notes

Entrepreneuriat

Exemple de zermatt pour le well being des employés

mentions légales pour la location de biens immobiliers

Année 60-70 : construction de tours car besoin de logement

Utilisation d’auberges de jeunesse ?

Concurrence avec air bnb

Gymnase ?

Salle de fête

En fait on recense juste les apparts et on en trouve d’autres à la limite

enlever manque de temps

Les actions prévues pour ce projet de plateforme de logement des saisonniers incluent :

1. Étude de marché approfondie pour évaluer les besoins spécifiques des saisonniers selon les secteurs (tourisme, agriculture, BTP).

2. Création de partenariats avec les entreprises employant des saisonniers et des propriétaires locaux pour garantir une offre de logements adaptée.

3. Développement de la plateforme avec un focus sur la simplicité, la flexibilité des durées de location et la proximité des lieux de travail.

4. \*\*Mise en place de critères de qualité\*\* pour les logements proposés, afin d’assurer confort et sécurité aux utilisateurs.

5. \*\*Campagne de communication ciblée\*\* pour promouvoir la plateforme auprès des saisonniers et de leurs employeurs, en valorisant l’aspect économique et social du projet.

[Pénurie de logements pour les saisonniers : "Si je n’ai pas un bon lit, je n’accepte même pas le poste"](https://france3-regions.francetvinfo.fr/nouvelle-aquitaine/gironde/bordeaux/penurie-de-logements-pour-les-saisonniers-si-je-n-ai-pas-un-bon-lit-je-n-accepte-meme-pas-le-poste-2757638.html)

[Effectifs et difficultés de recrutement dans l’hébergement-restauration à l’été 2022 | DARES](https://dares.travail-emploi.gouv.fr/publication/effectifs-et-difficultes-de-recrutement-dans-lhebergement-restauration-lete-2022)

concours innovation

📣 INNTO France :

APPEL A PROJETS "TOURISME ET INNOVATION" 2024

Les universités d’Angers, Paris 1 Panthéon-Sorbonne, Toulouse Jean-Jaurès, Côte d’Azur, Savoie Mont-Blanc et Gustave-Eiffel membres du Réseau des Écoles Universitaires de Tourisme et INNTO France lancent l’appel à projets "Tourisme & Innovations".

✅ L’objectif ?

Encourager les projets innovants et créatifs des étudiants et des jeunes diplômés des six universités susmentionnées.

[Cet appel à projets s’adresse aux projets entrepreneuriaux innovants en tourisme portés par :

- des étudiants actuels des universités membres du REUT ou d’INNTO,

- et/ou des jeunes diplômés qui ont obtenu leur diplôme de fin d'études des universités membres du REUT ou d’INNTO. Le diplôme ne doit pas avoir été obtenu avant l'année 2021].

✅ Quels types de projets ?

Pour être éligibles, les projets présentés doivent remplir les trois conditions suivantes :

\* Être des projets entrepreneuriaux sur la thématique du tourisme.

\* Être des projets en phase initiale ou projets plus avancés et structurés.

\* Être domicilié en France.

✅ Montant de l’aide

Le soutien financier peut aller jusqu'à 4.000 euros par lauréat.

À l’issue de cet appel à projets, les projets lauréats, en concertation et selon les possibilités des universités organisatrices, peuvent bénéficier d’un accompagnement pendant 12 mois.

⏳ Date d'ouverture de l'appel : 1er novembre 2024

⏳ Date limite de candidature : 1er décembre 2024

👉 Pour en savoir plus, et notamment pour télécharger le kit de candidature :<https://lnkd.in/eCTSQ7S7>

✅ Pour tout renseignement sur cet appel à projets, vous pouvez contacter :

Soledad ORTIZ CORREA

Chargée de mission REUT, IREST - université Paris 1 Panthéon-Sorbonne

à l’adresse suivante : projets-tourisme@univ-paris1.fr ou par téléphone : +33 1 53 55 28 07

[INNTO France - Instituts Nationaux de Tourisme](https://www.linkedin.com/company/r%C3%A9seau-des-%C3%A9coles-universitaires-de-tourisme/)

[ESTHUA - Faculté de Tourisme, Culture et Hospitalité](https://www.linkedin.com/company/esthua/)

[Institut de recherche et d’études supérieures du tourisme](https://www.linkedin.com/company/institut-de-recherche-et-d%E2%80%99%C3%A9tudes-sup%C3%A9rieures-du-tourisme/) / [Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne](https://www.linkedin.com/company/sorbonneparis1/)

[ISTHIA - Université Toulouse - Jean Jaurès](https://www.linkedin.com/company/isthia/)

[Institut Francilien d'Ingénierie des Services (IFIS) - Université Gustave Eiffel](https://www.linkedin.com/company/institut-francilien-d-ingenierie-des-services-ifis-universite-gustave-eiffel/)

[IAE Savoie Mont Blanc](https://www.linkedin.com/company/iaesavoiemontblanc/)

[Université Côte d'Azur - Recherche et Innovation](https://www.linkedin.com/company/universite-cote-d-azur-recherche-et-innovation/)



1. Résumé du projet 10l

Mon projet d’entrepreneuriat consiste à développer une plateforme dédiée aux travailleurs saisonniers, offrant des solutions de logement adaptées à leurs besoins. Ce service s’adresse aux saisonniers des secteurs comme le tourisme, l’agriculture et le BTP, qui recherchent des hébergements temporaires de qualité pour des périodes allant de 1 à 6 mois. La plateforme vise à résoudre des problématiques récurrentes telles que la pénurie de logements abordables, la promiscuité et la vétusté des installations. Grâce à des outils intuitifs, les utilisateurs pourront trouver facilement des logements adaptés à leur activité et à leur lieu de travail. Le projet met également l’accent sur la flexibilité et la simplicité des démarches pour créer une expérience fluide et efficace autant pour les travailleurs saisonniers que pour les propriétaires. En valorisant la qualité de vie des saisonniers, cette initiative entend contribuer à leur bien-être et à une meilleure attractivité des emplois saisonniers.

1. Description détaillée du projet, contexte et émergence du projet, origines de l'idée du projet, et motivations personnelles 5 lignes max

Le projet est né du constat des difficultés rencontrées par les travailleurs saisonniers pour trouver des logements adaptés : pénurie, coûts élevés et conditions souvent précaires. Ayant moi-même vécu ces problématiques en tant que saisonnière, j’ai identifié un besoin non comblé sur le marché. Ce constat, renforcé par l’importance croissante des emplois saisonniers dans des secteurs clés comme le tourisme, a motivé l’émergence de cette solution.

1. Compétences techniques et qualités personnelles représentant des atouts pour le projet 5 lignes

Je possède une bonne connaissance des besoins des saisonniers grâce à mon expérience personnelle et professionnelle dans ce domaine. Mon parcours en gestion et en tourisme me permet de structurer efficacement le projet et de coordonner les différentes étapes. Organisée et proactive, je sais mobiliser les ressources nécessaires, comme des experts techniques pour la création de la plateforme. Mes compétences en communication et mon sens de l’écoute sont des atouts pour établir des partenariats solides avec les propriétaires et les employeurs. Ma motivation et ma capacité d’adaptation me permettent de relever les défis liés au projet.

1. actions / opérations envisagées (description concrète des actions) 5l

Les actions incluent la recherche de partenaires techniques pour développer la plateforme et la création d’une base de données de logements adaptés. Une stratégie de communication ciblée sera mise en place pour attirer propriétaires et saisonniers. Des partenariats avec des entreprises employant des saisonniers faciliteront la mise en relation. Enfin, la plateforme intégrera des outils intuitifs, comme une carte et un calendrier interactif, pour une expérience utilisateur optimale.

1. objectifs et finalités du projet 10lignes

Le projet vise à créer une plateforme pour connecter les travailleurs saisonniers avec des propriétaires de logements temporaires. L’objectif est de proposer des logements abordables et de qualité pour des durées de 1 à 6 mois, afin de résoudre les problèmes de vétusté, de promiscuité et de prix élevés. En facilitant l’accès à ces logements, le projet améliore la qualité de vie des saisonniers et soutient leur mobilité. Il valorise également les métiers saisonniers en simplifiant les démarches et en offrant des solutions concrètes. De plus, il répond aux besoins des entreprises en proposant une solution de logement clé en main, facilitant ainsi le recrutement. À long terme, le projet vise à devenir une référence dans le secteur, impactant positivement l’attractivité des régions et l’économie locale.

1. domaines touristiques concernés 5 lignes

Les domaines touristiques concernés par le projet incluent : l'hôtellerie et la restauration, les stations de ski et les stations balnéaires, l’agriculture, les parcs d’attractions, l’évènementiel.

1. Expliquer en quoi votre projet est innovant (installation originale, offre existent peu ou pas sur le territoire) 10 lignes max

Le projet est innovant car il propose une solution de logement spécifiquement adaptée aux travailleurs saisonniers, souvent négligés malgré leur rôle clé dans l’économie locale. Contrairement aux offres classiques réservées aux touristes, la plateforme se concentre sur des hébergements temporaires de qualité pour des périodes de 1 à 6 mois. Elle répond aux problématiques de vétusté et de coûts élevés rencontrés par les saisonniers dans des secteurs comme le tourisme, l’agriculture ou le BTP. L’intégration d’outils intuitifs, tels qu’une carte interactive et un calendrier de disponibilité, facilite la recherche de logement et simplifie les démarches administratives. Cette approche crée un service sur-mesure, unique sur le marché, qui améliore la qualité de vie des saisonniers et soutient les entreprises qui les emploient.

1. Le projet doit s’inscrire en accord avec au moins un des critères suivants de développement durable :

* s’inscrire dans l’économie touristique locale et valorisant des productions du territoire
* avoir une ambition environnementale, s’inscrivant dans les enjeux du tourisme durable. Proposer des offres inclusives à destination du plus grand nombre de visiteur et incluant les populations locales
* s’aritucler autour d’une gouvernance intégrée, ascendante, collaborative et multi partenariale
* le projet décrit ou présente la façon dont l’activité touristique envisagée tentera d’être pérennisée.
* Anticiper la pérennité de l'activité touristique dans le temps et s’intégrer dans le territoire

Expliquez le lien entre votre projet et les critères de dvlp durable opérationnelles cochées ci dessus. Argumentaire technique 10 lignes max

Le projet s’inscrit dans une démarche de développement durable en valorisant l’économie touristique locale. Il facilite l’accès à des logements pour les travailleurs saisonniers, essentiels aux secteurs du tourisme, de l’agriculture et de l'événementiel. En optimisant l'usage des ressources existantes, il évite la consommation excessive de nouvelles infrastructures. La plateforme favorisera l'inclusion en proposant des offres accessibles à un large public, incluant les populations locales et les travailleurs de diverses origines. Le modèle économique repose sur une gouvernance collaborative avec les acteurs locaux, favorisant un développement pérenne et ancré dans le territoire. En anticipant la pérennité, le projet s'adapte aux besoins croissants des saisonniers et garantit une gestion responsable de l'hébergement, en respectant les enjeux du tourisme durable.

1. articulation avec les démarches en cours sur le territoire d’implantation et d’activité 5 lignes

Le projet s'articule avec les démarches locales en soutenant l'emploi saisonnier et en améliorant les conditions de vie des travailleurs. Il s'intègre dans les politiques de développement économique en offrant des logements abordables et adaptés. De plus, il soutient les acteurs touristiques et agricoles en facilitant l’accès à une main-d’œuvre qualifiée. Enfin, il contribue à l’attractivité du territoire en s'alignant avec les initiatives d’aménagement durable et de gestion des ressources locales.

1. public cible (utilisateurs, bénéficiaires, usagers) 5 lignes

Le public cible du projet inclut les travailleurs saisonniers dans des secteurs tels que le tourisme, l'agriculture, le BTP et l'événementiel. Cela englobe principalement les jeunes actifs, et les travailleurs temporaires venant de différentes régions ou pays. Les bénéficiaires sont aussi les entreprises locales qui recrutent ces saisonniers, ainsi que les propriétaires de logements temporaires, qui peuvent proposer leurs biens. Enfin, les collectivités locales et les acteurs du tourisme profitent indirectement d’une meilleure gestion de l’hébergement saisonnier.

1. lieu de réalisation

Le projet sera réalisé principalement dans les régions touristiques à forte demande saisonnière, telles que les Alpes, les stations de ski, les stations balnéaires, les zones agricoles et les grandes destinations touristiques. Les premières zones couvertes dépendront de la saisonnalité du lancement de la plateforme. À terme, le projet pourra s’étendre à d’autres zones de montagne, littorales et rurales, en collaboration avec les acteurs locaux du secteur touristique et économique.

1. potentiels partenaires existants ou souhaités

**Les entreprises locales et les acteurs du tourisme** : Stations de ski, hôtels, restaurants, agences de location de vacances.**Les collectivités locales et les municipalités**.**Les plateformes de logement et les gestionnaires de biens** : Pour mettre en réseau les propriétaires et les travailleurs saisonniers.**Les organisations professionnelles et syndicats** : Pour faciliter la mise en relation et promouvoir le projet.

1. le projet est il accessible aux publics éloignés de l’offre touristique ? oui ou non argumentaire

Oui, le projet est accessible aux publics éloignés de l’offre touristique. En ciblant les travailleurs saisonniers de l’agriculture, du BTP et du tourisme, il attire ces populations essentielles vers l’offre touristique. La plateforme propose des logements abordables et adaptés, facilitant ainsi leur accès à cette offre.

1. le projet est il accessible aux personnes en situation de handicap ? oui ou non

Oui, le projet peut être accessible aux personnes en situation de handicap, à condition que des logements adaptés soient proposés sur la plateforme. Cela inclut des hébergements accessibles aux personnes à mobilité réduite (PMR), avec des équipements appropriés (rampes d'accès, salles de bain adaptées, espaces de vie spacieux).

1. le projet est il issu d’une démarche partenariale avec les acteurs du territoire ? oui ou non ?

Le projet est issu d’une démarche partenariale avec les acteurs du territoire. Il implique la collaboration avec des entreprises locales, des collectivités territoriales, des acteurs du secteur touristique et agricole, ainsi que des organisations professionnelles. Cette approche permet de mieux répondre aux besoins des saisonniers et d'intégrer le projet dans les initiatives locales de développement économique et touristique.

1. Le projet est il engagé dans une démarche d’éco responsabilité et ou d’éco conception (matériaux biosourcés, matériaux recyclés, énergie propre etc ? oui ou non argumentaire en 5 lignes ?

Oui, le projet est engagé dans une démarche d’éco-responsabilité. En utilisant des logements existants et en évitant de nouvelles constructions, il limite l'empreinte écologique. La plateforme encourage les logements éco-conçus et les solutions d’énergie propre, réduisant ainsi l'impact environnemental tout en répondant aux besoins des travailleurs saisonniers.

1. le projet est il engagé dans une démarche de labellisation ou de certification en matière de tourisme responsable oui ou non ?

