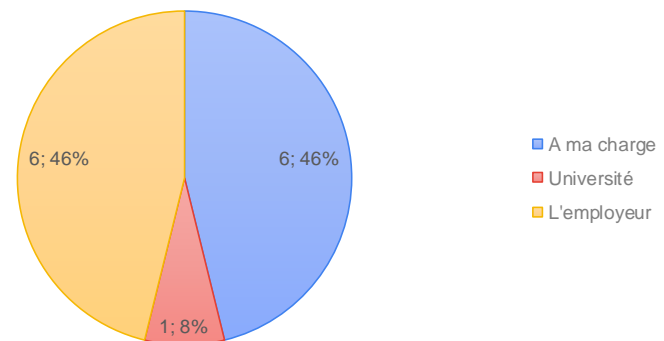
Pensez-vous continuer le télétravail de manière ponctuelle une fois que la crise sanitaire sera passée ? (si ce choix ne vous appartient pas, désirez-vous continuer le télétravail de manière ponctuelle ?)



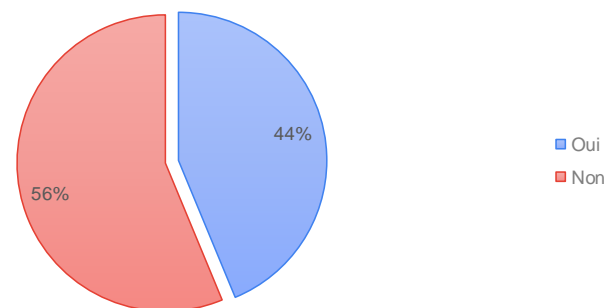
Avez-vous déjà travaillé/étudié dans un espace de coworking ? (p.ex Voisins, la Muse bouge, Nomadspaces, etc.)



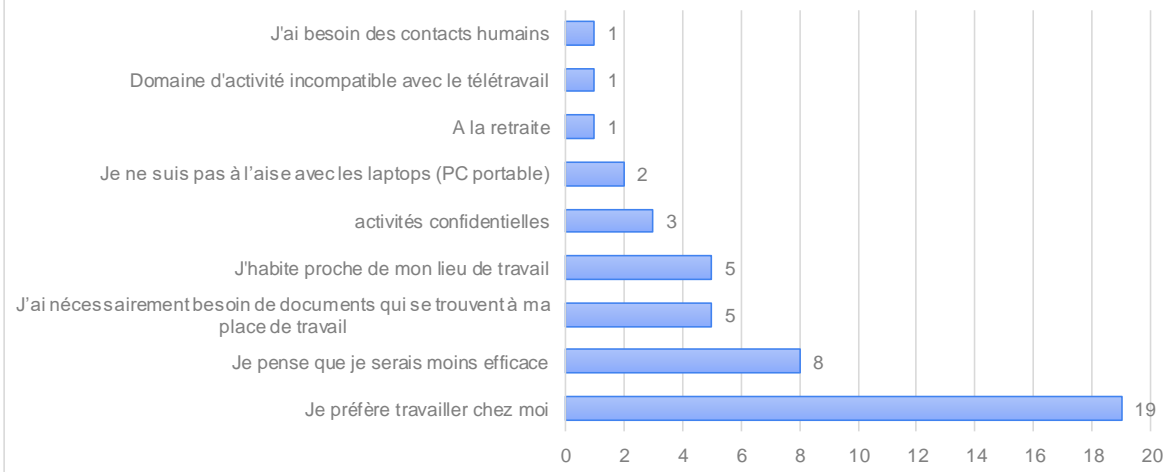
A qui ont été imputés les frais liés à l'utilisation de l'espace de coworking ?



