



PÔLE ENTREPRENDRE

# LES ENTREPRENEURS BOUSCULENT NOS MANIÈRES DE CONSOMMER

Les sites collaboratifs (covoiturage, financement entre particuliers, hébergement chez l'habitant, etc.) connaissent un engouement croissant chez les internautes. Des start-ups dynamiques et visionnaires montrent la voie.

*"Un jour, nous regarderons le XX<sup>e</sup> siècle et nous nous demanderons pourquoi nous possédions autant de choses."* Pour Bryan Walsh, journaliste au Time Magazine, c'est une nouvelle économie qui est en train d'émerger. Une économie dans laquelle les particuliers échangent leur appartement le temps d'un week-end, préfèrent louer une voiture à d'autres particuliers plutôt que d'en posséder une, et se prêtent de l'argent sans passer par le système bancaire traditionnel. Ces nouvelles pratiques s'expriment souvent en termes anglo-saxons : couchsurfing, crowdfunding, coworking, colunching... Leur philosophie est simple : privilégier l'usage sur la possession et capitaliser sur le lien social. Ces nouveaux modèles économiques sont mis en avant par des start-ups innovantes. Un large panel d'entrepreneurs emblématiques ont témoigné lors d'une conférence organisée le 2 avril par le pôle HEC Entreprendre.

## RECRÉER DU LIEN SOCIAL

"La Ruche qui dit oui" constitue un bon exemple français de ces start-ups de l'Internet qui changent notre manière de consommer. Grâce à [laruchequiditoui.fr](http://laruchequiditoui.fr), les individus peuvent se regrouper en réseaux (des "ruches") pour acheter des produits alimentaires directement auprès des producteurs locaux : fruits et légumes, viandes, fromage, vin... La personne qui "tient" la ruche – c'est-à-dire le point relais – bénéficie d'un revenu complémentaire. À ce jour, plus de quatre cents ruches ont été constituées, pour un objectif de deux mille cinq cents d'ici trois ans.

Quelles sont les motivations de la consommation collaborative ? L'intérêt est d'abord financier et utilitariste : en se passant des intermédiaires traditionnels, le modèle de "La Ruche qui dit oui" offre aux consommateurs un meilleur prix d'achat, et aux producteurs un meilleur prix de vente. C'est aussi

une réponse à une société de plus en plus méfiante vis-à-vis des institutions et des grands groupes. Mais au-delà des considérations individualistes, *"l'économie collaborative constitue un moyen pour les gens de recréer du lien social et de retrouver du sens"*, souligne **Antonin Léonard**, cofondateur du site Internet [ouishare.com](http://ouishare.com), qui rappelle que 43% des foyers français sont aujourd'hui composés d'une personne seule.

La demande est bien là. Reste à créer en face une offre suffisante en termes de taille critique. Ainsi, "La Ruche qui dit oui" a pris contact avec de nombreux producteurs agricoles et a dû les "éduquer" à un nouveau métier : la commercialisation directe. Pour faire se rencontrer l'offre et la demande, Internet constitue un outil puissant et un catalyseur. Designer industriel, ancien de Sodexo, **Guilhem Chéron** s'est associé à deux entrepreneurs du web pour fonder le site. La plateforme technologique a permis

# L'ÉCONOMIE COLLABORATIVE CONSTITUE UN MOYEN POUR LES GENS DE RECRÉER DU LIEN SOCIAL ET DE RETROUVER DU SENS.

de faciliter les échanges locaux entre la demande et l'offre, en donnant aux internautes les moyens de monter leur propre réseau d'approvisionnement. "C'est l'outil qui crée le marché", résume Guilhem Chéron. À une condition (vitale): instaurer un climat de confiance.

## UN MARCHÉ DE TAILLE

L'économie collaborative représente un marché prometteur, et potentiellement juteux. Les prêts financiers entre particuliers atteindront 5 milliards de dollars en 2013, d'après l'institut Gartner. Selon Rachel Botsman, l'économie du partage dans son ensemble pèsera à terme pas moins de 110 milliards de dollars. Comment expliquer un tel potentiel de marché? Le constat est simple mais efficace: les actifs détenus par les particuliers sont sous-utilisés. À commencer par l'hébergement. D'après un sondage SOFRES, un quart des Français seraient prêts à louer une pièce de leur maison. Lors de la conférence, **Emmanuel Arnaud (H.03)** a présenté le site Guest To Guest d'échange de maisons entre internautes. **Magali Boisseau**, quant à elle, a témoigné de la forte croissance de son site BedyCasa d'hébergement entre particuliers. Lancé en 2007, il est déjà présent dans plus de cent pays, et a levé près de 1 million d'euros. Le leader mondial, l'américain Airbnb, est valorisé plus de 1 milliard de dollars... L'automobile illustre de manière encore plus flagrante comment nos biens sont sous-exploités. La France dénombre trente millions de voitures, mais sept millions sont utilisées moins de deux fois par semaine. Dans le même temps, cinq millions de Français n'ont pas les moyens de s'acheter un véhicule. Fondé par **David Laval (H.03)**, cityzencar.com propose ainsi de louer son automobile à une autre personne pour un prix moyen de 3 euros par heure, moyennant un abonnement de 69 euros par an. Or, même quand elle n'est pas beaucoup utilisée, posséder une voiture coûte très cher, environ 6000 euros par an en moyenne. Soit un budget total de 200 milliards d'euros par an pour la totalité des Français. "Nous allons taper dans une poche d'optimisation de 200 milliards d'euros... autant dire qu'il y a de la marge", lâche **Frédéric Mazzella**, pré-

