



Frédéric Vansende

David Bertschy

Nicolas Briot

Fabio Ferreira da Costa

Poste CH SA

Stagiaires Pratiques Commerciaux 2015-2016

Responsables Maria Di Marco
 Stéphanie Crausaz

1. Table des matières

2. Introduction	3
3. CO-STAR.....	4
3.1. « C » pour Client	4
Qui est le client ?	4
Exemple	5
3.2. « O » Pour opportunités.....	6
La technologie	6
L'écologie.....	6
Un business qui émerge dans le monde	6
Opportunités écologiques et économiques concrètes sous forme d'exemple.....	8
3.3. « S » comme Solution.....	12
En quoi consiste concrètement notre projet ?.....	12
En quoi cette application serait une plus-value pour le client ?	12
Méthode de paiement et rémunérations	12
Drop'in en images.....	13
3.4. « T » comme Team	19
3.5. « A » Pour avantages.....	20
3.6. « R » comme Résultat.....	21
4. Conclusion.....	22
5. Bibliographie	23

2. Introduction

Notre projet appartient à la catégorie « Planification ».

Fruit de longues heures de réflexion, de remodelage et de délibération, notre travail a pour but de mettre en avant un nouveau moyen d'acheminement de marchandises unique en Suisse. Ce nouveau concept dans l'air du temps est sans nul doute destiné à un avenir prometteur de par sa contribution écologique et d'autre part grâce à ses avantages économiques pour ses utilisateurs. Nous voulons combiner « nouvelles technologies » à « conscience écologique » d'une manière simple et alternative aux méthodes usuels. Nous voulons vivre avec notre temps et apporter des solutions avantageuses aux futurs utilisateurs de cette nouvelle plateforme qui reliera les transporteurs professionnels et les particuliers. Drop'in est la réponse à une demande toujours croissante d'innovation technologique, écologique, logistique et économique.

Fabio Ferreira da Costa, Nicolas Briot, David Berstchy et Frédéric Vansende, quatre jeunes entrepreneurs déterminés à amener cette nouvelle application à son paroxysme.

3. CO-STAR

Le CO-STAR est une méthode qui a comme objectif de donner forme à un projet commercial en plaçant le besoin du client au centre.

3.1. « C » pour Client

La lettre « C » de CO-STAR se réfère au client. Le client est toujours au centre des projets commerciaux et c'est pour cette raison que CO-STAR commence toujours par la même question :

Qui est le client ?

Nous avons défini notre groupe cible primaire (nos clients) comme étant des particuliers actifs sur les sites de ventes au détail tels que Anibis et Ricardo (« nos partenaires »). Nous voulons cibler les particuliers qui n'auraient pas les moyens logistiques de faire acheminer des marchandises jusqu'à leur domicile. Nous parlons ici de marchandise que la Poste ne prendrait pas en charge : **tout colis pesant plus de 30 kg dont les dimensions sont supérieures à 60cm x 60 cm x 100cm.**



Exemple

Paul et Pauline, un jeune couple qui vient d'emménager dans un nouvel appartement à Genève. Voulant faire des économies pour meubler leur nouvelle demeure, le couple décide d'aller sur Anibis en espérant y découvrir des offres de particuliers intéressantes et découvrent avec stupéfaction un canapé d'angle quasi neuf d'une valeur de 500 CHF vendu par Gertrude vivant à Vevey. Ce canapé vaut en magasin 1500 CHF donc trois fois le prix du canapé en question ce qui rend bien entendu l'affaire très intéressante.

Le couple très intéressé contacte Gertrude et décide d'aller vérifier sur place l'état du canapé. Nous ne sommes jamais à l'abri de défauts dissimulés. Le couple se rend à Vevey avec la Smart de Paul et se rend compte que le canapé est en effet en très bon état.

Désormais le couple est décidé et souhaite acheter ce fameux canapé mais un petit problème subsiste ! Paul et Pauline n'ont pas de véhicule assez grand à disposition pour y mettre ce canapé et le temps presse car Gertrude reçoit de plus en plus d'appels de personnes intéressés par son canapé. Ces personnes seraient même prêtes à mettre 50 CHF ou 100 CHF de plus pour se le procurer. Gertrude voyant qu'elle a affaire à un jeune couple et voulant faire un geste commercial, laisse exceptionnellement au couple 2 jours pour trouver un moyen de transport.



Comment faire ?

Louer une camionnette ?
Cher et contraignant.

La famille ?
Pas de véhicules adéquats.

Les amis ?
Trop occupés.



C'est là que notre application entre en jeu !