Oui, le projet est engagé dans une démarche d’éco-responsabilité. En utilisant des logements existants et en évitant de nouvelles constructions, il limite l'empreinte écologique. La plateforme encourage les logements éco-conçus et les solutions d’énergie propre, réduisant ainsi l'impact environnemental tout en répondant aux besoins des travailleurs saisonniers.

1. le projet est il dans la préservation du patrimoine culturel sur le territoire ? oui ou non

Le projet est engagé dans une démarche d’éco-responsabilité. En utilisant des logements existants et en évitant de nouvelles constructions, il limite l'empreinte écologique. La plateforme encourage les logements éco-conçus et les solutions d’énergie propre, réduisant ainsi l'impact environnemental tout en répondant aux besoins des travailleurs saisonniers.

1. le projet est il dans la valorisation de la biodiversité terrestre et ou aquatique sur le territoire oui ou non argumentaire

Non, le projet n’est pas axé sur la biodiversité. Cependant, en promouvant des pratiques éco-responsables, il contribue indirectement à la préservation de l’environnement. Des partenariats avec des acteurs du tourisme responsable pourraient renforcer cet aspect.

1. le projet est il dans la réduction des émissions de gaz à effet de serre sur le territoire ? oui ou non

Non, le projet n’est pas axé sur la valorisation de la biodiversité. Cependant, en promouvant des pratiques éco-responsables, il contribue indirectement à la préservation de l’environnement. Des partenariats avec des acteurs du tourisme responsable pourraient renforcer cet aspect.

1. le projet est il dans la consommation responsable des ressources énergétiques et ou alimentaires (circuits courts, producteurs, locaux) sur le territoire ? oui ou non argumentaire

Oui, le projet peut être aligné avec une consommation responsable des ressources énergétiques et alimentaires. En encourageant les pratiques éco-responsables (énergie propre, matériaux durables), il soutient une gestion consciente des ressources. De plus, des partenariats avec des producteurs locaux pourraient favoriser les circuits courts et l'approvisionnement local, soutenant l’économie locale et réduisant l'empreinte écologique.

1. le projet est dans la gestion durable des déchets liés à l’activité touristique sur le territoire oui ou non argumentaire

Oui, le projet peut être intégré dans la gestion durable des déchets liés à l’activité touristique. En utilisant des logements existants, il limite la production de déchets liés à la construction. La plateforme pourrait encourager les pratiques de tri et de gestion des déchets. Des partenariats avec des acteurs locaux pour le recyclage pourraient être mis en place, soutenant une approche responsable de l’accueil des saisonniers.

1. le projet est dans la renaturation d’un espace artificialisé sur le territoire oui ou non argumentaire

Non, le projet n’est pas axé sur la renaturation d’espaces artificialisés. Il se concentre sur la mise à disposition de logements pour les saisonniers et l'amélioration de leurs conditions de vie. Cependant, des partenariats avec des projets locaux de renaturation pourraient y contribuer indirectement. L'objectif principal reste d'optimiser les ressources existantes sans modifier l'espace naturel.

1. le projet s’inscrit il dans le développement économique local et la création d’emplois pérennes sur le territoire ? Oui ou non

Oui, le projet s’inscrit dans le développement économique local et la création d’emplois pérennes. En facilitant l’accès à des logements pour les saisonniers, il soutient les entreprises locales dans les secteurs du tourisme, de l’agriculture et du BTP. Le projet peut aussi générer des emplois liés à la gestion de la plateforme, à la maintenance des logements et à la logistique, dynamisant ainsi l'économie locale.

1. calendrier prévisionnel du projet (étapes clés, phasage)

Voici un calendrier prévisionnel ajusté, décalé d'un an, pour le lancement du projet de plateforme de logements saisonniers pour la saison d'été 2028 :

**2025 :**

* **Juillet - Septembre 2025** : Finalisation de l’étude de marché, identification des besoins et validation du concept avec les parties prenantes locales.
* **Octobre - Décembre 2025** : Recherche de partenaires techniques pour le développement de la plateforme et identification des acteurs du territoire (propriétaires, entreprises locales). Préparation des aspects juridiques (contrats, partenariats).

**2026 :**

* **Janvier - Mars 2026** : Développement de la plateforme (conception, intégration des fonctionnalités principales, premiers tests).
* **Avril - Juin 2026** : Mise en place des partenariats avec les acteurs du territoire, entreprises locales et propriétaires de logements. Lancement d’une campagne de communication pour attirer les premiers utilisateurs et partenaires.
* **Juillet - Septembre 2026** : Phase bêta de la plateforme, tests utilisateurs et collecte de retours pour ajustements.
* **Octobre - Décembre 2026** : Finalisation des ajustements après tests, lancement de la version pré-lancement pour un public restreint.

**2027 :**

* **Janvier - Mars 2027** : Préparation des ressources humaines et logistiques pour le lancement, recrutement d’une équipe pour la gestion de la plateforme.
* **Avril - Juin 2027** : Finalisation des derniers aspects techniques de la plateforme, intensification des actions de communication pour le lancement.
* **Juillet - Septembre 2027** : Renforcement des partenariats et lancement des premières offres. Début des inscriptions des logements sur la plateforme.
* **Octobre - Décembre 2027** : Phase de pré-lancement (tests finaux, ajustements de la plateforme, marketing ciblé).

**2028 :**

* **Janvier - Mars 2028** : Promotion de la plateforme auprès des saisonniers et des propriétaires, tests finaux et ajustements avant l’été.
* **Avril - Mai 2028** : Pré-lancement, ouverture des inscriptions pour la saison estivale, préparation des premières réservations.
* **Juin 2028** : Lancement officiel de la plateforme pour la saison d’été, campagne de communication pour attirer les saisonniers et les propriétaires de logements.
* **Juillet - Août 2028** : Lancement complet de la plateforme, suivi de la satisfaction des utilisateurs et ajustements post-lancement.

1. communication envisagée

La communication inclura une forte présence digitale via un site web optimisé et des campagnes sur les réseaux sociaux. Des partenariats locaux avec des entreprises et offices de tourisme seront établis. Des publicités en ligne et des collaborations avec des influenceurs viseront les saisonniers. Des newsletters et flyers informeront les utilisateurs. Des offres promotionnelles attireront les premiers utilisateurs.

1. résultats attendus (socio-éco, environnementaux, touristiques) 10l

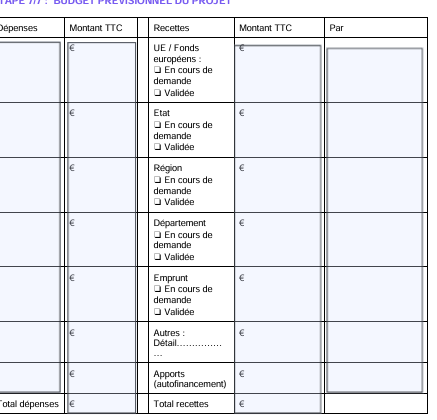
Socio économiques : création d’emplois locaux et amélioration des conditions de logement pour les saisonniers.

Environnementaux : Réduction de l’empreinte carbone et promotion de pratiques écoresponsables.

Touristique : Amélioration de l’attractivité des destinations et augmentation des réservations.

économique : Soutien à l’économie locale et pérennisation des structures touristiques.

accessibilité : Meilleure accessibilité au logement pour les saisonniers et travailleurs temporaires.

1. 

* budget : dvlp de la plateforme (création et maintenance)
* marketing et com
* salaires et rémunération
* recherche de logement, déplacement

1. les ressources humaines : personnes intégrées à long ou moyen terme

* responsable de projet / chef de projet : moi
* Développeur web / ingénieur en info
* responsable marketing et communication
* service client
* responsable administratif et financier

financement demandé dans le cadre du présent appel à projet : montant en euros, détails sur l(utilisation du montant demandé

dossier complémentaire :

**1.1**

### **SWOT du projet de plateforme de logements pour saisonniers**

#### **Forces (Strengths) :**

1. **Réponse à un besoin spécifique** : Un marché cible bien défini avec des saisonniers nécessitant des logements temporaires, ce qui rend le projet pertinent et nécessaire.
2. **Modèle économique flexible** : L'absence d'un besoin de grandes infrastructures permet une mise en œuvre agile et évolutive.
3. **Accessibilité et simplicité** : La plateforme vise à offrir une expérience utilisateur fluide avec des outils intuitifs comme la carte interactive et le calendrier.
4. **Partenariats locaux** : Possibilité de collaborer avec des entreprises locales pour faciliter l’accès au logement et aux services pour les saisonniers.
5. **Création d'emplois locaux** : La plateforme aura un impact sur l'économie locale en facilitant l'accès au logement et en soutenant les propriétaires.

#### **Faiblesses (Weaknesses) :**

1. **Dépendance technologique** : Le succès dépend de la qualité de la plateforme en ligne, qui nécessite des ressources techniques continues pour sa maintenance et ses mises à jour.
2. **Manque de notoriété au lancement** : Le défi de se faire connaître et d’attirer les saisonniers et les propriétaires dès le début, surtout sans une grande visibilité au démarrage.
3. **Financement initial** : Le coût de développement de la plateforme et de la campagne de communication peut être élevé, nécessitant un investissement conséquent au démarrage.
4. **Concurrence potentielle** : Bien que le marché soit spécifique, l’émergence de nouvelles solutions locales ou même de grandes plateformes comme Airbnb pourrait constituer une menace.

#### **Opportunités (Opportunities) :**

1. **Croissance du marché des saisonniers** : L’augmentation de la mobilité professionnelle et la croissance des secteurs nécessitant des saisonniers (agriculture, tourisme, BTP) offrent une demande stable et croissante pour des logements temporaires.
2. **Évolution vers un modèle plus inclusif** : La possibilité de cibler des segments de marché comme les travailleurs étrangers, les étudiants, ou même les détenteurs de visas, qui sont souvent négligés par les plateformes traditionnelles.
3. **Soutien local et subventions** : Des opportunités de financement via des subventions ou des fonds européens pour soutenir les projets d’innovation sociale et économique.
4. **Développement durable** : L’intégration de solutions écologiques dans la gestion des logements, comme la collaboration avec des propriétaires éco-responsables ou l’utilisation de matériaux durables, peut attirer un public soucieux de l’environnement.

#### **Menaces (Threats) :**

1. **Réglementation et législation** : Les lois locales sur la location de logements, qui peuvent changer rapidement, imposant des contraintes sur la gestion des propriétés et des locations de courte durée.
2. **Fluctuation de la demande saisonnière** : Les périodes de faible demande peuvent affecter la rentabilité de la plateforme, nécessitant une gestion fine des stocks de logements.
3. **Concurrence des grandes plateformes** : Les plateformes établies comme Airbnb et Booking.com peuvent élargir leurs services pour inclure les travailleurs saisonniers, rendant plus difficile l’acquisition de clients.
4. **Problèmes logistiques liés au logement** : La gestion de la qualité des logements et le contrôle des conditions peuvent devenir un défi, notamment dans les régions où l'offre est limitée.

marché cible : local, régional, national, européen, international, existant, en dvlp, futur, autres

Le **marché cible** de ton projet de plateforme de logements pour saisonniers peut être défini selon différents niveaux géographiques et de développement. Voici une segmentation :

### **1. Marché local :**

* **Zone géographique** : Les zones locales autour des régions touristiques ou industrielles où la demande saisonnière est forte (stations de ski, zones touristiques en été, grands chantiers locaux).
* **Caractéristiques** : Utilisation de logements pour les travailleurs saisonniers dans un périmètre proche de leur lieu de travail ou de leur activité.
* **Exemple** : Travailleurs dans des stations de ski locales, vignobles, chantiers de construction dans une zone donnée.

### **2. Marché régional :**

* **Zone géographique** : Région spécifique, comme les Alpes, la Côte d'Azur, ou les régions viticoles ou agricoles.
* **Caractéristiques** : Logements saisonniers pour travailleurs d'une même région, où les mobilités saisonnières sont importantes.
* **Exemple** : Étudiants ou travailleurs saisonniers en provenance d'une région voisine à la recherche de logements temporaires.

### **3. Marché national :**

* **Zone géographique** : L’ensemble du territoire national.
* **Caractéristiques** : Les travailleurs saisonniers provenant d'autres régions du pays qui cherchent des logements dans des zones touristiques ou industrielles. Les étudiants Erasmus ou en PVT venant de différentes régions de France.
* **Exemple** : Un étudiant venant de Paris travaillant dans une station de ski en Haute-Savoie.

### **4. Marché européen :**

* **Zone géographique** : Les pays européens, particulièrement ceux proches des zones touristiques en France (Allemagne, Italie, Suisse, Espagne).
* **Caractéristiques** : Travail saisonnier pour des étrangers (travailleurs en PVT, Erasmus, et saisonniers européens), qui nécessitent des logements temporaires en France.
* **Exemple** : Un étudiant Erasmus venant d'Allemagne ou un travailleur saisonnier espagnol travaillant sur un chantier de construction en France.

### **5. Marché international :**

* **Zone géographique** : Monde entier, avec un accent sur les pays d'Amérique du Nord, d'Asie et de l'Océanie, notamment pour les programmes de visa PVT.
* **Caractéristiques** : Les jeunes travailleurs ou étudiants internationaux, cherchant à travailler en France pendant une saison touristique, mais aussi les étrangers voulant vivre une expérience dans des secteurs comme l'agriculture, la construction ou le tourisme.
* **Exemple** : Un travailleur australien en visa PVT à la recherche d’un logement en France pour la saison d'hiver.

### **6. Marché en développement :**

* **Zone géographique** : L’accent sera mis sur le développement des régions de tourisme en forte croissance, comme certaines destinations émergentes ou des projets de développement dans des zones sous-exploitées.
* **Caractéristiques** : Exploiter des marchés régionaux ou nouveaux, où la demande de travailleurs saisonniers est en forte croissance.

### **7. Marché futur :**

* **Zone géographique** : Prévisions d'extension dans des régions plus éloignées ou moins développées pour capter des segments de marché non encore exploités, comme certaines destinations touristiques de niche ou les zones rurales avec une forte demande pour des emplois saisonniers.

### **Conclusion :**

Ton projet de plateforme de logements saisonniers touche un **marché mixte**, à la fois **local, national, européen** et **international**, selon les types de saisonniers (travailleurs locaux ou étrangers, étudiants, jeunes professionnels). Le marché est **en développement**, notamment avec l'augmentation des travailleurs temporaires et les besoins accrus d'hébergement flexible, abordable et de qualité dans les zones touristiques ou industrielles.

statistiques :

* Tous les ans, dans la région, ce sont plus de 200 000 emplois saisonniers qui sont pourvus par 152 000 salariés, sans compter les 191 000 contrats saisonniers intérimaires, [d'après les données de l’Insee](https://www.insee.fr/fr/statistiques/6469539#onglet-2).Parmi ces saisonniers, un tiers n’habite pas à proximité de son lieu de travail. Trouver un logement durant la période estivale, pris d’assaut par les touristes, devient alors un véritable défi.
* En Nouvelle-Aquitaine comme presque partout en France, selon les chiffres de la Région, entre 10 et 20 % des saisonniers peinent toujours à trouver un hébergement pour venir travailler. [Pénurie de logements pour les saisonniers : "Si je n’ai pas un bon lit, je n’accepte même pas le poste"](https://france3-regions.francetvinfo.fr/nouvelle-aquitaine/gironde/bordeaux/penurie-de-logements-pour-les-saisonniers-si-je-n-ai-pas-un-bon-lit-je-n-accepte-meme-pas-le-poste-2757638.html)

## **Encourager l’offre de logement pour les saisonniers**

### **Création d’une plateforme recensant les offres de logements pour les saisonniers dans les parcs publics, associatifs ou sociaux**

La plateforme numérique « mes aides » intègrera, à partir de juin 2023, les offres de locations de logements disponibles pour les saisonniers dans les parcs publics, associatifs ou sociaux pour permettre aux saisonniers de trouver plus facilement et plus rapidement des logements à prix raisonnable.

