

IUT DE PARIS



DOSSIER DIAGNOSTIC DE L'ENTREPRISE



Enes AKDAG

Frikha BUTT

Ismahane FEDAILI

Khadija COULIBALY

Année universitaire 2016-2017

GMO1

SOMMAIRE

INTRODUCTION	1
Première partie : un espace plein d’ambition	2
A) Un projet original répondant à un besoin commun.....	2
B) Une startup optimiste en pleine expansion	4
Deuxième partie : une commande contribuant à la croissance de l’entreprise	5
A) Réalisation du projet	5
B) Une étude visant l’amélioration du centre	6
Conclusion	7
Sitographie	8

INTRODUCTION

Le secteur du coworking est un secteur en pleine expansion depuis son apparition en France en 2008. Dans le cadre de notre stage, nous effectuerons un stage de plusieurs semaines dans la société BTCoworking qui est un espace de coworking basé sur Paris. Durant notre semaine de stage en décembre, nous avons effectué une insertion courte mais enrichissante sur l'environnement de notre entreprise d'accueil. Suite à cela et à de nombreux entretiens avec notre tuteur et des membres de la société BTCoworking, nous avons récolté les différents éléments permettant une meilleure compréhension de l'organisation interne de l'entreprise ainsi qu'une meilleure compréhension de la commande donnée par l'entreprise par rapport à la situation de l'entreprise. Dans un premier temps, nous allons effectuer une présentation de l'identité et de l'organisation de l'entreprise. Puis, dans un second temps, nous allons nous intéresser sur l'importance des différents éléments de la commande pour la société.

I- BTCoworking, un espace plein d'ambition

A- Un projet original répondant à un besoin commun

BTCoworking est une jeune entreprise fondée en juillet 2014 par Sébastien Socchard. « BT » sont les initiales de « Be Together » qui veut dire « être ensemble » et coworking fait référence au métier de l'entreprise : mettre à la disposition des travailleurs des espaces de travail partagés en leur proposant en plus un réseau.

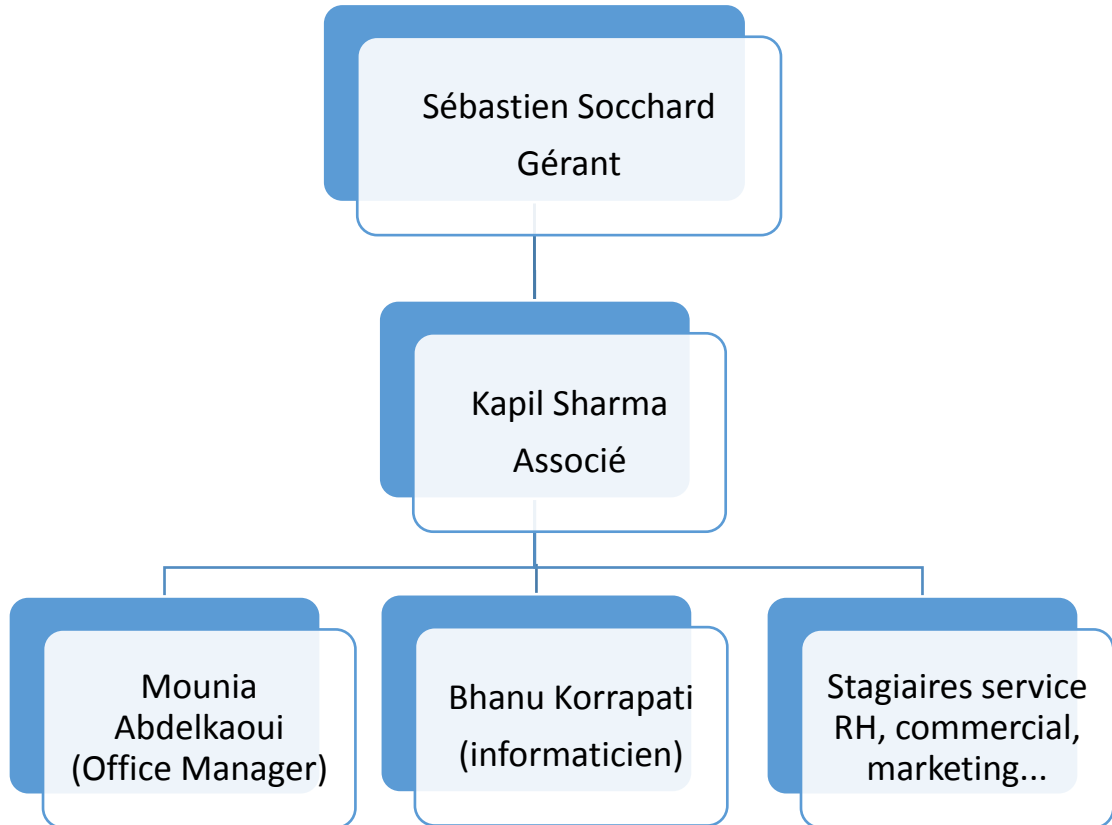
Au cours d'une interview avec un blogueur, Sébastien Socchard livre l'idée créatrice de sa société. Il part du constat que la majorité des startups disparaissent pour trois principales raisons : l'isolement (les jeunes entrepreneurs ont souvent un problème de réseau, ils se sentent donc seuls), le prix des bureaux (qui coûte très cher, surtout à Paris) et le manque de formation pratique (car un jeune entrepreneur sortant d'une école de commerce maîtrise la théorie mais souvent le côté pratique est inexistant).

