

NOUVELLE ENTREPRISE

Choose and Work

ne manque pas d'espaces



LA JEUNE POUSSE PROPOSE DES ESPACES DE TRAVAIL, DE RÉUNION ET DES LIEUX ÉVÉNEMENTIELS AUX ENTREPRISES, RÉSERVABLES EN QUELQUES CLICS.

QUE PROPOSE L'ENTREPRISE ?



Créée en 2016, Choose and Work est une plateforme de réservation d'espaces de travail, disponible sur ordinateur et sur application mobile. On y trouve des bureaux et sites de coworking qu'il est possible de réserver en quelques clics pour une poignée d'heures, ainsi que des salles de réunion et lieux événementiels. L'offre répond à tous les besoins : indépendants et professions libérales à la recherche d'un endroit pour travailler, PME et grandes entreprises qui souhaitent réserver un espace pour un séminaire ou une opération événementielle. Le site se positionne alors comme un véritable « venue finder », ces entreprises spécialisées dans la sélection de lieux adaptés à la réception d'événements. « Notre ambition est de répondre à la demande grandissante de professionnels à la recherche de solutions d'hébergement flexibles et modulables », explique Bruno Rébillé, PDG de Choose and Work.

QUI EN SONT LES PILOTES ?



Leur profil est atypique ! Quand les startupper sont généralement issus de la génération des Millenials (18-35 ans), ce sont de dynamiques quinquas qui sont aux commandes de Choose and Work ! D'abord banquier puis créateur de centres d'affaires, Bruno Rébillé (52 ans) est à l'initiative de la jeune pousse. « Je connais parfaitement les contraintes des opérateurs du marché mais aussi les besoins des entreprises. Tout comme dans l'hôtellerie dont une partie des réservations a basculé vers les OTA du type Booking, les plateformes vont capter une partie significative du marché de la réservation d'espaces

dans les prochaines années », estime-t-il. Pour l'accompagner, Bruno Rébillé a fait appel à Stéphane Leclerc, qui occupe le poste de directeur commercial. À 52 ans, ce dernier se définit comme un « pur produit du tourisme d'affaires ». Il fut notamment coactionnaire du gestionnaire de salles Eurosites, entreprise qu'il a quittée en 2014 et qui a été rachetée par le groupe Château-form il y a quelques mois.

COMMENT ÇA MARCHE ?



Le moteur de recherche de Choose and Work permet d'afficher les salles, parmi une offre d'un millier d'espaces de travail en France et en Belgique, en fonction du lieu, de la date, du type d'événement et du nombre de personnes/participants. L'offre est fournie par des centres d'affaires, des palais des congrès, des hôteliers, des lieux indépendants ou atypiques, parfois des entreprises qui mettent leurs salles de réunion à disposition d'autres sociétés. Ces prestataires accèdent gratuitement au site et gèrent eux-mêmes les annonces, de la rédaction du texte aux photos, avec l'aide d'un consultant si nécessaire. La réservation par le client/entreprise peut se faire instantanément en ligne pour les espaces les plus basiques (par exemple un bureau pour quelques heures). Mais dans 90 % des cas, la demande de réservation est confirmée dans les 24 heures. Et pour les projets les plus pointus, le service commercial de Choose and Work apporte des conseils personnalisés. Quant au paiement, il se fait en ligne via l'organisme Mango Pay, avec blocage des sommes sur un compte séquestre tant que la prestation n'est pas consommée, pour une sécurité financière totale.

SON CREDO
« DEVENIR
LE BOOKING
DES SALLES
DE RÉUNION »



QUELS SONT SES MOYENS ?