### **Ouvrir les chambres des internats scolaires et universitaires à la location pour les saisonniers pendant la période estivale**

L’État ouvrira à la location dès l’été 2023, 1 300 chambres universitaires des CROUS et des bailleurs sociaux dans les grandes villes universitaires à proximité des pôles touristiques les plus importants.

### **Encourager les propriétaires privés à mettre en location leur logement au profit des travailleurs saisonniers par la promotion d’un dispositif fiscal**

Pour les encourager, les personnes qui louent ou sous-louent en meublé une ou plusieurs pièces de leur habitation principale sont exonérées de l'impôt sur le revenu pour les produits de cette location, sous conditions.

### **Encourager les agréments de résidences et de logements relevant de l’article 109 loi ELAN pour les jeunes saisonniers dans les zones touristiques**

La loi portant évolution du logement, de l’aménagement et du numérique (ELAN) a créé un dispositif permettant de réserver prioritairement des logements sociaux à des salariés de moins de 30 ans, pour des durées de moins d’un an.

### **Accompagner les dispositifs existants de mobilisation de logements du parc social**

Les préfets de département accompagneront la signature de nouvelles conventions entre les bailleurs et les CCAS dans les communes particulièrement concernées par des enjeux de logements des saisonniers.

### **Étendre la garantie d’État « Visale » aux saisonniers**

Action Logement étudiera, en lien avec l’État, l’extension de la garantie Visale aux travailleurs saisonniers. Celle-ci permet au futur locataire de demander à Action Logement de se porter garant de sa location à certaines conditions

[Tourisme : 15 engagements pour améliorer l’emploi des travailleurs saisonniers | Ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie et Ministère chargé du Budget et des Comptes publics](https://www.economie.gouv.fr/tourisme-15-engagements-emploi-travailleurs-saisonniers)

tendances actuelles et futures

Au 4e trimestre 2022, 75 % des entreprises de l’hébergement-restauration déclarent rencontrer des difficultés de recrutement. selon dares

réglementations

La région Nouvelle-Aquitaine vient de [dévoiler son plan](https://www.aquitaineonline.com/actualites-en-aquitaine/sud-ouest/10424-hebergement-des-travailleurs-saisonniers-en-nouvelle-aquitaine.html) - issu d’une politique nationale sur le tourisme - pour répondre à la problématique : un appel à projet accompagné de 1,5 million d’euros pour subventionner 300 lits à destination des travailleurs saisonniers d’ici 2024.

voCir onglet règlementation

loi elan

freins et motivations

Voici un **analyse PESTEL** pour ton projet de plateforme de logements pour saisonniers. Le PESTEL est une méthode d'analyse qui permet d'examiner l'environnement global du projet en prenant en compte six facteurs clés : Politique, Économique, Sociologique, Technologique, Environnemental et Légal.

### **1. Politique**

* **Soutien gouvernemental** : Il peut y avoir des politiques publiques visant à soutenir l'hébergement des travailleurs saisonniers, en particulier dans les zones à forte activité touristique ou industrielle. Le gouvernement pourrait mettre en place des aides ou des subventions pour les entreprises favorisant l'inclusion sociale ou l'emploi local.
* **Régulations locales** : Les réglementations municipales et régionales sur la gestion des locations saisonnières et le respect des normes de logement peuvent varier. Ces règles affecteront la manière dont la plateforme se structure et s’adapte.

### **2. Économique**

* **Fluctuations économiques** : Les crises économiques, telles que la récession ou la hausse du chômage, peuvent influencer la demande pour des logements abordables pour les travailleurs saisonniers. De même, la croissance économique peut stimuler la demande de travailleurs saisonniers, augmentant ainsi les besoins en logements.
* **Coûts de logement et de main-d'œuvre** : Les prix des logements et la rémunération des travailleurs saisonniers influent sur la viabilité de ton projet. La plateforme devra s'ajuster en fonction de ces coûts pour rester compétitive tout en offrant des prix attractifs.

### **3. Sociologique**

* **Évolution des comportements de travail** : De plus en plus de jeunes travailleurs, étudiants et expatriés choisissent des emplois saisonniers, souvent dans des secteurs comme le tourisme, l’agriculture, ou la construction. La recherche de logements temporaires devient ainsi une nécessité.
* **Préférences des travailleurs saisonniers** : La demande évolue avec une préférence pour des logements flexibles, accessibles, et bien situés. L'usage d'internet et des plateformes numériques est une tendance forte parmi ce public jeune et mobile.

### **4. Technologique**

* **Digitalisation et plateformes en ligne** : Le marché des plateformes de réservation en ligne pour l’hébergement saisonnier est en forte croissance, avec des technologies de plus en plus sophistiquées pour faciliter la gestion des logements (cartes interactives, filtres de recherche, paiements sécurisés, etc.).
* **Développement d’applications mobiles** : L’intégration d’applications mobiles et de services connectés peut offrir une expérience plus fluide aux utilisateurs, leur permettant de gérer leurs réservations en toute simplicité et en mobilité.

### **5. Environnemental**

* **Impact écologique du tourisme** : L'essor du tourisme et des emplois saisonniers peut conduire à une pression sur l'environnement, notamment en termes de gestion des ressources (eau, énergie) et des déchets. Le projet peut inclure des pratiques d'éco-responsabilité, en favorisant des logements qui respectent des critères écologiques.
* **Durabilité des bâtiments** : Les saisonniers préfèrent de plus en plus des logements éco-responsables ou ayant un faible impact environnemental. Si le projet s’engage dans une stratégie durable, cela peut lui conférer un avantage concurrentiel.

### **6. Légal**

* **Réglementations sur les locations saisonnières** : Le cadre juridique des locations à court terme et des plateformes numériques est en constante évolution. Les lois sur la location à court terme (type Airbnb) peuvent restreindre la capacité de certains propriétaires à proposer des logements temporaires, ce qui peut affecter l'approvisionnement de ta plateforme.
* **Droits des travailleurs saisonniers** : La protection des travailleurs saisonniers, notamment les contrats de travail et les conditions de logement, est un sujet important. Le projet devra être conforme aux législations locales et internationales concernant l'hébergement des saisonniers.

### **Conclusion :**

Ton projet de plateforme pour les saisonniers sera influencé par plusieurs facteurs, dont les régulations locales et les évolutions économiques. En étant conscient des tendances sociétales (travailleurs mobiles, jeunes générations numériques), des développements technologiques et des enjeux environnementaux, tu pourras mieux anticiper les besoins et adapter ton offre. La prise en compte des aspects légaux et des changements dans les politiques publiques est également essentielle pour assurer la pérennité et le succès du projet.

**1.2** clientèle cible : combien de pourcentage de particuliers, de collecitvités, d’associations, d’entreprises, de comités d’entreprise, d’autres et somme de pourcentage égale à 100

Pour déterminer la répartition de la clientèle cible en termes de pourcentage, voici une suggestion basée sur le type de projet que tu proposes (plateforme de logements pour saisonniers) :

1. **Particuliers (travailleurs saisonniers, étudiants, PVTistes)** : 60%  
   * La majorité des utilisateurs seront des particuliers à la recherche de logements temporaires pour des périodes de travail saisonnier.
2. **Collectivités** : 10%  
   * Certaines collectivités locales ou régionales pourraient être intéressées par des logements pour leurs propres employés saisonniers ou pour gérer des projets d'emploi en fonction des besoins spécifiques d'une zone.
3. **Associations** : 5%  
   * Les associations qui gèrent des projets pour les jeunes ou pour des publics en difficulté pourraient être intéressées par des solutions de logement pour des travailleurs ou bénévoles saisonniers.
4. **Entreprises** : 15%  
   * Les entreprises employant des saisonniers dans des secteurs comme le tourisme, l’agriculture ou le bâtiment seront également un public cible, recherchant des solutions d’hébergement pour leurs salariés.
5. **Comités d’entreprise (CE)** : 5%  
   * Les comités d’entreprise pourraient être intéressés pour proposer à leurs employés des logements saisonniers à tarif réduit ou comme partie de leurs offres d’avantages sociaux.
6. **Autres** : 5%  
   * D'autres acteurs comme des agences de placement ou des organisations professionnelles peuvent aussi être intéressés par l’offre de logements pour saisonniers.

### **Somme : 100%**

Cette répartition peut être ajustée en fonction de l’évolution du marché et des besoins spécifiques qui apparaîtront au fur et à mesure du lancement du projet.

apportez des éléments complémentaires sur la clientèle ciblée (segmentation, profil) :

La clientèle ciblée pour la plateforme de logements pour saisonniers peut être segmentée en plusieurs catégories, en fonction de critères démographiques, professionnels et comportementaux. Voici un complément d'information sur les segments et profils de cette clientèle :

### **1. Travailleurs saisonniers**

* **Segment** : Jeunes adultes (18-35 ans) principalement issus de milieux étudiants, jeunes diplômés ou travailleurs internationaux.
* **Caractéristiques** :
  + À la recherche de logements temporaires (1 à 6 mois) dans des zones touristiques ou des régions nécessitant une main-d'œuvre saisonnière (stations de ski, plages, zones agricoles).
  + Souvent en mobilité géographique, certains en visa PVT (Programme Vacances-Travail) ou étudiants Erasmus.
  + Attentes : logements simples, accessibles, mais aussi un cadre de vie pratique et économique.
* **Comportements** : Préférence pour les plateformes de réservation en ligne, recherche de flexibilité, forte sensibilité au prix et à la proximité des lieux de travail.

### **2. Employeurs de saisonniers**

* **Segment** : Entreprises dans les secteurs du tourisme, de l’agriculture, de la construction, ou encore de la restauration, qui ont des besoins réguliers de main-d'œuvre saisonnière.
* **Caractéristiques** :
  + Recherche de solutions de logement fiables pour leurs travailleurs saisonniers.
  + Volonté de faciliter la gestion logistique des équipes (localisation géographique, commodités, coût abordable).
* **Comportements** : Sensibilité aux coûts, à la durée des contrats et aux garanties de logements adaptés aux besoins des travailleurs.

### **3. Collectivités locales et régionales**

* **Segment** : Mairies, communautés de communes, régions ou départements qui gèrent des politiques d’accueil pour les saisonniers ou les travailleurs temporaires.
* **Caractéristiques** :
  + Peuvent être intéressées à soutenir des initiatives locales pour l’accueil des travailleurs saisonniers.
  + Souvent impliquées dans la gestion de projets liés au logement temporaire pour des événements locaux, des fermes ou des stations touristiques.
* **Comportements** : Recherche d’offres intégrées et durables, nécessitant une gestion centralisée de la plateforme.

### **4. Comités d’entreprise (CE)**

* **Segment** : CE des grandes entreprises ou organisations syndicales.
* **Caractéristiques** :
  + Souvent intéressés par des offres de logement pour leurs employés pendant les périodes de vacances ou d’afflux saisonnier.
  + Privilégient les solutions économiques pour leurs membres tout en garantissant un confort minimal.
* **Comportements** : Prise de décision à long terme, recherche de partenariats avec des plateformes de logement pour des groupes d’employés.

### **5. Associations et ONG**

* **Segment** : Associations gérant des missions pour des jeunes travailleurs ou des bénévoles saisonniers.
* **Caractéristiques** :
  + Accueillent des groupes d’individus pour des projets temporaires dans des secteurs comme la construction, l’agriculture ou l’écologie.
  + Recherche d’espaces de logement abordables pour leurs membres, avec des options collectives ou en petits groupes.
* **Comportements** : Privilégient des solutions de logement adaptées aux groupes, avec un aspect solidaire et accessible.

### **6. Secteur académique (Erasmus, PVT, étudiants)**

* **Segment** : Étudiants Erasmus, jeunes travailleurs internationaux (PVT).
* **Caractéristiques** :
  + Ce groupe recherche des logements temporaires pendant leur séjour à l’étranger, en particulier dans les régions où le tourisme ou l’agriculture requiert de la main-d'œuvre saisonnière.
  + Ils privilégient des solutions abordables, souvent à des prix inférieurs à ceux du marché classique.
* **Comportements** : Utilisation fréquente de plateformes en ligne pour trouver des logements temporaires, forte demande pour des expériences de vie communautaire.

### **7. Personnes en reconversion professionnelle ou travailleur occasionnels**

* **Segment** : Personnes en reconversion professionnelle ou travailleurs sur des contrats courts (interimaires, freelances).
* **Caractéristiques** :
  + Cherchent des solutions flexibles et pratiques pour se loger pendant des périodes temporaires de travail saisonnier.
  + Souvent attirées par les secteurs du tourisme, de l’hôtellerie, ou des festivals.
* **Comportements** : Recherche de logements à court terme, souvent dans des villes ou des zones à forte activité saisonnière.

### **Segmentation géographique et socio-économique**

* **Géographique** :
  + **Local** : Travailleurs saisonniers dans les zones touristiques locales (stations de ski, plages, etc.).
  + **Régional** : Plateformes ciblant des villes spécifiques ou régions comme les Alpes, le Vercors, les stations balnéaires de la Méditerranée.
  + **National et international** : Accueillir des travailleurs venant de l’extérieur (PVTistes, Erasmus, etc.).
* **Socio-économique** :
  + **Jeunes adultes et étudiants** : Souvent à la recherche de logements temporaires à bas prix.
  + **Travailleurs saisonniers** : Cherchent des solutions de logement pratique, fonctionnelle et proche de leur lieu de travail.
  + **Entreprises et collectivités** : Recherchent des solutions abordables et pérennes pour loger leurs employés saisonniers.

En résumé, la plateforme s’adresse à un large éventail de profils, tous recherchant des logements temporaires, économiques et adaptés à des besoins professionnels spécifiques.

**1.3 : les types de fournisseurs**

local, européen, national, international : justifier les choix en renseignant les principaux fournisseurs identifiés ou existants 5 lignes

Les fournisseurs seront principalement locaux, avec des partenariats avec des propriétaires de logements temporaires dans les zones touristiques. Des agences de gestion immobilière permettront une couverture nationale. Des collaborations avec des plateformes européennes comme Airbnb et Booking.com offriront une sélection variée. Enfin, des partenariats avec des réseaux internationaux attireront des travailleurs étrangers, notamment ceux en visa PVT ou Erasmus. Ce modèle garantit une offre large et accessible selon les besoins des saisonniers.

