

#Startup - L'aventure Ballad.Club en faveur d'un nouveau mode de travail

Résumé

Les deux cofondateurs de Ballad.Club ont démarré leur projet avant la crise sanitaire et ont saisi l'opportunité pour offrir des espaces de coworking sans réservation et avec un accès illimité, ainsi que des studios photo, appartements ou lofts sur réservation. Pour contenter tous les abonnés, ils effectueront des investissements en immobilier et prévoient de lever 2,5 millions d'euros pour étendre leurs activités à de nouvelles villes et améliorer leur application.

« Notre parti-pris ? Le plus important n'est pas l'espace en lui-même, ni ses caractéristiques ou le confort de travail. L'important, c'est le parcours qu'il y a entre ces différents espaces, le contraste d'espace et de liberté, ce que peut procurer le fait de changer d'environnement ».

Article

L'aventure Ballad.Club en faveur d'un nouveau mode de travail

Amaury Dupouey et Johann Milani font le pari de proposer un service adapté aux nouvelles manières de travailler. Nomade, et avec des limites de vie professionnelle et privée de plus en plus fines. Retour sur l'aventure Ballad.Club.

PARTAGER

SIGNALER UNE ERREUR

ENREGISTRER PDF / EXPORTER

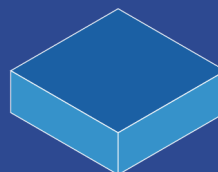


MADDY KEYNOTE

ÉDITION 23

8 février 2023

ENGIE SOUTIENT MKN 23



BORN TO BE ALIVE
maddykeynote.com

Si le télétravail s'est démocratisé avec la crise sanitaire, les deux cofondateurs avaient flairé le marché bien en amont : « *Notre projet, qu'on avait déjà commencé avant, s'est vraiment concrétisé au moment du Covid* ».

Voir plus loin que le télétravail

Les deux cofondateurs ont débuté le projet il y a huit ans. » *On était télé-travailleurs, il y a pas mal de temps, on a créé des espaces de coworking, baptisés Espace Soffa* ». Mais la crise sanitaire pousse les deux cofondateurs à un constat particulier. « *On s'est vraiment aperçu du levier psychologique lié au confinement en milieu urbain. Le fait d'avoir des proches vivant à la campagne, ou disposant d'un bien à la campagne, aidait à mieux vivre le confinement, même si on n'était physiquement pas dans cet espace* ».

Pour les deux fondateurs, la possibilité de pouvoir partir « *change la façon dont un vit l'espace dans lequel on se trouve, c'est une vraie liberté intellectuelle et psychologique* ». Les abonnés de Ballad.Club peuvent donc profiter d'espaces de coworking sans réservation, et avec un accès illimité, mais aussi de studio photo, d'appartement ou de loft sur réservation. « *Notre parti-pris ? Le plus important n'est pas l'espace en lui-même, ni ses caractéristiques ou le confort de travail. L'important, c'est le parcours qu'il y a entre ces différents espaces, le contraste d'espace et de liberté, ce que peut procurer le fait de changer d'environnement* ».



Turnover des utilisateurs

Les abonnés ont à disposition deux crédits de réservation simultanée. *« Si je réserve une salle de réunion pour cet après-midi, et que je réserve un appartement la semaine prochaine, je n'ai plus de crédit de réservation disponible, mais je peux quand même accéder aux espaces de travail. Par contre, dès que ma réunion de l'après-midi est terminée, je récupère mon crédit de réservation »*, explique Johann Milani. Les réservations sont évidemment limitées pour assurer un turnover. Pour contenter tous les abonnés et les futurs, les cofondateurs vont se lancer dans l'achat d'autres biens. *« On rentre dans une période où il devient nécessaire de lancer de nouveaux investissements, mais on sait qu'on a actuellement une capacité d'accueil entre 120 et 130 personnes »*.

Double ambition : nomadisme et immobilier

« Pour l'instant, on a lancé Ballad.Club, c'est la société d'exploitation », explique Johann Milani, dont l'objectif est de faire grandir en parallèle, sa société immobilière. *« Nous voulons à terme que chaque abonné puisse rajouter mensuellement le montant de son choix, dès 50 euros par mois, pour devenir en partie co-proprétaire des biens qu'il utilise »*. Le cofondateur annonce déjà deux millions d'investissement en biens immobilier pour le moment. *« On a notamment investi dans une maison d'hôte dans la Drôme et un appartement à Paris, pour la communauté »*.

Et pour faire perdurer leurs activités, Johann Milani et Amaury Dupouey comptent sur une levée de fonds. *« Principalement pour s'étendre à de nouvelles villes, mais aussi pour renforcer l'activité locale »*. Et si les deux cofondateurs espèrent lever 2,5 millions d'euros, c'est aussi pour améliorer leur application.

« A termes, nous souhaitons une application qui permette de gérer toutes ces questions d'accessibilité sur les différents espaces, et comme tous les espaces ont des usages différents, ce n'est pas facile d'avoir une solution d'accès. C'est un vrai poste d'investissement pour nous ».