Ils sont hors norme pour une start-up ! Créée en 2015 par une dizaine de coactionnaires, la société (SA) est immatriculée en Belgique (Bruno Rébillé, actionnaire principal, vit à Bruxelles). Choose and Work dispose d'un capital de 500 000 € auquel les actionnaires ont ajouté 200 000 €, uniquement en apports personnels. « Il était nécessaire d'investir massivement dès le départ, pour rassurer nos clients qui peuvent être de grosses entreprises et pour mettre au point une plateforme performante et différenciante, dont le développement a pris un an », précise Bruno Rébillé. « Nous avons privilégié des fonds propres afin de maîtriser notre développement et ne pas nous faire imposer des choix par des financiers », ajoute-t-il. Pour accompagner le développement, les actionnaires envisagent de « remettre au pot » dans les prochains mois, en réinvestissant 250 000 € supplémentaires. Ce n'est que dans un second temps que Choose and Work pourrait ouvrir son capital à des investisseurs extérieurs.

QUEL EST LE MODÈLE ÉCONOMIQUE ?



Le prix affiché des salles est net pour le client. Choose and Work se rémunère en prenant une commission de 10 % sur chaque vente auprès des fournisseurs. « Loin des 20 % facturés par certains de nos concurrents », souligne Bruno Rébillé, qui préfère mettre en avant l'aspect qualitatif de la plateforme et le « véritable partenariat » avec les fournisseurs. Pour autant, la start-up propose des « options de visibilité » payantes – pour s'afficher à la une du site, réaliser des opérations de déstockage en dernière minute... – qui peuvent faire grimper l'addition. « Notre plateforme est un véritable outil de yield management qui permet à chaque fournisseur de piloter sa stratégie », ajoute le PDG. Sans communiquer de chiffres

précis (le premier exercice se termine fin juin), il annonce des « résultats encourageants, avec une croissance de 20 % chaque mois ». Côté prévisions, il espère un volume d'affaires de 1,5 à 2 M€ en 2019, avec un résultat à l'équilibre à la fin de l'année prochaine.

QUELLES SONT SES LIMITES ?



La compétition est sévère avec une cinquantaine de plateformes en France, dont quatre à cinq d'envergure nationale, comme 1001 Salles ou Bird Office. Le référencement sur Google est essentiel et la start-up investit plusieurs milliers d'euros par mois dans l'achat de mots-clés. Des accords avec des agences événementielles ne sont pas exclus, pour gagner en visibilité. « Nous sommes surtout inquiets des Anglo-Saxons qui agissent comme des "brokers" et pourraient se développer en France, comme Instant Offices, Liquid Space ou Match Office. Il y aura nécessairement une consolidation du marché dans les prochaines années », estime Bruno Rébillé. En attendant, la course aux fournisseurs est intense, avec le référencement de 60 à 80 lieux nouveaux par mois. À défaut d'aller chasser en terres anglo-saxonnes, Choose and Work lorgne aussi sur l'Europe du Sud. La start-up s'est implantée en Espagne en janvier et ambitionne de se développer au Portugal et en Italie. ●

Thierry Beaufort

CAP SUR LE PACKAGE !

Pour doper son activité en se démarquant de ses concurrents, mais aussi pour accompagner ses fournisseurs (notamment hôteliers), Choose and Work a ajouté une nouvelle corde à son arc depuis quelques semaines avec la commercialisation de journées d'étude et d'offres packagées résidentielles. Il s'agit de répondre à la demande croissante des entreprises et organisateurs de réunions à la recherche d'offres « tout en un » faciles à réserver et qui incluent la salle de réunion équipée du matériel adéquat, une restauration intégrée (accueil café, pauses et déjeuner), un personnel à disposition pendant l'évènement et un accompagnement commercial. Proposée à la journée, cette nouvelle offre « journée de travail » est déclinable en offre « résidentielle » pour les séminaires de plusieurs jours, avec une formule qui inclut alors l'hébergement hôtelier.

Bruno Rébillé (à droite), à l'initiative de Choose and Work, et Stéphane Leclerc, directeur commercial. La plateforme de réservation d'espaces professionnels développe son offre à raison de 60 à 80 nouveaux référencements de lieux chaque mois. Les fournisseurs accèdent gratuitement au site et gèrent eux-mêmes leurs annonces.