1.4 la concurrence : directe, indirecte par les couts, potentielle

Pour répondre à la question sur la concurrence, voici un tableau simplifié que vous pouvez cocher selon les catégories de concurrence auxquelles votre projet est confronté :

* **Concurrence directe** : Les plateformes déjà établies de location de logements saisonniers (comme Airbnb, Booking.com), qui offrent des solutions similaires pour les travailleurs saisonniers.
* **Concurrence indirecte par les coûts** : Autres formes d’hébergement plus économiques, comme les auberges de jeunesse, les chambres d’hôtes à bas prix, ou les locations de logements via des réseaux locaux à prix compétitifs.
* **Concurrence potentielle** : De nouveaux acteurs entrant sur le marché de l’hébergement pour saisonniers, comme des initiatives locales ou d’autres startups cherchant à offrir des solutions plus adaptées ou innovantes.

Cela vous permettra de cocher les cases correspondant aux types de concurrence pour votre projet.

apporter des détails sur votre positionnement atouts et sur vos concurrents sur la base d’éléments concrets 5 lignes

Notre positionnement se distingue par des logements adaptés aux travailleurs saisonniers, avec des options flexibles, abordables et bien situées. Nous offrons une plateforme dédiée, une interface simplifiée et des partenariats locaux. Contrairement à Airbnb ou Booking, nous ciblons uniquement les saisonniers, répondant à leurs besoins spécifiques. Notre avantage est une approche personnalisée et centrée sur la saisonnalité.

**1.5** vision stratégique plutot : différenciation, domination par les courts, concentration ?

Notre vision stratégique repose sur la différenciation. Nous proposons des logements flexibles, bien situés et à des prix compétitifs, spécifiquement adaptés aux travailleurs saisonniers. Contrairement aux grandes plateformes, nous ciblons exclusivement les saisonniers, répondant à leurs besoins particuliers. Cette approche nous permet de nous positionner sur un créneau peu exploité et de créer une expérience sur-mesure pour notre clientèle.

**1.6**. ciblage marketing

différencié, adapté ou concentré

: Notre ciblage marketing sera différencié, en adaptant notre offre aux besoins spécifiques des saisonniers dans divers secteurs comme le tourisme, l'agriculture et la construction. Chaque segment aura des critères distincts, tels que la durée de séjour, l'emplacement, l’équipement et la durée. Nous proposerons des solutions personnalisées pour chaque groupe, répondant ainsi précisément aux attentes de notre clientèle et nous différenciant sur le marché.

**2.1** ressources matérielles

local industriel, commercial, autre

**Infrastructure numérique** : Bien que le besoin d’un local industriel ne soit pas pertinent, une infrastructure numérique solide est cruciale. Cela inclut des serveurs, des logiciels de gestion, des outils de communication en ligne, et une plateforme web ou application mobile pour gérer les réservations

fonds de commerce, matériel et outillag, matériel info( Ordinateurs de bureau ou portables, serveurs, équipements pour développer et maintenir la plateforme (infrastructure cloud), ainsi que des logiciels de gestion des réservations, de CRM (gestion des relations clients) et de communication interne., maétriel bureautique (**Matériel bureautique** : Meubles de bureau (bureaux, chaises, armoires de rangement), imprimantes, et autres équipements de bureau standards nécessaires pour le bon fonctionnement administratif de l'entreprise.), travaux et aménagements

**2.2** ressources humaines

Pour ce projet, les **ressources humaines** à moyen ou long terme seront essentielles pour garantir la croissance et la pérennité de la plateforme. Voici une répartition des postes clés :

1. **Responsable des opérations** : Cette personne sera en charge de la gestion quotidienne des opérations, supervisant l’équipe et coordonnant les activités liées aux partenariats avec les propriétaires, le suivi des réservations, et la gestion des demandes des saisonniers.
2. **Développeur Web / Chef de projet technique** : Responsable de la conception, du développement, de la maintenance et de l’optimisation de la plateforme numérique (site web et application). Cette personne devra être capable de gérer les mises à jour techniques et d’assurer une expérience utilisateur fluide.
3. **Responsable marketing et communication** : Cette personne sera chargée de définir et de mettre en œuvre la stratégie de communication pour attirer à la fois les saisonniers et les propriétaires de logements. Elle s'occupera également des campagnes sur les réseaux sociaux, de la publicité et de la gestion de la marque.
4. **Service client** : Un ou plusieurs agents seront nécessaires pour répondre aux questions des utilisateurs, gérer les plaintes, et offrir un service d'assistance, que ce soit par téléphone, e-mail, ou chat en ligne.
5. **Responsable des partenariats** : Une personne dédiée à la gestion des relations avec les entreprises, les comités d’entreprise, et d'autres partenaires stratégiques (comme les entreprises d’entretien de logements ou les agences de recrutement pour les saisonniers).

Ces postes seront intégrés progressivement, en fonction de la croissance du projet, avec un recrutement à moyen et long terme pour répondre aux besoins du marché et développer la plateforme.

**3. financement**

Je comprends, voici un budget plus réaliste pour un projet de plateforme de logements saisonniers. Je vais réduire les coûts de démarrage et ajuster les revenus et charges pour correspondre à un scénario plus prudent, surtout en phase de lancement.

### **Tableau de financement prévisionnel**

| **Sources de financement** | **Montant (€)** |
| --- | --- |
| **Apports personnels (Fleur Camilleri)** | 10 000 |
| **Investissements externes (partenaires)** | 20 000 |
| **Prêts bancaires** | 30 000 |
| **Subventions / aides publiques** | 5 000 |
| **Total des financements** | **65 000** |

### **Investissements de départ**

| **Dépenses initiales** | **Montant (€)** |
| --- | --- |
| **Développement de la plateforme** | 15 000 |
| **Aménagement du local (bureau)** | 4 000 |
| **Achat de matériel informatique** | 3 000 |
| **Marketing et publicité (campagnes de lancement)** | 6 000 |
| **Salaires et charges pour la première année** | 25 000 |
| **Frais juridiques et administratifs** | 2 000 |
| **Total des investissements** | **55 000** |

### **Recettes prévisionnelles sur 3 ans**

| **Année** | **Revenus (€)** |
| --- | --- |
| **Année 1** (lancement et acquisition des utilisateurs) | 30 000 |
| **Année 2** (croissance et fidélisation) | 50 000 |
| **Année 3** (expansion et diversification) | 75 000 |
| **Total des recettes sur 3 ans** | **155 000** |

### **Charges prévisionnelles sur 3 ans**

| **Dépenses** | **Année 1 (€)** | **Année 2 (€)** | **Année 3 (€)** |
| --- | --- | --- | --- |
| **Salaires et charges sociales** | 20 000 | 22 000 | 24 000 |
| **Marketing et publicité** | 5 000 | 7 000 | 8 000 |
| **Frais généraux (loyer, utilities)** | 8 000 | 8 000 | 8 000 |
| **Développement et maintenance plateforme** | 3 000 | 4 000 | 5 000 |
| **Autres charges** | 4 000 | 5 000 | 6 000 |
| **Total des charges** | **40 000** | **46 000** | **53 000** |

### **Calcul de rentabilité sur 3 ans**

| **Année** | **Revenus (€)** | **Charges (€)** | **Résultat Net (€)** |
| --- | --- | --- | --- |
| **Année 1** | 30 000 | 40 000 | -10 000 |
| **Année 2** | 50 000 | 46 000 | 4 000 |
| **Année 3** | 75 000 | 53 000 | 22 000 |

### **Conclusion**

* Le **besoin en financement** initial est estimé à **65 000 €** pour couvrir les coûts de développement de la plateforme, le marketing, les frais généraux et les salaires.
* **Les revenus prévisionnels** sont modérés, avec **30 000 € la première année**, une progression à **50 000 € en année 2**, et **75 000 € en année 3**.
* **La rentabilité nette** est attendue dès la **deuxième année** avec un **bénéfice de 4 000 €** et un **bénéfice de 22 000 €** en année 3.

Ce budget prend en compte une croissance progressive, avec des investissements prudents pour un lancement dans un environnement compétitif. Il est conçu pour être plus accessible, avec un retour sur investissement plus rapide et une gestion des risques plus mesurée.

En termes de **soutien financier**, voici les principales attentes que vous pouvez avoir pour le développement de votre projet de plateforme de logements pour saisonniers :

1. **Financement pour les investissements initiaux** : Vous aurez besoin de fonds pour couvrir les dépenses de démarrage, telles que le développement de la plateforme, l'aménagement de vos locaux, l'achat de matériel informatique et les premières campagnes marketing. Un soutien sous forme de **prêts à faible taux d'intérêt**, **subventions ou aides publiques**, ou encore des **investissements externes** de partenaires privés serait nécessaire pour vous permettre de démarrer sans trop de risques financiers.
2. **Aides pour la croissance** : Une fois le projet lancé, des financements supplémentaires peuvent être nécessaires pour soutenir la **croissance de l'entreprise**, notamment pour l'embauche de personnel, l'amélioration continue de la plateforme (mise à jour, ajout de fonctionnalités) et l'intensification de la stratégie marketing. Des **fonds de croissance**, **investissements en capital** ou des **subventions pour les projets innovants** dans le secteur touristique peuvent être utiles pour soutenir cette phase.
3. **Soutien en phase de pré-rentabilité** : Dans les premières années, où vous risquez de ne pas générer immédiatement des bénéfices, il est important de prévoir un soutien pour couvrir les **charges d'exploitation** (salaires, marketing, etc.). Une **subvention de démarrage** ou un **prêt à taux réduit** peuvent être des solutions intéressantes pour vous permettre de traverser cette phase sans trop de pression financière.
4. **Partenariats stratégiques** : Un soutien financier peut aussi venir sous forme de **partenariats avec des acteurs locaux**, tels que des entreprises de tourisme, des municipalités ou des associations de travailleurs saisonniers, qui pourraient être intéressés à investir ou à vous soutenir financièrement dans le cadre d'un partenariat win-win (ex : co-financement de la plateforme).
5. **Incentives et soutiens pour l'impact social et environnemental** : Étant donné les objectifs sociaux (aide aux travailleurs saisonniers) et environnementaux (impact minimal), des **subventions spécifiques à l'innovation sociale ou écologique** pourraient également être recherchées auprès des pouvoirs publics ou d'organismes privés soutenant l'économie circulaire et la durabilité.

En résumé, le projet peut bénéficier de **financements privés (investisseurs ou partenaires)**, de **subventions publiques** pour soutenir l'innovation et la création d'emploi, et de **prêts ou aides spécifiques** pour les entreprises en phase de croissance.

lettre de motivation

lettre de motivation

**Objet : Candidature à l’appel à projets "Tourisme & Innovation" 2024**

Madame, Monsieur,

Je vous adresse ma candidature pour l’appel à projets "Tourisme & Innovation" 2024, dans le cadre de mon Master 1 en International Business and Tourism Management à l'IAE Savoie Mont-Blanc. Actuellement, je développe un projet entrepreneurial innovant portant sur la création d’une plateforme de logements saisonniers destinée à répondre aux besoins des travailleurs saisonniers dans les secteurs du tourisme, de l’agriculture et du BTP. Mon projet s’inscrit dans une logique de durabilité et d'inclusion, et répond à des enjeux cruciaux liés à l’accès au logement et à l’impact environnemental du secteur touristique.

Le problème du logement des saisonniers est au cœur de mon initiative. En effet, ces travailleurs sont souvent confrontés à des conditions de logement précaires : vétusté, surpeuplement, prix élevés, et une offre qui ne correspond pas à leurs besoins spécifiques (flexibilité des durées de séjour, confort, etc.). J’ai été directement confrontée à ces problématiques lors de mes expériences professionnelles dans les stations touristiques, où j’ai observé de près les difficultés liées à l’accueil des saisonniers. Ces enjeux sont d’autant plus graves dans un contexte où la crise du logement affecte de plus en plus de régions touristiques, et où l’impact environnemental des infrastructures touristiques nécessite une réflexion plus approfondie.

Mon projet vise à offrir une solution durable et responsable aux travailleurs saisonniers, avec des logements adaptés qui respectent des critères écologiques. La plateforme que je développe mettra en avant des solutions de logement respectueuses de l'environnement (ex. : logements éco-responsables, recours à des énergies renouvelables, etc.) tout en répondant aux besoins spécifiques de flexibilité de ces travailleurs. C’est une réponse directe aux enjeux sociaux et environnementaux qui pèsent sur le secteur.

Tout au long de mon parcours académique et professionnel, j’ai eu l’opportunité de développer des compétences qui me permettent aujourd’hui d’anticiper ces enjeux et de concevoir des solutions adaptées. Mon Master 1 m’a permis de comprendre les problématiques stratégiques du secteur du tourisme, ainsi que les défis liés à la gestion de projets d’envergure. Par ailleurs, mes expériences professionnelles dans des environnements où le logement des travailleurs saisonniers est un enjeu majeur m’ont confrontée à la réalité du terrain. Par exemple, lors de ma mission auprès de l’entreprise Résa Local, j’ai été amenée à réfléchir à l'adaptation de leur modèle en Suisse, en prenant en compte les spécificités locales et les attentes des travailleurs saisonniers. Cette expérience m’a permis de développer des compétences en gestion de projets, en stratégie de développement et en recherche de solutions innovantes pour résoudre des problématiques concrètes liées à l’hébergement.

L’accompagnement et le soutien financier de votre programme seraient une chance inestimable pour accélérer le développement de ce projet. Le financement de 4 000 euros me permettrait de réaliser des études de marché approfondies, de rechercher des partenariats avec des acteurs de l'hébergement durable, d’effectuer les déplacements pour aller à la rencontre de propriétaires et de créer un prototype fonctionnel de la plateforme. L’opportunité d’être accompagnée pendant 12 mois serait également cruciale pour peaufiner le modèle économique et renforcer l’impact de mon initiative à l’échelle nationale, voire internationale.

Je suis convaincue que cette plateforme pourrait transformer l’expérience des travailleurs saisonniers, améliorer leur qualité de vie et contribuer à un tourisme plus inclusif, durable et respectueux de l’environnement. Je vous remercie sincèrement pour l’attention portée à ma candidature et suis à votre disposition pour toute information complémentaire.

Dans l’attente de votre retour, je vous prie d’agréer, Madame, Monsieur, l’expression de mes salutations respectueuses.

Fleur Camilleri  
 Étudiante en M1 International Business and Tourism Management  
 Université Savoie Mont-Blanc

Problème rencontré :

Problème rencontré :

* lorsqu’on effectue une saison : on trouve une offre d’emploi mais difficulté de l’hébergement avec la mention sur certaines offres : “non logé” et si c’est logé = pas super qualité ou trop petit pour le nb de personnes ou difficultés d’accès ou nb de logements limités.
* On a pas une idée précise des hébergements vacants pour les travailleurs
* Problèmes de recrutement de la main d’oeuvre / problème de la qualité du service touristique = impact la destination en tant que telle : impact social / économique et touristique
* Selon le CESER Nouvelle Aquitaine : 44% des saisonniers agricoles ne travaillent pas dans leur bassin de résidence

Projet en réponse :

Projet en réponse :

* création d’une **plateforme type airbnb / booking pour la réservation et trouver son hébergement saisonnier** 
  + carte intéractive (exemple : résalocal voir les logiciels <https://www.resalocal.com/>
    - fidélisation des saisonniers
* concernant le concept en lui même :en plus de la plateforme **créer une assistance dédiée** : une ligne d’assistance téléphonique que tu peux directement appeler pour te trouver ton logement / services en plus de la plateforme si la personne n’a pas le temps de chercher et de comparer les prix etc un agent sera là pour lui.