Il est important de souligner que dans ce cas nous caricaturons un peu la situation de ce jeune couple en prétendant qu'il n'a aucun moyen de trouver quelqu'un pour faire ce trajet mais il arrive parfois que certaines personnes n'aient justement pas de moyens ou n'en aient pas suffisamment rapidement pour continuer à rester motivées et intéressées par une offre et finissent par la décliner. Drop'in apporterait une solution rapide et facile pour ces gens-là et inciterait sans doute également plus de personnes à commander certains articles dont ils se privaient pour des raisons logistiques et financières. Cela amènerait bien entendu une plus grande consultation des sites de vente au détail. De plus il est également important de citer que cela peut être contraignant pour le vendeur de devoir aller livrer lui-même sa propre marchandise. TOUT LE MONDE EST GAGNANT.

3.2. « O » Pour opportunités

La lettre « O » de CO-STAR se réfère aux opportunités de marché et nous permet de reconnaître les atouts et les possibilités de notre idée commerciale.

Les facteurs pertinents de notre projet sont :

La technologie



Le développement technologique des Smartphones et de leurs applications nous permet aujourd'hui de faire des choses que nous n'aurions jamais pu imaginer auparavant telles que commander des habits, faire ses courses ou encore trouver son chemin pour ne citer que quelques exemples des possibilités qui s'offrent à nous. Les Smartphones et leurs technologies sont devenus, avec le temps, des outils aujourd'hui indissociables de l'activité humaine.

L'écologie



Nous sommes de nos jours beaucoup plus sensibles au sort de notre planète qu'il y a 20 ans c'est une évidence. De par le fait que l'on sensibilise désormais, depuis maintenant plusieurs années, les enfants au respect de notre écosystème, de ses fonctionnements et des ravages causés par l'homme sur celui-ci, les générations futures tendront à devenir d'avantage engagées dans toutes les initiatives commerciales ou sociales qui encourageront la protection de notre planète.

Un business qui émerge dans le monde

Certaines entreprises, créées récemment, utilisent déjà ce concept :

France :

- CO-TRANSPORTAGE.FR, lancée en 2013



- Chronotruck, lancée en 2015

Nous avons, d'ailleurs, pris contact avec cette entreprise et posé quelques questions :

Comment les transporteurs et les expéditeurs se mettent d'accord sur le lieu précis où la marchandise doit être livrée ?

Concernant le lieu de livraison, l'expéditeur renseigne l'adresse exacte et doit s'assurer de l'accessibilité avant de passer sa commande, la personne réceptionnant la marchandise peut être amené à entrer en jeu en fonction des options choisies lors du passage de sa commande.

Que se passe-t-il si un transporteur prend en charge plusieurs envois ?

Le transporteur peut prendre en charge plusieurs envois en fonction de sa capacité à effectuer les livraisons, lui seule connaît son temps de conduite, la place disponible dans son camion et ce qu'il est capable d'organiser comme tournée.



Quels avantages y a-t-il d'envoyer des colis via votre application au lieu de les envoyer par La Poste ?

Nous ne prenons pas encore en charge l'envoi de colis (minimum 0.5m3), en revanche contrairement à la Poste et autre, notre application permet d'avoir un suivi en temps réel de votre livraison de marchandise.

Quels sont justement vos relations avec les entreprises de livraison professionnels ? Y a-t-il des accords avec eux ?

Notre relation avec les professionnels n'est soumise à aucuns accords ou autres, chacun est libre de s'inscrire à partir du moment où il possède un véhicule, une assurance et sa capacité de transport de marchandise

Etats-Unis :

- Cargomatic, lancée en 2014



- Convoy, lancée en 2014



Moyen-Orient :