Pour remédier à tous ces problèmes que peuvent rencontrer les entrepreneurs, Sébastien Socchard décide de créer un écosystème de startups en fondant un espace de coworking avec un décor original basé sur le concept d'espace vert. Les locaux de BTCoworking sont donc décorés avec de nombreuses variétés de plantes, d'arbres et de racines afin de rendre les espaces le plus naturel possible. Le logo de la société reflète bien ce côté naturel et environnemental.



BTCoworking a commencé son aventure dans le 7^{ème} arrondissement de Paris. Dans le cadre du développement de la société, Sébastien Socchard décida de changer de lieu d'implantation afin de disposer de locaux plus grands (650 mètres carrés). BTCoworking est ainsi présent dans le 14^{ème} arrondissement de Paris, tout proche de la station de métro Plaisance (ligne 13).

BTCoworking est une société à responsabilité limitée (SARL) unipersonnelle. D'après l'associé de la société, Monsieur Kapil Sharma, ce statut juridique et le meilleur fiscalement ce qui les a poussés à le choisir. La société est composée ainsi d'un gérant, d'un associé, de deux salariés et de plusieurs stagiaires répartis dans les différents services de la société.



BTCoworking propose aux coworkers un cocktail tous les jeudis soir. Ce rassemblement joue un rôle primordial dans la culture d'entreprise de BTCoworking : il permet aux coworkers de la société d'échanger entre eux, de faire des affaires et de se conseiller mutuellement dans une perspective de développement. BTCoworking propose également des séminaires, qui sont réalisés sur la terrasse au dernier étage du bâtiment, avec des entrepreneurs divers et variés.

BTCoworking est animé par des valeurs de diversité et de partage. Sébastien Socchard commente la diversité ainsi : « BT Coworking favorise la diversité : la diversité des entreprises, la diversité des humains, la diversité culturelle (plus de 15 nationalités sont représentées). Pour cela, nous nous inspirons de la nature, des récifs coralliens à la forêt amazonienne. Les idées déco des locaux viennent de mes différents voyages, la Thaïlande, le Brésil, Courchevel... Je veux réussir à amener la nature dans la ville et dans l'entreprise pour que chacun puisse s'en inspirer pour mieux travailler. » Le concept de partage est également une valeur très importante aux yeux de Sébastien Socchard car il permet aux coworkers de rester connectés et d'échanger leurs clients, leurs amis et leurs idées. Un « cerveau collectif » est ainsi créé.

B- Une startup optimiste en pleine croissance

Comme vu précédemment, BTCCoworking s'est localisé dans le 14ème arrondissement de Paris afin d'agrandir ses locaux et passer ainsi de 30 à 120 places accessibles. Le but principal des entreprises spécialisées dans le coworking est de trouver le lieu d'implantation idéal afin d'attirer un maximum de personnes. Ainsi, BTCCoworking a pour vision d'ouvrir deux nouveaux centres de coworking sur Paris parmi plus de 35 centres qui y sont déjà présents.

BTCCoworking ne compte pas s'arrêter au niveau local. En effet, leur motivation au sein de la startup les pousse à établir une stratégie d'internationalisation pour assurer une notoriété mondiale. Il ambitionne pour l'instant de s'élargir en Europe, en implantant un centre au Royaume-Uni, à Londres et un en Allemagne, à Berlin. Grâce à l'associé et certains employeurs, BTCCoworking a la capacité d'être une startup parfaitement bilingue en anglais, ce qui leur permet de communiquer facilement avec l'extérieur et donc récolter toutes les informations nécessaires à l'ouverture de ces nouveaux centres de coworking.

Actuellement, BTCCoworking a pour but principal de se différencier des autres centres français en établissant une stratégie de diversification horizontale. En effet, il va proposer de nouveaux services pour une clientèle identique à travers l'élaboration de trois projets. Le premier a déjà été créé depuis quelques mois. Il s'agit de « WeShare » (nous partageons) qui consiste à faire appel aux différentes structures telles que des hôtels, appartement en leur proposant d'apparaître sur leur site « www.weshare.pro » pour augmenter leur visibilité grâce aux dépôts d'annonces, en contrepartie, BTCCoworking touche 10% de commission pour chaque client commandant sur leur site.

Le deuxième projet « WeCare » est en création. Il consiste à trouver facilement et rapidement une personne rendant un service entre particulier tel qu'un plombier, femme de ménage, jardinier... etc... Et le troisième, « WeCode », s'adresse aux sociétés, startups, entreprises qui souhaitent créer un site web ou une application mobile. Ainsi, la société propose la création de différents supports pour le développement de l'entreprise du client.