Points forts :

Points forts :

* réponse à un pb réel
* ciblage de niche
* potentiel de croissance avec l’augmentation du tourisme dans de nombreuses régions et l’évolution du travail saisonnier = demande croissante pour des solutions pratiques et éco en matière de logement → plateforme qui pourrait devenir une référence
* impact social : amélioration des qualités de vie, stabilité des entreprises touristiques
* ligne téléphonique avec quelqu’un qui t’aide directement par ce que prise en compte que les saisonniers ont pas le temps.

Analyse du marché :

Analyse du marché :

* 800 000 emplois saisonniers pourvus en france dans le secteur du tourisme, agriculture et industrie des loisirs = plateforme qui pourrait cibler plusieurs dizaine de milliers d’utilisateurs dès les premières années

dans les recherches

étude concurrentielle

étude concurrentielle:

* action logement : <https://www.actionlogement.fr/logement-temporaire>
* terres de saisons : lot → brevet ? : <https://www.terres-de-saisons.fr/>
  + utilisation de *Eyekard* : agence en conseil de communication visuelle, spécialisée dans le marketing de proximité.
  + outil = <https://leafletjs.com/> :an open-source JavaScript library for mobile-friendly interactive maps
* Ohmyseason : plateforme qui aide les saisonniers à trouver emploi ~~et parfois logement~~ mais surtout mise en relation employeurs / saisonniers. <https://ohmyseason.fr/dashboard-candidat/1729752066877x718267726555322400?menu=accueil>
* Loj’toit Jeunes ;15-29 ans, grand est : conseils personnalisés, infos sur toutes les aides et financements, accompagnement pour trouver le logement adapté à la situation
* loge toit fréjus : 18-30 ans : gestion d’un parc immobilier dans une optique de sous location et ou hébergement mais pas que spécialisé dans ça.
* saisonniers.fr : site qui propose des annonces d’emploi pour les saisonniers et qui précise si c’est logé ou non
* workaway / Helpx : plateformes qui permettent de travailler dans des fermes, auberges ou projets communautaires en échange de logement et de nourriture :

ciblage = voyageur / travailleur en échange = solution de travail / logement intégrée

* création de pré fabriqués st tropez : <https://www.bfmtv.com/var/saint-tropez-des-logements-en-prefabriques-pour-heberger-les-employes-municipaux-saisonniers_AV-202408140576.html>
* dispositif un toit un emploi (acteurs locaux / privé) : région de Perros Guirec, Paimpol et ses alentours. <https://www.letelegramme.fr/cotes-d-armor/paimpol-22500/logement-des-saisonniers-le-dispositif-un-toit-un-emploi-setend-a-paimpol-6596452.php>

france travail : Sur le site [mes-aides.francetravail.fr](https://mes-aides.pole-emploi.fr/), vous pouvez dorénavant accéder à une plateforme pilote recensant les solutions de logement saisonnier en Bretagne.

→ absence d’acteurs ayant une position dominante sur le marché du logement saisonnier à grande échelle = opportunité par ce que là c’est que du local

→ différenciation en accent sur le logement saisonniers en intégrant des outils spécifiques à leurs besoins :

* durée de séjours flexible
* logement à proximité des emplois

Diagnostics par destinations

Diagnostic à établir par destinations :

* + identification du profil des saisonniers : secteur d’activité, origine géographique, qualifications
    - cb de travailleurs saisonniers viennent de l’extérieur chaque année ?
    - Dans quels domaines travaillent-ils ?
    - Combien d’employeurs sont concernés ?
    - Y-a-t-il des difficultés d’embauche dans certains secteurs ?
  + quantifier, qualifier et localiser les besoins en logement des saisonniers au plus près des lieux de travail
    - Combien de logements sont nécessaires ? De quel type ?
    - Sur quels secteurs géographiques sont situés les besoins en logements ?
    - Quels dispositifs sont mis en place pour faciliter le déplacement des saisonniers (transports en commun, places de stationnements ...) et qui les met en place ?
  + évaluation de la ressource en logement : quantifier et qualifier l’offre d’hébergement à disposition des saisonniers (nombre, typologie, état,…)
    - Quelle est la situation immobilière de la station, les prix, la vétusté de l’offre touristique, l’évolution du parc locatif ? Qui sont les parties prenantes de l’offre de logement et leurs stratégies respectives ?
    - Sur quels secteurs géographiques existe-t-il une offre de logements, de quel type ?
    - Y-a-t-il des logements secondaires ou touristiques ou vacants disponibles ?
    - Quelles sont les conditions d’hébergement proposées ?
    - Les employeurs sont-ils satisfaits de l’offre en logement et pourquoi ?
  + évaluation des dynamiques mises en oeuvres : faire un état des lieux des initiatives existantes
    - A quel échelon géographique ou de compétence la question est-elle étudiée actuellement ?
    - Les employeurs n’ont pas d’obligation de loger leur personnel : quels sont ceux qui s’en préoccupent ? Et quels moyens mettent-ils à disposition de leurs saisonniers ? Quelle situation de l’emploi par secteur ?
    - Quelles solutions sont pratiquées aujourd’hui ? (logement directement par l’employeur, logement réservé par l’employeur, logement sur le parc locatif communal ou social, en résidence sociale, foyer jeunes travailleurs, logement autonome sur le marché local, logement en dehors de la commune, logement chez l’habitant, plate-forme de location, initiative d’associations …)
    - Sur quels dispositifs s’appuyer pour élaborer le plan d’actions : mobilisation d’Action Logement ou d’un bailleur social, actions portées par l’EPCI dans le Programme Local de l’Habitat , mobilisation des employeurs … ?
    - Le besoin est-il satisfait tant quantitativement que qualitativement ?

développement :

développement :

1. offre d’emploi avec logements sur carte pour montrer les possibilités autour
   1. régions touristiques avec une forte demande saisonnière (alpes, côte d’azur) = court terme ( si lancement en hiver = alpes si été = cote d”azur)
   2. International : espagne, italie = moyen terme
   3. européen : leader européen des solutions de logements pour saisonniers = long terme
   4. mondial

**DONC** : recenser offres d’emplois + hébergement

1. création d’avantages saisonniers donc création de partenaires avec des cartes par villes ou destinations des saisonniers avec des avantages sur les salles de sport / les boites de nuit / les bars / les magasins / les activités / bien-être / service transport = comme la carte camby mais en mode saisonnier
2. création de package : offres d’emploi + logement + avantages comprenant prix sur les activités, salle de sport etc
3. étudiants erasmus ? stagiaire ? PVT
4. Etre constructeur de logement temporaires dans les zones les plus en difficultés
   * 1. création de pré fabriqués st tropez : <https://www.bfmtv.com/var/saint-tropez-des-logements-en-prefabriques-pour-heberger-les-employes-municipaux-saisonniers_AV-202408140576.html>
5. application mobile et visibilité sur play store et app store

communication et diffusion :

communication et diffusion :

* au travers des groupes facebook en 1 / salon du saisonnier / job dating / rencontres employeurs ; employés en station par exemple (comme le principe du dépistage en station par l’organisme qui est venu les faire à la fac = service mobil/mobilité)
* campagne de partenariat : avec des entreprises locales, des offices de tourisme et des entreprises employant des saisonniers , écoles
* SEO Optimiser le site pour être bien référencé sur Google, notamment pour les requêtes liées aux logements saisonniers
* ambassadeurs de marque : collaborer avec des saisonniers influents ou des entreprises locales pour promouvoir la plateforme
* ateliers et Webinars sur le logement des saisonniers : en parteariat avec nos partenaires comme Action Logement et renforcer ma crédibilité.
* être présents dans des publicités ciblées sur des sites de recrutement saisonniers + sur les pubs ciblées des réseaux sociaux sur facebook / insta
* pour trouver des logements :
  + publicité en ligne et flyers locaux
  + newsletter
  + porte à porte

Besoins :

Besoins :

* **dvlp technique : web pour concevoir et maintenir la plateforme**
* service client : support pour répondre aux demandes des utilisateurs (saisonniers et propriétaires)
* signature d’accord de confidentialité : NDA

plan financier

Investissements :

* prix du dvlp de la plateforme ?
* marketing digital : ? (publicité en ligne, campagnes d’acquisition)
* salaire des employés ?
* frais admin ?
* appareil photo pour prendre en photo les biens et les mettre en valeur
* communication :
  + SEO
  + Pubs ciblées
  + ambassadeurs de marques
  + partenariats avec entreprises
  + participation à des ateliers et webinairs
* frais de déplacements : liaison avec le dvlp, partenariat avec entreprises, campagnes de communication et de diffusion (participation aux salons etc).
* litiges si la plateforme garantit une compensation pour les dommages.
  + souscription à une assurance

- Processus de remboursement: En fonction de la politique d'annulation choisie, Airbnb gère automatiquement les remboursements, offrant une transparence aux voyageurs et aux hôtes sur les conditions applicables. (voir par rapport aux pertes)

- Garantie Hôte Airbnb : La plateforme offre une protection gratuite aux hôtes en cas de dommages causés par les voyageurs, avec une couverture allant jusqu'à un certain montant (jusqu'à 1 million de dollars selon les cas). Cela inclut les dégâts matériels ou les frais imprévus causés par les locataires.

Gains :

* **commission sur les réservations**
* **frais de service pour les locataires / proprio** (prise de photos du bien, écriture de l’annonce, gestion de la location)
* **frais d’inscription pour les employeurs :** paiement d’un abonnement pour publier les offres de logement réservées à leur employés : service payant aux entreprises qui recrutent des saisonniers pour gérer et garantir le logement de leurs employés, et intègre des options comme une réservation centralisée et un suivi personnalisé.
* **abonnement premium pour les propriétaires** en proposant des services supplémentaires : visibilité accrue, gestion des réservation, ménage
* **forfait pour les bailleurs pros**
* **publicité ciblée sur la plateforme :** agences de recrutement, hotels qui recrutent, transports, secteurs qui recrutent, formations, vinted
* ***formations pour les proprio / webinaires / évènements?*** *: atelier pour optimiser leurs annonces, flxer le bon loyer, gérer des locations de courte durée avec propositions des services additionnels : ménage etc + droit locatif, fiscalité des locations.*
* **services additionnels :** ménage .
* **les partenariats avec les Acteurs du secteur** : établissement d’accords avec des structures comme Action Logement ou des associations professionnelles pourraient inclure des contrats où ils financent l’accès à ton service pour leurs membres.
* **offre de services locaux** : espace sur la plateforme pour que des prestataires locaux (ménage, transport, déménagement) puissent offrir leurs services aux locataires et aux propriétaires, avec une commission prélevée sur chaque transaction.
* **Label de Qualité Saisonnier** : Développe un label ou une certification pour les logements répondant à des standards de qualité pour les saisonniers. Les propriétaires peuvent payer pour faire labelliser leurs logements, ce qui leur permettrait de gagner en attractivité. (a revoir paiement du labbel pas dingue) ?
* commission sur la prise d’assurance pour les locataires ou propriétaires ?

Limites :

Limites :

* quand y a plus d’espaces pour loger ?
  + on créé l’espace : des solutions innovantes ou achats de pré fabriqués
* comment trouver les logements dispo ?
  + contact des proprio sur air bnb et le bon coin
  + groupes facebook locaux
  + syndicats
  + agences immo
  + organiser des ateliers / évènements
  + réseaux de propriétaires privés
  + offices HLM et bailleurs sociaux
  + mairie et préfecture
    - publicité en ligne et flyers locaux
    - newsletter
  + stations de skis et offices du tourisme
* Comment faire accepter de louer 500 euros le mois et non la semaine ?
  + appui émotionnel, solidarité ?
    - mettre en avant la mission de soutien aux travailleurs saisonniers : amélioration de l’économie locale, ils aident les travailleurs à vivre dans des meilleures conditions : impact positif sur la communauté
    - sensibilisation sur les difficultés des saisonniers : malgré leur travail essentiel pas les moyens d’assumer des loyers élevés : proprio vus comme *acteurs clés* d’une cause solidaire
    - témoignages émotionnels sur le site
    - rencontres virtuelles ? entre proprio et locataires avant ?
  + stabilité et sécurité d’une location mensuelle
    - moins de gestions : moins d’entrées et de sorties, ménage
    - sécurité d’une location stable évitant les périodes de vide et les soucis d’organisation
      * garantit des revenus assurés sur une période longue
      * partenariat d’image solidaire et responsable
      * valoriser l’image des propriétaires solidaire en mettant en avant sur la plateforme dans une rubrique “propriétaires engagés” “solidaires des travailleurs”
      * proposer une certification “logement solidaire” : label sur la plateforme pour les propriétaires qui s’engagent à des tarifs mensuels abordables. Cette reconnaissance peut attirer plus de locataires et valoriser leur choix, tout en répondant à un besoin spécifique des travailleurs saisonniers.
    - créer des incitations et avantages pour les proprio solidaires :
      * réductions ou aides sur la gestion locative
* en fait on est une agence immobilière ?

Mon projet ne correspond pas à une agence immobilière classique pour plusieurs raisons :

1**. Spécialisation sur les logements saisonniers** : Contrairement à une agence immobilière qui gère une large variété de biens immobiliers (location annuelle, achat, vente), ta plateforme est spécialisée dans les logements de courte et moyenne durée spécifiquement pour les travailleurs saisonniers, ce qui est un marché de niche avec des besoins particuliers.

2. **Ciblage des travailleurs spécifiques**: Tu ne t'adresses pas à des locataires standards, mais à des travailleurs saisonniers, des étudiants en Erasmus, ou des détenteurs de visa PVT. Ce public a des attentes spécifiques en matière de logement, comme la flexibilité des durées de location, la proximité avec les lieux de travail saisonnier, et des coûts adaptés à une situation temporaire.

3. **Approche plateforme** : Contrairement à une agence immobilière qui agit souvent comme un intermédiaire direct, ta plateforme joue un rôle de facilitateur, en mettant en relation des propriétaires et des locataires. L’idée est d’avoir une structure numérique qui permet à ces deux parties de se connecter directement, ce qui correspond plus à un modèle de marketplace qu'à celui d'une agence immobilière traditionnelle.

4. **Soutien logistique et pratique** : Ton projet pourrait inclure des services supplémentaires qui ne sont pas nécessairement offerts par une agence immobilière, comme des conseils pour les démarches administratives, la gestion des besoins spécifiques des travailleurs saisonniers, ou la mise en avant d'offres correspondant à certaines saisons (été, hiver).