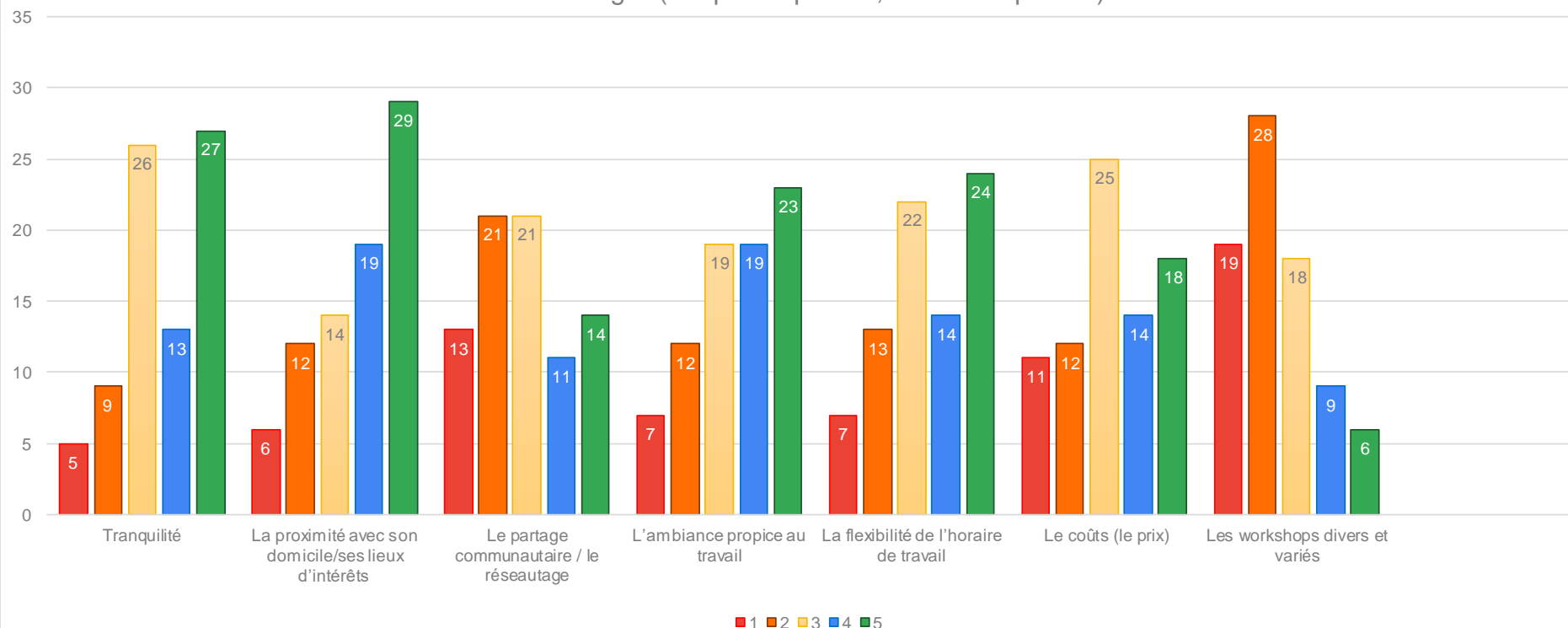
Si vous aviez la possibilité professionnelle de vous rendre dans un espace de coworking en Suisse, plus proche de chez vous que votre lieu de travail, une à deux fois par semaine, est-ce que cette proposition vous intéresserait ?



Si vous avez répondu NON, pour quelle raison ?

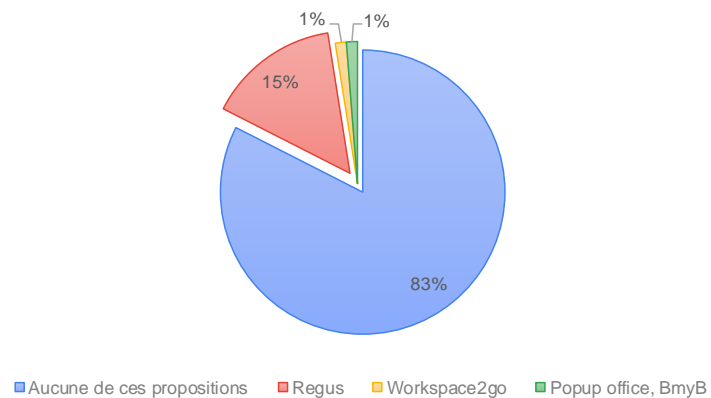


Quelle importance apportez-vous aux avantages mentionnés ci-dessous concernant les espaces de coworking ? (1 = pas important, 5= très important)