sident-fondateur de covoiturage.fr (rebaptisé blablacar.fr). Lancé en 2004, le site fait aujourd'hui figure de référence avec une part de marché de 90%, deux millions de membres annoncés pour cet été et un potentiel estimé à dix millions d'inscrits. L'explosion du trafic a permis d'enrichir considérablement l'offre, avec un Paris-Lille tous les 5 minutes en moyenne. "Le marché français du covoiturage est en avance sur celui des États-Unis", témoigne **Frédéric Mazzella**. Après un premier tour de table de 1,2 million d'euros auprès du fonds ISAI, dirigé par **Christophe Raynaud (H.99)**, covoiturage.fr a levé 7,5 millions d'euros en janvier afin d'accélérer son développement européen.

## ET EN FRANCE ?

De fait, les start-ups "collaboratives" en France grandissent vite et n'ont pas à rougir face à leurs concurrentes étrangères. Le succès de KissKissBankBank, plateforme de financement de projets créatifs sur le modèle du crowdfunding (littéralement: "financement par la foule") illustre également la force d'innovation de nos entrepreneurs. Le cofondateur du site, **Adrien Aumon**, estime ainsi que sur les cinq acteurs en train d'émerger sur son créneau, deux sont américains, deux français et un brésilien (le leader américain Kickstarter enregistre déjà un million de membres). En deux ans, KissKissBankBank a collecté 1,2 million d'euros auprès des internautes, pour financer plus de trois cents projets, soit une moyenne de 4000 euros par projet. Dans le domaine du financement collaboratif, le prêt entre particuliers monte également en puissance, comme Prêt d'Union, un organisme agréé par les autorités financières, cofondé par **Geoffroy Guigou (H.03)**.

Encore peu connue, l'économie collaborative a de beaux jours devant elle. "Parce qu'ils créent une convivialité, une confiance qui fait défaut à l'extérieur, ces formats d'échange attirent à eux de nombreux adeptes, intrigués par ces étranges manières, puis désireux de faire partie de cette petite société-là, au moins par bribes, par moments, par intérêt", reconnaît le sociologue Erwan Lecœur. ●

## LES ENTREPRENEURS QUI ONT TÉMOIGNÉ À LA CONFÉRENCE

- **Antonin Léonard**, éditorialiste et consultant (consocollaborative.com)
- **David Laval (H.03)** de Cityzencar, location de voitures entre particuliers (cityzencar.com)
- **Alexandre Woog (M.07)** d'e-loue.com, plateforme de locations d'objets entre pairs
- **Frédéric Mazzella** de blablacar.fr
- **Adrien Aumon** de KissKissBankBank.fr, site de financement de projets créatifs
- **Guilhem Chéron** de La Ruche qui dit oui, plateforme d'achats directs aux producteurs de sa région (laruchequiditoui.fr)
- **Magali Boisseau** de BedyCasa, hébergements chez les particuliers (bedycasa.com)
- **Emmanuel Arnaud (H.03)** de GuestToGuest, partage de maisons entre particuliers (guesttoguest.com)
- **Geoffroy Guigou (H.03)** de Prêt d'Union, prêts entre particuliers (www.pret-dunion.fr)
- **Christophe Raynaud (H.99)**, DG du fonds d'investissement ISAI
- **Yves Peïs**, business angel, investisseur early stage dans PriceMinister et BedyCasa.

Organisateur de la conférence et modérateur: **Lyès Ghamissou (H.92)**

## UN MARCHÉ EN PLEIN "BOOM"

Plus de **3 millions** de personnes dans le monde ont déjà "couchsurfé".

L'an dernier, **5 millions** de nuits ont été réservées sur le site Airbnb.

Les nuits réservées à New York sur Airbnb dépassent la capacité hôtelière de la ville.

**500 millions** de dollars ont été prêtés sur les deux principales plateformes de prêts entre particuliers aux États-Unis en 2011. Plus de **2,2 millions** de trajets en vélo libre-service sont effectués chaque mois sur la planète (par exemple le Vélib' à Paris).

**1,7 million** de personnes sont inscrites sur le site covoiturage.fr.