5. **Focus sur la flexibilité et l'adaptabilité** : Une agence immobilière traditionnelle s'intéresse généralement à des baux standardisés. Ta plateforme met l'accent sur des séjours flexibles (1 à 6 mois), répondant aux temporalités des missions saisonnières, ce qui nécessite une gestion beaucoup plus dynamique des offres.

Ainsi, ton projet se distingue par sa spécialisation, son public cible, et son fonctionnement en tant que plateforme, plutôt qu'en tant qu'intermédiaire immobilier classique.

Maintenant :

Maintenant :

* ébauche du site : visuel booking / air bnb + carte intéractive

Utilisateurs

Utilisateurs

| Profil | Besoins | comment les attirer ? |
| --- | --- | --- |
| Saisonniers eux mêmes (hotêllerie, restauration, stations de ski, agriculture, festivals) | * logements proches du lieu de travail * flexibilité dans la durée de location * prix abordables * accès rapide à des options de logement disponibles | * interface simple et efficace ou on peut trouver des logements disponibles selon la durée de leur contrat * offrir des options filtrées par emplacement, cout et services (wi-fi, transports, équipements de cuisine etc) * utiliser des canaux de communication populaires auprès des saisonniers (groupes FB, forums) |
| entreprises qui embauchent des saisonniers (hotels, restaurants, stations de ski, entreprises agricoles, organisateurs d’évènements : comme UTMB par exemple ou de festivals) | * offrir à leurs employés des solutions de logement fiables et abordables * assurer la stabilité et le confort des travailleurs pour les garder motivés | * partenariats avec des entreprises pour qu’elles recommandent ou utilisent la plateforme pour loger leurs eùployés saisonniers * offrir des solutions personnalisés (réductions pour des groupes de travailleurs par ex) * mettre en avant les avantages en termes de gestion de la main d’oeuvre saisonnière |
| propriétaires de logements ou gestionnaires immobiliers acceptant de louer des logements vacants sur des priodes spécifiques (saisons touristiques) | * rentabiliser leurs logements vacants pendant les périodes creuses ou temporaires * trouver des locataires fiables pour des courtes durée | * mettre en avant la simplicité de gestion des locations sur la plateforme : faciliter les contrats avec les locataires * outils de gestion de location saisonnière (calendriers de disponibilité, outils de facturation, contrats types etc) * garanties de locataires sérieux (vérification des profils des saisonniers) * garantie que e logement soit toujours luoé et plein * garantie d’un service client très réactif |
| collectivités locales et offices du tourisme | * Soutenir l’économie locale en assurant que les travailleurs saisonniers trouvent des logements décents. * Favoriser l’attractivité de leur région en facilitant l’hébergement des saisonniers. | * Proposer des **partenariats** pour promouvoir la plateforme auprès des employeurs locaux. * Offrir des **solutions sur mesure** pour répondre aux problématiques locales, comme les pénuries de logement en haute saison. |
| pvt | * flexibilité de location * prix abordables * logements meublés et prêts à l’usage * proximité des zones d’emploi * communauté et sécurité : favoriser lal socialisation * facilité de réservation | * partenariat avec des agences ou organisations de pvt / ambassades |
| agences de placement ou cabinets de recrutement qui ont besoin d’offrir un package attractif incluant un logement pour les employés qu’elle place | * offrir un service tout en un a leur client : entreprise et candidats avec solution d’hebergement | * offrir des services supplémentaires pour les agences comme la gestion des réservations pour les saisonniers placés * offres groupées pour les agences ayant plusieurs saisonniers à placer |
| plateformes de recrutement saisonnier | * offrir des services sup à leurs utilisateurs : logements adaptés | * proposer la plateforme directement sur les sites de recrutement pour quelle apparaisse en tant que ressource de logement directes (pole emploi, indeed) |
| Associations et syndicats professionnels (défense des droits des saisonniers améliorant leurs conidtions de travail) | * améliorer les conditions de vie des saisonniers en proposant des logements abordables et adaptés | * partenariat * montrer comment la plateforme répond aux problématiques liées aux logements des saisonniers : pénurie et prix élevés |
| investisseurs et promoteurs immobiliers (qui cherchent à entrer dans le marché des logements saisonniers ou promoteurs souhaitant rentabiliser leurs biens immobiliers pendant la période de haute saison) | * maximiser le retour sur investissement | * solutions de gestion optimisées * montrer les avantages économiques d’un partenariat en termes de rentabilité des périodes vacantes |
| startups ou entreprises dans le secteur de l’économie de partage (elles cherchent à intégrer des solutions de logements à leurs plateformes ou services ou à collaborer dans le domaine du travail saisonnier) | * trouver des opportunités de collaboration pour léargir leur offre de service | * partenariats stratégiques ou intégrations technologiques avec des plateformes complémentaires |
| étudiants en erasmus ?????????????? |  |  |
|  |  |  |

En matière de droit :

En matière de droit :

* bail précaire : locations temporaires de 1 à 10 mois : idéal pour étudiants ou travailleurs temporaires
  + justifier de sa situation professionnelle
  + logement meublé fourni d’équipements nécessaires : literie, meubles, vaisselle
  + respect des normes de décence : critère de sécurité et de confort
  + contrat écrit
  + paiement de loyer
  + entretien du logement par le locataire
  + respect des clauses du contrat
  + pas de préavis requis pour la résiliation du contrat mais respect des modalités de départ / possibilité” de rédiger des clauses de résiliation anticipée
* règlementation des logements des travailleurs saisonnier :

<https://www.jobseason.fr/articles/reglementation-du-logement-des-travailleurs-saisonniers-confort-hygiene-et-securite>

temporalité besoins

Temporalité / profils / besoins

| Mois | caractéristique | com | profils | type de logement |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | contrat flexible : simplicité, rapidité de réservation. pas de préavis. Idéal pour les séjours imprévus  mobilier et équipement complet | collab avec agences de recrutement, professionnels eux mêmes | tourisme et hotellerie : stagiaires, saisonniers en restauration, personnel d’hotel pendant la haute saison  évènementiel : travailleurs temporaire des festivales, concerts, évènements sportifs  agriculture : pendant les pics de production  services saisonniers : personnel des stations de ski, plage | studios ou petites unités : espace fonctionnel et pratique  chambre en coloc  résidences saisonnières ?  locations meublées |
| 3 | accords souples avec possibilités de prolongation  services additionnels : nettoyage | campagnes de marketing saisonnier pendant les périodes de recrutement des travailleurs saisonniers  visibilité dans les évènements : foires de l’emploi, salons dédiés | tourisme  agriculture  BTP  Industrie (péiriode de fête)  évènementiel | appartement d’une chambre ou T2  Maisons ou villas partagées : partage des couts et favoriser la convivialité  bungalow ou chalets  logement semi meublés pour qu’ils emmènent leurs propres affaires pour un confort accru |
| 6 | bail mobilité : condition de départ flexible  équipements adaptés : rangement suffisant, cuisine complète + de confort car séjours plus long | accords avec entreprises saisonnières  témoignages | tourisme : pour les saisons complètes  agriculture : cultures nécessitant des soins conitnus  BTP : construction longue durée ou rénovation d’infrastructures  industrie : pics saisonniers : agroalimentaire | appartement de 2 chambres ou plus : pour les travailleurs avec des familles  maisons individuelles  résidences avec services (nettoyage, maintenance, espaces communs)  colocations à long terme |

→ élargissement de la vision : maisons individuelles etc.

recherche de logement

recherche de logement

* Accompagner le loueur en informant sur les aides à la réhabilitation pour la location, les dispositifs de garantie et d’avance de caution du locataire. Pour quand on démarche les proprios
* il faudrait différents types de logements + ou - équipés en fonction de la durée du séjour et des besoins des saisonniers en fonction de leur profil.
  + Dans tous les cas nécessité d’une bonne literie

*types de logement*

| studios ou petites unités : espace fonctionnel et pratique  chambre en coloc  résidences saisonnières ?  locations meublées | 1 mois |
| --- | --- |
| appartement d’une chambre ou T2  Maisons ou villas partagées : partage des couts et favoriser la convivialité  bungalow ou chalets  logement semi meublés pour qu’ils emmènent leurs propres affaires pour un confort accru | 3 mois |
| appartement de 2 chambres ou plus : pour les travailleurs avec des familles  maisons individuelles  résidences avec services (nettoyage, maintenance, espaces communs)  colocations à long terme | 6 mois |

comment appuyer les associations et les trucs comme actions logement pour qu’ils me donnent leur bien

* proposer de **référencer** ma plateforme comme solution de logement pour leurs membres : expliquer que je réponds spécifiquement aux besoins des saisonniers (contrats souples, logements adaptés, proximité des lieux de travail)
* mise en avant des partenaires sur la plateforme : mentionner leur soutien dans les descriptions des logements et les intégrer dans les campagnes de communication ciblées
* classer prioritairement leurs biens ?
* fonctionnalité de recherche exclusive ?
* **intégrer des programmes d’aides** disponibles sur Action Logement comme les aides Mobili-Jeune ou le Loca-Pass : plateforme qui serait aussi un **intermédiaire** pour que les saisonniers puissent accéder à ces aides.
  + mise en avant de l’impact social
  + marque engagée

recherche de partenaires : public ou privés (particuliers ou campings) / ne pas exclure la cohabitation (internat aussi)

* + - contact des propriétaires en utilisant **les plateformes comme air bnb**
    - **collaboration avec des plateformes existantes** : air bnb / booking : pour accéder à leur base de donnée
    - utiliser les **groupes facebook** locaux dédiés à l’immobilier ou l’hébergement
    - annonces dans les **forums** communautaires
    - collaborer avec les **agences immo locales** : ils ont des infos, référencement des logements / programmes de gestion locative : pour pas que les proprio louent en permanence
    - identifier des biens inoccupés ? comment ma belledemander à la mairie : les recensements de logements etc ? comment obtenir ces documents ?
    - contact avec les **mairies** / **préfectures**
    - **syndicats** et **régies**
    - **organiser des ateliers / évènements**
    - **réseaux de propriétaires privés**
    - offices **HLM** et **bailleurs sociaux**
    - **stations de skis et offices du tourisme**
    - système de parrainage entre proprio avec des récompenses = **bouche à oreille**

faire comme les CE avec leur mobil home dans leur camping

* + - * achat ou construction directe
      * partenariat avec les acteurs immobiliers : promoteurs ou chaînes hôtelières pour obtenir des tarifs préférentiels
      * locations longue durée
      * résidence de vacances CE
      * mutualisation des logements entre CE
* création de pré fabriqués st tropez : <https://www.bfmtv.com/var/saint-tropez-des-logements-en-prefabriques-pour-heberger-les-employes-municipaux-saisonniers_AV-202408140576.html>
* rencontres virtuelles ? entre proprio et locataires avant ?
* Comment faire accepter de louer 500 euros le mois et non la semaine ?
  + appui émotionnel, solidarité ?
    - mettre en avant la mission de soutien aux travailleurs saisonniers : amélioration de l’économie locale, ils aident les travailleurs à vivre dans des meilleures conditions : impact positif sur la communauté
    - sensibilisation sur les difficultés des saisonniers : malgré leur travail essentiel pas les moyens d’assumer des loyers élevés : proprio vus comme *acteurs clés* d’une cause solidaire
    - témoignages émotionnels sur le site
    - rencontres virtuelles ? entre proprio et locataires avant ?
  + stabilité et sécurité d’une location mensuelle
    - moins de gestions : moins d’entrées et de sorties, ménage
    - sécurité d’une location stable évitant les périodes de vide et les soucis d’organisation
      * garantit des revenus assurés sur une période longue
      * partenariat d’image solidaire et responsable
      * valoriser l’image des propriétaires solidaire en mettant en avant sur la plateforme dans une rubrique “propriétaires engagés” “solidaires des travailleurs”
      * proposer une certification “logement solidaire” : label sur la plateforme pour les propriétaires qui s’engagent à des tarifs mensuels abordables. Cette reconnaissance peut attirer plus de locataires et valoriser leur choix, tout en répondant à un besoin spécifique des travailleurs saisonniers.
    - créer des incitations et avantages pour les proprio solidaires :
      * réductions ou aides sur la gestion locative
* Argument pour les proprio : **protection arnaque** :

1. Sélection des locataires: un processus de vérification et de sélection des locataires pour garantir leur fiabilité. Cela rassure les propriétaires, car ils savent que les locataires sont des personnes sérieuses, ayant un projet précis et temporaire, réduisant ainsi les risques d'impayés ou de dégradations.

2. Contrats sécurisés et standardisés : Ta plateforme pourrait offrir des modèles de contrats de location sécurisés et adaptés aux logements saisonniers, permettant aux propriétaires de se protéger juridiquement et de clarifier les conditions dès le début, réduisant ainsi les mauvaises surprises.

3. Système de paiement sécurisé : Mettre en place un système de paiement en ligne sécurisé, avec des garanties de paiement pour les propriétaires (par exemple, prélèvement automatique ou dépôt de garantie) pourrait rassurer les propriétaires et les protéger contre des tentatives de fraude.

4. Gestion des litiges : En cas de problème, ta plateforme pourrait jouer le rôle de médiateur et aider à résoudre les conflits entre locataires et propriétaires, offrant une garantie de suivi pour sécuriser la relation de location. (prendre le modèle de la gestion des litiges sur vinted)

5. Vérification des annonces : En vérifiant l'authenticité des annonces publiées sur ta plateforme, tu réduis les risques de fausses annonces, ce qui est souvent un problème dans la location saisonnière traditionnelle.

Ces éléments peuvent rassurer les propriétaires qui craignent des arnaques, tout en leur offrant une solution professionnelle et sécurisée pour louer leurs biens à des publics saisonniers.

* -Garantie Hôte Airbnb : La plateforme offre une protection gratuite aux hôtes en cas de dommages causés par les voyageurs, avec une couverture allant jusqu'à un certain montant (jusqu'à 1 million de dollars selon les cas). Cela inclut les dégâts matériels ou les frais imprévus causés par les locataires.

identification des destinations

identification des destinations

Marseillan :

* coloc
* daniel

Cécilia Bresson : terrain à Lauzerte 82 <https://www.facebook.com/bressoncecilia>

développement web :

développement web :

* interface de air bnb / booking avec belles photos des logements, disponibilités avec calendriers
* carte intéractive
  + outil = <https://leafletjs.com/> :an open-source JavaScript library for mobile-friendly interactive maps
* ajouter des filtres :
  + j’ai mes propres affaires
  + fonctionnalité de recherche exclusive pour les partenaires comme Actions logement
* il faudrait donc différents types de logement : + ou - équipés en fonction de la durée
* ligne téléphonique directe avec des intervenants au bout : donc renvoie téléphonique
* sur le site je veux que tout soit visible pour les étudiants : business plan, swot, pestel, porter etc
* valoriser l’image des propriétaires solidaire en mettant en avant sur la plateforme dans une rubrique “propriétaires
* labels :
  + proposer une certification “logement solidaire” : label sur la plateforme pour les propriétaires qui s’engagent à des tarifs mensuels abordables. Cette reconnaissance peut attirer plus de locataires et valoriser leur choix, tout en répondant à un besoin spécifique des travailleurs saisonniers.
  + Label de Qualité Saisonnier : Développe un label ou une certification pour les logements répondant à des standards de qualité pour les saisonniers. Les propriétaires peuvent payer pour faire labelliser leurs logements, ce qui leur permettrait de gagner en attractivité.
* inclusion de témoignages des saisonniers comme sur le site de SEST
* Possibilité de Communication via la plateforme

- Messagerie interne: Toutes les communications entre le voyageur et l'hôte passent par une messagerie interne sur la plateforme. Cela permet de garder une trace écrite des échanges en cas de litige et facilite la communication tout en évitant de partager des informations personnelles.