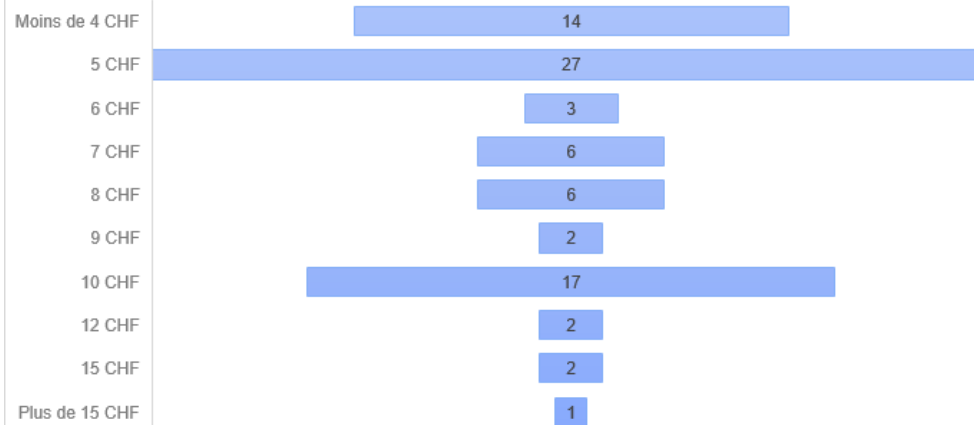


	Tranquillité	La proximité avec son domicile/ses lieux d'intérêts	Le partage communautaire / le réseautage	L'ambiance propice au travail	La flexibilité de l'horaire de travail	Le coûts (le prix)	Les workshops divers et variés
Moyenne	3.60	3.66	2.90	3.49	3.44	3.20	2.44
Médiane	3.50	4.00	3.00	4.00	3.00	3.00	2.00

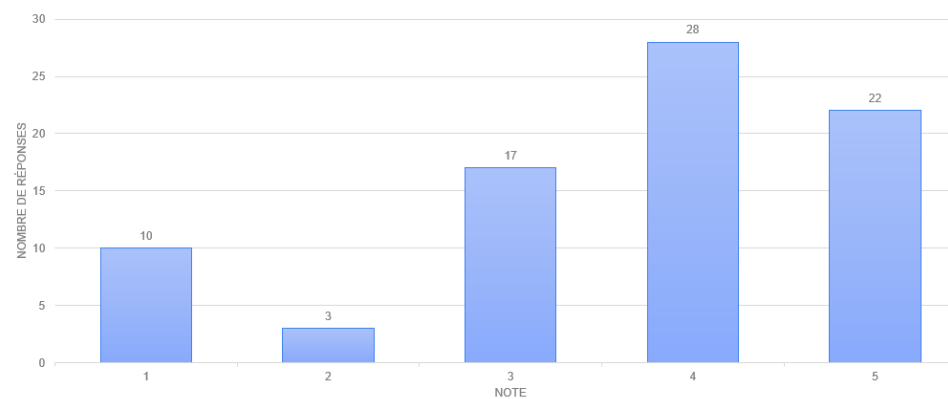
Parmi les plateformes et sites internet suivants, lesquels connaissez-vous ? (Choix multiple)



Quelle est la somme que vous seriez prêt à déboursier au maximum, pour une heure dans un espace de coworking ? (en règle générale, l'offre minimum comprend l'accès Wifi ainsi que le thé et le café gratuit)



Trouvez-vous utile une application/site web qui regrouperait tous les espaces de coworking existants en Suisse et qui vous permettrait de réserver votre place de travail, au sein de l'un de ces espaces de coworking, à l'heure/ à la demi-journée / à la journée



Annexe 20 : Devis Voilab



Loan Schneider <lolitoschneider@gmail.com>

Votre projet espaces coworking soumis à Voilab.ch

2 messages

Pierre Voilab <pierre@voilab.ch>
À : schneider.loan@hotmail.com

8 mai 2020 à 11:04

Bonjour Monsieur,

Nous sommes très heureux que Voilab fasse partie des entreprises pour lesquelles vous sollicitez une offre.

Je suis allé visiter popupoffice.ch.

Faire une offre qui ne tienne pas de la boule de cristal est un processus qui nécessite pas mal d'heures de travail, précédé d'une rencontre avec vous de 2-3h.

Si vous êtes réellement intéressé à avancer dans votre projet sur des bases réalistes, avec les réflexions sur les fonctionnalités attendues, qui vous démarqueraient de popupoffice.ch (car effectivement il reste nettement de la place sur le marché des espaces de coworking pour un portail efficace et utilisé) il faut prévoir entre 8 et 12 h de travail, rencontre incluses.

Ces heures sont de toutes manières nécessaires si l'on construit ce projet ensemble.

Et si l'on ne construit pas ce projet ensemble, vous conservez une étude réaliste et spécifique à vos idées, le fruit conjoints de vos réflexions et des nôtres, ce qui constitue déjà un équivalent premier plan d'architecte, pour vos futures étapes.

Pour de petits mandats ponctuels, nous travaillons à 145/h HT

Selon la densité d'heures mensuelles sur un projet de réalisations, nos tarifs s'échelonnent entre 145 et 120.--/h. HT (notre productivité est augmentée si l'on peut s'immerger" dans le projet).

Merci pour votre retour et avec mes meilleures Salutations

Pierre Küffer
Voilab