II- Une commande contribuant à la croissance de l'entreprise

A- Réalisation de projet

Dans le cadre de sa stratégie d'entreprise, la société BTCoworking souhaite développer 3 projets dans lequel nous travaillerons activement. Notre rôle consistera à développer ces projets. En effet, face à l'augmentation de son activité, la société BTCoworking souhaite lancer ces projets afin de s'émanciper de sa concurrence et proposer de nombreuses offres afin de varier sa clientèle. Ces projets se nomment : « WeShare », « WeCode » et « WeCare ».

Tout d'abord, « Weshare » est un projet qui a la particularité d'avoir déjà été amorcé par la société à travers un site internet et une application proposant la location d'appartements, de bureaux et de bateaux (en développement) dans le monde en quelque clic. La société souhaite développer la visibilité de son projet en France. En effet, « WeShare » n'est pas connu en France et son site internet est entièrement en anglais. Ce dernier détail peut représenter un frein à sa visibilité ainsi qu'aux professionnels et particuliers français tentés d'adhérer au concept de « WeShare ». Notre mission consistera à renforcer le réseau de professionnel adhérant au concept de WeShare, de faciliter la compréhension du site internet de la société pour un public francophone et, enfin, à permettre une meilleure visibilité du projet « WeShare » en France en animant les réseaux sociaux du projet (publication de contenus...)

Le projet « WeCode » est un projet est en cours de développement. Ce projet sera adressé aux entreprises. Il consistera à proposer aux entreprises et aux startups de multiples services comme l'élaboration de leurs sites internet ou des applications. Le but de ce projet consistera à diversifier l'offre de la société BTCoworking en plus de la location de bureaux et de salles de réunion. Notre mission consistera à initier le lancement du projet « WeCode » en France.

Enfin, la société souhaite lancer un projet nommé « WeCare ». Ce projet permettra la rencontre entre une offre et une demande de services de particulier à particulier à faible coût. Notre pour ce projet consistera à analyser l'environnement du secteur de l'économie solidaire et le développement de la visibilité du projet auprès des particuliers.

Les travaux effectués pour ces projets donneront lieu à des comptes rendus détaillés avec notre tuteur de stage qui est très impliqué dans l'élaboration et développement de ces projets.

B- Une étude visant l'amélioration du centre

En France, le secteur du coworking est un marché en pleine expansion. En effet, ce marché en développement a presque doublé depuis sa création en 2005 aux Etats-Unis et est devenu un secteur très concurrentiel. Ce nouveau mode de travail collaboratif attire de nombreux entrepreneurs et surtout les jeunes entreprises désireuses de se développer sur le marché français.

Notre entreprise d'accueil BTCoworking fait partie des centres de coworking qui souhaite développer leur activité à l'échelle nationale et internationale. C'est pourquoi notre principale mission sera de réaliser des études de marché afin de leur proposer des solutions envisageables favorables à la pérennité de l'entreprise. Notre principal but sera donc de trouver des stratégies pour diversifier l'activité de l'entreprise.

Pour cela, nous allons commencer notre étude par une analyse de la clientèle afin de connaître au mieux la clientèle cible de l'entreprise, leur identité, leurs besoins et d'attirer au préalable les potentiels clients. Pour réaliser notre étude, nous allons tout d'abord réaliser une étude quantitative du marché de BTCoworking pour connaître les paramètres essentiels tels que sa taille, son taux de croissance, son cycle de vie, sa rentabilité, ses déterminants. Par ailleurs, nous étudierons la concurrence directe et indirecte pour connaître les leaders, leur nombre, les caractéristiques d'échec et de réussite, les facteurs de différenciation, les chiffres financiers moyens des concurrents. Par ailleurs, notre objectif sera aussi de contacter les commerciaux via les sites et par téléphone. Pour cela, nous réaliserons une étude qualitative du marché pour comprendre le comportement de la clientèle face à l'offre telles que la location de bureaux, de bateaux, d'appartements et de connaître les potentiels clients. Notre mission sera donc d'analyser les besoins des clients sur les évolutions des offres proposées par BTCoworking afin de proposer de nouveaux services pour attirer de nouveaux clients et de se démarquer de la concurrence.

CONCLUSION

BTCoworking arrive sur le marché du coworking avec un projet original et prometteur. Il souhaite ainsi accompagner les entrepreneurs dans leur aventure entrepreneuriale et les aider à se développer. Cela passe par la location de bureaux à des prix abordables et par l'existence d'un réseau qui permet aux coworkers d'échanger. Pour se démarquer de ses concurrents, BTCoworking propose des services supplémentaires via ses trois projets « WeShare », « WeCare » (en développement) et « WeCode » (en développement). Nos missions consisteront à effectuer des études sur les différents marchés afin de proposer de nouvelles idées de création et d'amélioration, de promouvoir les projets sur les réseaux sociaux et de trouver de nouveaux partenaires commerciaux.

SITOGRAPHIE

<http://blog.bird-office.com/blog/2015/02/27/lincroyable-vision-de-sebastien-socchard/>

<https://www.bureauxpartager.com/blog/3-questions-sebastien-socchard/>