- Guides et instructions : Les hôtes peuvent fournir des informations pratiques et des instructions sur la plateforme (comme des consignes pour le check-in), ce qui simplifie la gestion des séjours.

* système d'évaluations et de vérifications

- Évaluations mutuelles : Après chaque séjour, les voyageurs et les hôtes peuvent laisser des commentaires et des notes. Ce système d'évaluations favorise la transparence et permet aux utilisateurs de choisir des hôtes ou des locataires en fonction de leur réputation.

- Vérifications des profils : Pour renforcer la sécurité, Airbnb propose des vérifications d'identité pour les utilisateurs (par exemple, pièce d'identité, numéro de téléphone, adresse email). Certains hôtes exigent des vérifications spécifiques pour accepter des réservations instantanées.

* application mobile aussi
* Synchronisation et gestion multi-plateforme pour le calendrier
* smart pricing
* conditions générales d’utilisation

Recherches :

Recherches :

* Terres de saisons : <https://www.terres-de-saisons.fr/web/binary/download_pdf/1> p 16

. Le logement des salariés saisonniers dans les zones touristiques constitue un fort enjeu social, économique et touristique. Social, car la pénurie de logements pour les salariés saisonniers génère des difficultés importantes: loyers excessifs, qualité insuffisante, cohabitation forcée et en surnombre, etc. Économique, car cette même pénurie constitue un obstacle au recrutement de la main d’œuvre indispensable au fonctionnement des entreprises, des villes ou des stations. Touristique, car les modalités d’hébergement et de travail conditionnent inévitablement la qualité de l’accueil et des services.

* leur outil intéressant: la carte : <https://leafletjs.com/> hyper intéressante car open data
* <https://www.lecese.fr/actualites/se-loger-dans-les-territoires-pour-exercer-une-activite-saisonniere>

absence au niveau central de l’état d’une instance clairement identifiée chargée de piloter et de coordonner les politique en matière de logement des saisonniers

concurrence pour l’accès au logement entre les saisonniers et les touristes car les territoires sont marquées par une saisonnalité forte qui fait grimper les prix et l’attractivité en particulier à la montagne et sur le littoral

pb identification des salariés pour connaître leur nombres car évolution en fonction du contrat donc difficultés d’évaluer leur besoin en terme de logement

* guide pour les communes mais bon on peut l’utiliser <https://www.pays-de-la-loire.developpement-durable.gouv.fr/IMG/pdf/guide_ddtm85.pdf>

ce que je relève d’intéressant :

* Accompagner le loueur en informant sur les aides à la réhabilitation pour la location, les dispositifs de garantie et d’avance de caution du locataire. Pour quand on démarche les proprios
* identification du profil des saisonniers : secteur d’activité, origine géographique, qualifications
  + cb de travailleurs saisonniers viennent de l’extérieur chaque année ?
  + Dans quels domaines travaillent-ils ?
  + Combien d’employeurs sont concernés ?
  + Y-a-t-il des difficultés d’embauche dans certains secteurs ?
* quantifier, qualifier et localiser les besoins en logement des saisonniers au plus près des lieux de travail
  + Combien de logements sont nécessaires ? De quel type ?
  + Sur quels secteurs géographiques sont situés les besoins en logements ?
  + Quels dispositifs sont mis en place pour faciliter le déplacement des saisonniers (transports en commun, places de stationnements ...) et qui les met en place ?
* évaluation de la ressource en logement : quantifier et qualifier l’offre d’hébergement à disposition des saisonniers (nombre, typologie, état,…)
  + Quelle est la situation immobilière de la station, les prix, la vétusté de l’offre touristique, l’évolution du parc locatif ? Qui sont les parties prenantes de l’offre de logement et leurs stratégies respectives ?
  + Sur quels secteurs géographiques existe-t-il une offre de logements, de quel type ?
  + Y-a-t-il des logements secondaires ou touristiques ou vacants disponibles ?
  + Quelles sont les conditions d’hébergement proposées ?
  + Les employeurs sont-ils satisfaits de l’offre en logement et pourquoi ?
* évaluation des dynamiques mises en oeuvres : faire un état des lieux des initiatives existantes
  + A quel échelon géographique ou de compétence la question est-elle étudiée actuellement ?
  + Les employeurs n’ont pas d’obligation de loger leur personnel : quels sont ceux qui s’en préoccupent ? Et quels moyens mettent-ils à disposition de leurs saisonniers ? Quelle situation de l’emploi par secteur ?
  + Quelles solutions sont pratiquées aujourd’hui ? (logement directement par l’employeur, logement réservé par l’employeur, logement sur le parc locatif communal ou social, en résidence sociale, foyer jeunes travailleurs, logement autonome sur le marché local, logement en dehors de la commune, logement chez l’habitant, plate-forme de location, initiative d’associations …)
  + Sur quels dispositifs s’appuyer pour élaborer le plan d’actions : mobilisation d’Action Logement ou d’un bailleur social, actions portées par l’EPCI dans le Programme Local de l’Habitat , mobilisation des employeurs … ?
  + Le besoin est-il satisfait tant quantitativement que qualitativement ?
* Nour, A., Storelli, S., Clivaz, C., & Mager, C. (2008). Quel logement pour les saisonniers des régions de montagne?. [Rapport de recherche]. Centre de Recherches Energétiques et Municipales (CREM); Institut Economie + Tourisme (HES-SO Valais); Institut de Géographie, Université de Lausanne.
* Halls-french, L. Simon, A. (2003). Le logement des travailleurs saisonniers du tourisme. [Rapport de recherche].
* Baghioni, L. (2012). Lorsque le « chez-soi » se dérobe. Invisibilisation des travailleurs saisonniers en montagne, le cas des « nourris-logés ». Techniques & Culture, vol. 58, no. 1, 2012, pp. 230-249.
* Corneloup Jean, Bourdeau Philippe, Mao Pascal. Le marquage culturel des territoires touristiques de nature . In: Revue de géographie alpine, tome 92, n°4, 2004. Sports de montagne et territoire dans les Alpes, sous la direction de Philippe Bourdeau . pp. 11-20.
* Clivaz, C. (2011). Se loger dans les grandes stations alpines lorsque l’on est employé saisonnier : la face cachée de l’or blanc ? L’exemple du canton du Valais (Suisse). Forum annuel des sciences humaines et de l’histoire en Valais, St-Maurice; Institut Universitaire Kurt Bösch (IUKB), UER Tourisme.
* Reynier, V. Chantelat,. Les comportements territoriaux des pratiquants des stations de sports d’hiver.
* Mao, Pascal, Christopher Hautbois, et Marc Langenbach. « Développement des sports de nature et de montagne en France : diagnostic comparé des ressources territoriales », Géographie, économie, société, vol. 11, no. 4, 2009, pp. 301-313.
* Jaccard, Émilie, Emmanuel Bayle, et Marc Langenbach. « La gouvernance des stations de montagne et leurs politiques sportive et touristique : Les enseignements du cas de Villars-sur-Ollon », Gestion et management public, vol. 5/1, no. 3, 2016, pp. 87-105.
* Insee Première. Pendant le pic estival, près de 800 000 postes sont occupés par des saisonniers. N°1924 Institut National de la Statistique et des études économiques, -Septembre 2022.
* Insee Analyses Occitanie. L’emploi saisonnier : une ressource importante pour l’économie d’Occitanie. N°121, Septembre 2022.
* Ministère de l’économie des finances et de la souveraineté industrielle et numérique. Tourisme : 15 engagements pour améliorer l’emploi des travailleurs saisonniers. 01/06/2023. Disponible sur : [Tourisme : 15 engagements pour améliorer l’emploi des travailleurs saisonniers | economie.gouv.fr](https://www.economie.gouv.fr/tourisme-15-engagements-emploi-travailleurs-saisonniers) (consulté le 14/03/2024).
* Rochard, C. (2022). L’emploi saisonnier, un levier de développement pour le territoire ?. Pays et quartiers de Nouvelle-Aquitaine. Disponible sur : [L’emploi saisonnier, un levier de développement pour le territoire ? (pqn-a.fr)](https://pqn-a.fr/fr/ressources/analyses/l-emploi-saisonnier-un-levier-de-developpement-pour-le-territoire) (consulté le 14/03/2024).
* Groupe de travail du Réseau

profil des saisonniers : fiabilité ?

comment font les saisonniers de base pour se loger

[Pénurie de logements pour les saisonniers : "Si je n’ai pas un bon lit, je n’accepte même pas le poste"](https://france3-regions.francetvinfo.fr/nouvelle-aquitaine/gironde/bordeaux/penurie-de-logements-pour-les-saisonniers-si-je-n-ai-pas-un-bon-lit-je-n-accepte-meme-pas-le-poste-2757638.html)

[Effectifs et difficultés de recrutement dans l’hébergement-restauration à l’été 2022 | DARES](https://dares.travail-emploi.gouv.fr/publication/effectifs-et-difficultes-de-recrutement-dans-lhebergement-restauration-lete-2022)

[Tourisme : 15 engagements pour améliorer l’emploi des travailleurs saisonniers | Ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie et Ministère chargé du Budget et des Comptes publics](https://www.economie.gouv.fr/tourisme-15-engagements-emploi-travailleurs-saisonniers)

Modalités :

Modalités :

* création du dossier à déposer en avril pour bénéficier du dispositif entrepreneuriat voir les dispositifs
  + statut étudiant entrepreneur (demander le statut sur le site du gouvernement)
  + diplôme étudiant entrepreneur
  + parcours entrepreneur

possibilité d’être financée pour le canada / Portugal

ne pas exclure le dispositf UGA

* année de césure : 2025-2026 pour expansion du business :
  + suspendre la formation pendant un an pour enrichir son parcours
  + statut d’étudiant
  + conservation de la place dans la formation
  + conservation de la bourse
  + La césure est une suspension temporaire et volontaire des études qui a pour but d'acquérir une expérience professionnelle ou personnelle en France ou à l'étranger. Il peut ainsi s'agir de réaliser **un projet entrepreneurial**, social ou culturel, d'occuper des fonctions en entreprise, administration ou association.
  + courant mai
* passer par Legalplace : <https://www.legalplace.fr/> (75 euros pas mois / 99 euros de frais de création)
* reprise de IBTM en 2026-2027 avec la mobilité en parler à Guilhem

service client :

service client :

* ligne téléphonique comme pour une agence de voyage pour trouver le logement sans fouiller sur la plateforme avec quelqu’un au bout du fil qui répond.
* Système de médiation en cas de litige
* Déclaration de problème : En cas de problème, le locataire pourrait signaler un litige directement via la plateforme dans un délai prédéfini (par exemple, 48 heures après l'arrivée). Le propriétaire serait alors informé et aurait la possibilité de répondre directement via la plateforme.
* Procédure de médiation : Si le locataire et le propriétaire ne parviennent pas à un accord, la plateforme interviendrait comme médiateur neutre pour analyser la situation, évaluer les preuves fournies par les deux parties (photos, messages, etc.), et trouver une solution équitable.
* Utilisation de preuves pour résoudre les litiges
* Collecte de preuves : Les deux parties auraient la possibilité de télécharger des photos, vidéos, et messages échangés pour soutenir leur version des faits. Ce système de preuves permettrait de résoudre les conflits de manière plus juste.
* Évaluation rapide : Une équipe dédiée pourrait examiner ces preuves dans un délai défini (par exemple, sous 5 jours ouvrés), afin de prendre une décision rapide et minimiser les impacts pour les deux parties.

### *Garantie de remboursement / compensation?*

* *Remboursement sécurisé : En cas de litige en faveur du locataire (par exemple, si le logement ne correspond pas à la description), la plateforme pourrait proposer un remboursement partiel ou complet.*
* *Compensation pour le propriétaire : Si un locataire cause des dommages, le propriétaire pourrait bénéficier d'une garantie de compensation pour couvrir les frais, avec un système d'assurance intégré dans la plateforme (optionnel). (dépend des conditions générales d’utilisation)*
* Communication transparente via la plateforme
* Système de messagerie interne : La gestion des litiges se ferait uniquement via la messagerie interne de la plateforme, comme sur Vinted, pour assurer une trace écrite et un historique de la communication.
* Suivi en temps réel : Les utilisateurs pourraient suivre en temps réel l'avancée du litige, savoir quand la plateforme examine les preuves, et être informés des décisions par notifications.

### Évaluation post-séjour pour renforcer la confiance

* Avis et évaluations : Après chaque séjour, locataires et propriétaires seraient invités à laisser des avis l'un sur l'autre, créant un historique de fiabilité. Les propriétaires avec des évaluations positives pourraient bénéficier de plus de visibilité sur la plateforme, encourageant ainsi la confiance.

### Mise en place de garanties supplémentaires

* Fonds de garantie : Une option pourrait être la création d'un fonds de garantie alimenté par de petites contributions de chaque transaction, pour couvrir les litiges et offrir une sécurité financière en cas de besoin.

gestion des réservations et des paiements

gestion des réservations et des paiements.

exemple de vinted et de air bnb

1. Paiements

### 1. Mise en place d'un système de protection des paiements

* **Paiements retenus** : Tout comme Vinted, les paiements pourraient être retenus par la plateforme jusqu'à ce que le locataire ait confirmé que le logement correspond à la description et qu'il est satisfait à son arrivée. Cela sécurise le propriétaire en garantissant qu'il sera payé une fois que le locataire valide son séjour.
* **Paiement déclenché** : Le paiement au propriétaire serait automatiquement libéré quelques jours après l'entrée du locataire s'il n'y a pas de signalement de litige, assurant ainsi un traitement rapide et automatique.

- Paiement sécurisé en ligne : Airbnb sert de tiers de confiance en prenant en charge les paiements entre les voyageurs et les hôtes. Le voyageur paie Airbnb au moment de la réservation, mais l'argent n'est transféré à l'hôte qu'après 24 heures suivant l'arrivée du voyageur, ce qui permet de vérifier la satisfaction du locataire.

- Protection contre les fraudes: Les paiements passent par une plateforme sécurisée, et les informations bancaires sont protégées. Cela minimise les risques de fraude pour les deux parties.

1. réservations

- Demandes de réservation instantanée ou sur demande : Airbnb propose deux options pour les réservations :

- Réservation instantanée : Certains hôtes permettent aux voyageurs de réserver directement sans approbation préalable, ce qui rend la réservation plus rapide. Les hôtes peuvent définir des critères pour ces réservations, comme des avis positifs ou des pièces d'identité vérifiées.

- Demande de réservation : Le voyageur envoie une demande de réservation que l'hôte doit accepter ou refuser sous 24 heures.

- Calendrier de disponibilité : Chaque hôte gère un calendrier en ligne pour indiquer les dates disponibles et les tarifs correspondants. Le calendrier est synchronisé en temps réel pour éviter les doubles réservations.

-Politique d'annulation flexible

- Politiques d'annulation personnalisables : Les hôtes peuvent choisir parmi différentes options de politique d'annulation, allant de flexible (annulation gratuite jusqu'à une date donnée) à stricte (remboursement partiel ou pas de remboursement après une certaine date).

*- Processus de remboursement: En fonction de la politique d'annulation choisie, Airbnb gère automatiquement les remboursements, offrant une transparence aux voyageurs et aux hôtes sur les conditions applicables. (voir par rapport aux pertes)?*

* système d'évaluations et de vérifications

- Évaluations mutuelles : Après chaque séjour, les voyageurs et les hôtes peuvent laisser des commentaires et des notes. Ce système d'évaluations favorise la transparence et permet aux utilisateurs de choisir des hôtes ou des locataires en fonction de leur réputation.

- Vérifications des profils : Pour renforcer la sécurité, Airbnb propose des vérifications d'identité pour les utilisateurs (par exemple, pièce d'identité, numéro de téléphone, adresse email). Certains hôtes exigent des vérifications spécifiques pour accepter des réservations instantanées.

* Synchronisation et gestion multi-plateforme

développement durable

Aspect DD

1. Réduction de l'impact environnemental des déplacements saisonniers : En facilitant l’accès à des logements proches des lieux de travail, la plateforme contribue à limiter les déplacements quotidiens en voiture des travailleurs saisonniers, réduisant ainsi leur empreinte carbone.

2. Optimisation de l’utilisation des ressources locales : La plateforme maximise l’occupation des logements existants, notamment ceux vacants ou sous-utilisés, en les mettant à disposition des travailleurs saisonniers. Cela réduit la nécessité de construire de nouveaux logements temporaires, préservant ainsi les ressources naturelles et limitant l’empreinte écologique des infrastructures.

3. Impact social positif : En proposant des logements adaptés et abordables, votre projet améliore la qualité de vie des travailleurs saisonniers. Cela aide à stabiliser la main-d'œuvre locale et soutient indirectement le développement économique des régions touristiques, favorisant ainsi une économie locale plus durable et résiliente

Pour que ton projet réponde à ces critères de développement durable, voici quelques suggestions pour intégrer chacun de ces aspects dans le cadre de ton projet de plateforme de logements pour saisonniers :

1. \*\*Économie touristique locale et valorisation des productions du territoire\*\* :

Tu peux envisager de travailler avec des acteurs locaux, comme des producteurs, des artisans ou des prestataires de services, pour proposer des expériences ou des produits en lien avec les saisons et les territoires spécifiques des travailleurs saisonniers. Par exemple, proposer des logements saisonniers dans des zones rurales tout en valorisant les produits agricoles locaux ou l'artisanat des régions où les travailleurs séjournent.

2. \*\*Ambition environnementale et tourisme durable\*\* :

Tu pourrais intégrer des critères écologiques pour les logements proposés, en privilégiant des hébergements éco-responsables (par exemple, des bâtiments à faible empreinte carbone, l'utilisation d’énergies renouvelables, ou des pratiques zéro déchet). Tu pourrais aussi encourager les transports en commun ou le covoiturage pour réduire l'empreinte écologique des trajets domicile-travail des saisonniers.

3. \*\*Offres inclusives et populations locales\*\* :

Dans ton modèle, tu peux prévoir des offres qui bénéficient à la fois aux travailleurs saisonniers et aux habitants locaux. Par exemple, en offrant des logements à des prix accessibles tout en créant des opportunités d’emploi pour les résidents locaux dans la gestion des logements ou dans les services associés (nettoyage, entretien, etc.). De plus, une attention particulière pourrait être portée aux travailleurs de groupes sous-représentés, comme les jeunes, les personnes en situation de handicap ou les réfugiés.

4. \*\*Gouvernance intégrée, ascendante et collaborative\*\* :

Le projet peut être construit en collaboration avec des parties prenantes locales (élus, associations, entreprises, etc.) pour mieux répondre aux besoins des saisonniers et de la communauté locale. Une approche participative où les saisonniers eux-mêmes peuvent être impliqués dans la gestion ou l'amélioration de leur expérience pourrait également renforcer cette dimension.

5. \*\*Pérennité de l’activité touristique\*\* :

Pour assurer la pérennité de ton projet, tu pourrais mettre en place des partenariats avec des acteurs du secteur du tourisme ou des entreprises d’hébergement à long terme, ou diversifier tes sources de revenus (offrir des services supplémentaires, comme des formations en gestion de logement, ou des conseils en matière de bien-être pour saisonniers). Tu pourrais aussi explorer des modèles économiques circulaires pour maximiser l'utilisation des ressources locales et maintenir des coûts bas tout en soutenant l'économie locale.

En intégrant ces éléments, ton projet de plateforme pourrait être un exemple de développement durable dans le secteur touristique tout en répondant aux enjeux spécifiques des saisonniers et des territoires concernés.

Le territoire d’implantation et d’activité de ce projet concerne principalement les zones touristiques et rurales, particulièrement les régions montagneuses et littorales où les travailleurs saisonniers sont nombreux. Cela inclut des destinations comme les stations de ski des Alpes, les zones touristiques en Savoie et Haute-Savoie, ainsi que des régions agricoles. Ces territoires dépendent fortement des saisonniers pour faire fonctionner leurs secteurs économiques, notamment le tourisme, l’agriculture, et le BTP. Le projet vise à répondre aux besoins spécifiques de logement dans ces régions, souvent confrontées à une offre insuffisante et inadaptée.

accessible aux publics éloignés de l’offre touristique ? oui ou non

###### **ChatGPT a dit :**

ChatGPT

Oui, le projet est accessible aux publics éloignés de l’offre touristique, notamment en proposant des logements abordables et en travaillant avec des acteurs locaux pour intégrer ces populations dans le développement économique du territoire. La plateforme pourrait également cibler des travailleurs saisonniers de zones rurales ou éloignées, facilitant leur accès à des opportunités de travail et de logement.

conditions générales d’utilisation

conditions générales d’utilisation

### *Garantie de remboursement / compensation?*

* *Remboursement sécurisé : En cas de litige en faveur du locataire (par exemple, si le logement ne correspond pas à la description), la plateforme pourrait proposer un remboursement partiel ou complet.*
  + - Processus de remboursement: En fonction de la politique d'annulation choisie, Airbnb gère automatiquement les remboursements, offrant une transparence aux voyageurs et aux hôtes sur les conditions applicables. (voir par rapport aux pertes) ?
* *Compensation pour le propriétaire : Si un locataire cause des dommages, le propriétaire pourrait bénéficier d'une garantie de compensation pour couvrir les frais, avec un système d'assurance intégré dans la plateforme (optionnel).*

Pour ta plateforme de logements pour saisonniers, les conditions générales d'utilisation (CGU) doivent être claires, complètes et protéger les intérêts de ta plateforme, des propriétaires, et des locataires. Voici une structure suggérée avec les principaux éléments à inclure :

### 1. \*\*Introduction\*\*

- \*\*Objet des CGU\*\* : Indique clairement que les CGU définissent les règles et conditions d'utilisation de la plateforme pour les propriétaires (hôtes) et les locataires (saisonniers). Spécifie que les CGU sont un contrat entre la plateforme et les utilisateurs.

- \*\*Acceptation des CGU\*\* : Précise que l'utilisation de la plateforme implique l'acceptation des CGU. Les utilisateurs doivent les lire attentivement avant de s'inscrire et effectuer des réservations.

### 2. \*\*Définitions\*\*

- \*\*Définitions des termes clés\*\* : Précise les termes utilisés, comme "Utilisateur", "Propriétaire", "Locataire", "Plateforme", "Réservation", "Litige", etc.

- \*\*Types de services proposés\*\* : Décris ce que ta plateforme offre, par exemple, la mise en relation entre les propriétaires et les locataires pour des locations saisonnières.

### 3. \*\*Inscription et création de compte\*\*

- \*\*Conditions d'inscription\*\* : Indique les critères pour s'inscrire (âge minimum, vérification d'identité, etc.). Spécifie que chaque utilisateur doit fournir des informations véridiques et exactes.

- \*\*Responsabilité des comptes\*\* : Mentionne que les utilisateurs sont responsables de la sécurité de leurs comptes (choix de mot de passe, ne pas partager leurs identifiants).

- \*\*Suspension et résiliation de compte\*\* : Explique dans quelles circonstances un compte peut être suspendu ou résilié (non-respect des CGU, fraude, etc.).

### 4. \*\*Utilisation de la plateforme\*\*

- \*\*Obligations des propriétaires\*\* : Spécifie les responsabilités des propriétaires, comme la véracité des informations sur le logement, la maintenance des calendriers de disponibilité, et le respect des conditions d'annulation.

- \*\*Obligations des locataires\*\* : Indique les responsabilités des locataires, comme la fourniture d'informations correctes, le respect des biens loués, et les modalités de paiement.

- \*\*Règles de conduite\*\* : Précise les comportements interdits sur la plateforme (contenu inapproprié, discrimination, faux profils, etc.).

### 5. \*\*Processus de réservation et paiement\*\*

- \*\*Fonctionnement des réservations\*\* : Décris comment les réservations fonctionnent, le système de demande, la réservation instantanée, et les modalités d'annulation.

- \*\*Paiement sécurisé\*\* : Indique comment les paiements sont traités (via une plateforme sécurisée), quand les paiements sont libérés, et comment les frais de service sont appliqués.

- \*\*Politique de remboursement\*\* : Détaille les conditions de remboursement en cas d'annulation, de litige, ou de non-conformité du logement.

### 6. \*\*Gestion des litiges\*\*

- \*\*Procédure de déclaration des litiges\*\* : Explique comment les utilisateurs peuvent signaler un problème, le délai pour le faire (par exemple, 24-48 heures après l'arrivée), et les informations nécessaires (preuves, photos, etc.).

- \*\*Rôle de la plateforme\*\* : Précise le rôle de la plateforme en tant que médiateur et les étapes de la résolution de litige (évaluation des preuves, décision finale, etc.).

- \*\*Limitation de responsabilité\*\* : Mentionne que la plateforme agit en tant qu'intermédiaire et que sa responsabilité est limitée à certains cas définis (par exemple, non-conformité manifeste).

### 7. \*\*Protection des données personnelles\*\*

- \*\*Collecte et utilisation des données\*\* : Indique quelles données personnelles sont collectées (informations de profil, coordonnées, données de paiement, etc.) et à quelles fins (gestion des réservations, sécurité, etc.).

- \*\*Conservation des données\*\* : Mentionne la durée de conservation des données et les droits des utilisateurs (accès, modification, suppression des données).

- \*\*Confidentialité\*\* : Spécifie les mesures prises pour protéger les données personnelles des utilisateurs et la confidentialité des informations échangées.

### 8. \*\*Conditions financières\*\*

- \*\*Frais de service\*\* : Détaille les frais de service appliqués par la plateforme, aussi bien pour les propriétaires que pour les locataires. Précise si ces frais sont non remboursables.

- \*\*Politique de paiement\*\* : Explique comment les paiements sont effectués et les modalités (paiement en ligne, retenue des paiements jusqu'à l'arrivée, etc.).

- \*\*Taxes\*\* : Précise les obligations fiscales des propriétaires et locataires, et que la plateforme ne se substitue pas aux obligations fiscales des utilisateurs.

### 9. \*\*Annulation et modifications\*\*

- \*\*Politique d'annulation\*\* : Détaille les différentes politiques d'annulation (flexible, modérée, stricte) et leurs implications pour les remboursements.

- \*\*Modifications de réservation\*\* : Indique comment les réservations peuvent être modifiées et les éventuels frais associés.

### 10. \*\*Responsabilité et assurances\*\*

- \*\*Responsabilité de la plateforme\*\* : Limite la responsabilité de la plateforme en cas de problèmes entre les utilisateurs. Indique clairement que la plateforme n'est pas responsable des actions des utilisateurs (propriétaires ou locataires) au-delà de son rôle d'intermédiaire.

- \*\*Assurance des utilisateurs\*\* : Encourage les propriétaires et les locataires à souscrire à une assurance pour couvrir les incidents éventuels (dommages matériels, etc.).

- \*\*Limitation de responsabilité\*\* : Mentionne les cas pour lesquels la plateforme ne pourra être tenue responsable (force majeure, indisponibilité temporaire du site, etc.).

### 11. \*\*Modification des CGU\*\*

- \*\*Droit de modification\*\* : Indique que la plateforme peut modifier les CGU à tout moment. Précise que les utilisateurs seront informés des changements et devront accepter les nouvelles conditions pour continuer à utiliser la plateforme.

- \*\*Notification des modifications\*\* : Explique comment les utilisateurs seront informés des modifications (email, notification sur le site, etc.).

### 12. \*\*Droits de propriété intellectuelle\*\*

- \*\*Propriété de la plateforme\*\* : Indique que tout le contenu, le design, et les fonctionnalités de la plateforme sont protégés par des droits de propriété intellectuelle.

- \*\*Utilisation du contenu\*\* : Mentionne que les utilisateurs ne peuvent pas copier, reproduire, ou utiliser le contenu de la plateforme sans autorisation préalable.

### 13. \*\*Durée et résiliation\*\*

- \*\*Durée d'application des CGU\*\* : Précise que les CGU s'appliquent dès l'inscription sur la plateforme et tant que l'utilisateur utilise le service.

- \*\*Résiliation du contrat\*\* : Décris les modalités de résiliation du compte par l'utilisateur ou par la plateforme (non-respect des CGU, activité suspecte, etc.).

### 14. \*\*Loi applicable et juridiction compétente\*\*

- \*\*Loi applicable\*\* : Indique la législation qui s'applique (par exemple, la loi française si ta plateforme est basée en France).

- \*\*Juridiction compétente\*\* : Précise quel tribunal est compétent en cas de litige entre la plateforme et les utilisateurs.

### 15. \*\*Contact et support\*\*

- \*\*Coordonnées\*\* : Fournis les informations de contact pour toute question sur les CGU ou en cas de besoin de support.

- \*\*Service client\*\* : Mentionne les moyens de contact pour le service client (email, chat, téléphone) et les horaires de disponibilité.

Ces éléments te permettront de structurer tes CGU de manière à protéger juridiquement ta plateforme et à offrir une expérience sécurisée et transparente à tes utilisateurs.

utilisation IA

utilisation IA

par exemple, pour ta plateforme, tu peux imaginer un service d'aide à la reservation / problème etc. avec que des employés fictif contactable par message ou téléphone -> diminution drastique des coûts

Pour l'instant cela est possible mais reste très cher. Car c'est payant de faire appel à chatgpt sur une source externe, c'est ce qu'on appel un appel API et tu paye en fonction de se que tu consomme. Mais au fur et à mesure des mois cela va devenir de + en + abordable