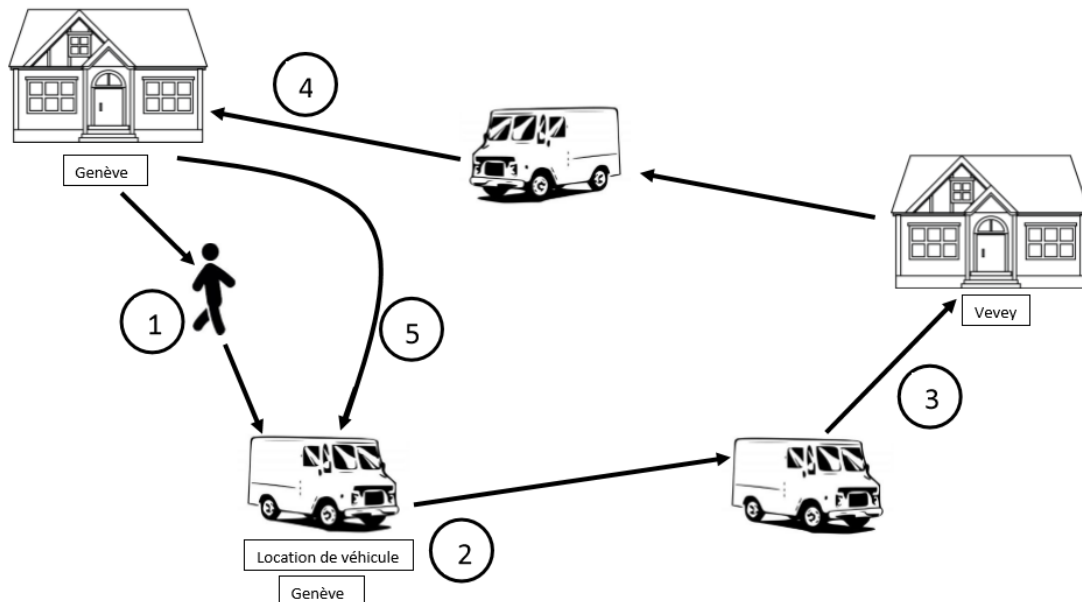
- Load Me, lancée en 2015



Opportunités écologiques et économiques concrètes sous forme d'exemple

Voici un schéma où l'on illustre la situation d'un utilisateur de site de vente au détail qui n'a pas de véhicule à disposition pour faire transporter son canapé de Vevey à son domicile de Genève.

Emprunter ou louer une voiture ?



1. Le client se déplace de chez lui
2. Le client loue ou emprunte un véhicule
3. Le client roule jusqu'à Vevey et récupère le canapé
4. Le client retourne jusqu'à Genève et dépose le canapé chez lui
5. Le client doit ramener le véhicule

1. On voit que pour ce point le client doit se déplacer car lorsque on loue un véhicule ou qu'on l'emprunte à une connaissance c'est nous qui devons en règle générale nous déplacer.
2. Pour ce point le client loue ou emprunte le véhicule :

S'il emprunte un véhicule

L'emprunt d'un véhicule qui est déjà parfois difficile à obtenir peut être, dans certains cas, une option délicate et peut même parfois détériorer des relations :

- Véhicule âgé
- Mauvais timing
- Impression d'être redevable

S'il loue un véhicule

Si nous avons à faire à un client motivé prêt à fournir les efforts pour aller chercher son « précieux », il existe en effet plusieurs entreprises de location de voiture qui proposent des tarifs intéressants.

Prenons pour exemple le site Sixte.ch :



Citroën Jumpy

ou Nissan Primastar, Opel Vivaro ou similaire
Transporteur | V - Offre spéciale %

Départ

Genève (Genf) Vernier
10.03.2016 à 10:00 heures

Retour

Genève (Genf) Vernier
10.03.2016 à 14:00 heures

Période de location

4 heures

Capacité

5 m³

999 kg

Choisissez le tarif et les options

Tarif et prestations incluses

- Paiement sur place
 - ✓ Modification de réservation et annulation gratuits
 - ✓ 100 kilomètres gratuits (CHF 0,49/Kilomètre supplémentaire)
 - ✓ Assurance aux tiers
 - ✓ Pneus Hiver
 - ✓ Taxe d'immatriculation / Taxe routière
 - ✓ Offre spéciale
- | | |
|---|------------|
| <input checked="" type="radio"/> Inclus 100 kilomètres gratuits (CHF 0,49/Kilomètre supplémentaire) | CHF 49,00 |
| <input type="radio"/> Inclus 250 kilomètres gratuits (CHF 0,49/Kilomètre supplémentaire) | CHF 84,99 |
| <input type="radio"/> Inclus 500 kilomètres gratuits (CHF 0,49/Kilomètre supplémentaire) | CHF 120,99 |
- Paiement en ligne
 - ✓ Modification de réservation et annulation (Payant)

A première vue 49.- pour louer une camionnette pour 4h est vraiment une formule parfaite pour notre client déterminé à aller chercher lui-même son canapé. Cependant il ne faudra pas qu'il oublie de bien lire les conditions générales de location qui précisent certaines conditions indispensables à la location d'un de leurs véhicules :

Conditions sur l'âge du conducteur

« Certains règlements s'appliquent pour l'âge minimum et le permis de conduire, et varient selon le type de véhicule et le segment de réservation. En principe, l'âge minimum pour chaque conducteur est de 20 ans (permis de conduire depuis au moins 1 an). »

« Une surcharge jeune conducteur est facturée pour les jeunes conducteurs de moins de 25 ans. »

Conditions pour le paiement

Il faut, pour louer un de leur véhicule, disposer d'une carte de crédit. Toute carte de débit ne sera pas *acceptée*.

« Comme mode de paiement, toutes les cartes de crédit des sociétés de cartes de crédit internationalement reconnues et Airplus sont acceptées, alors que les cartes prépayées et de débit, telles que VISA Electron, ne sont pas acceptées »

De plus une caution sera prélevée lors de la location (chose que l'on ne précise bien entendu pas à côté du prix présenté) et elle peut valoir jusqu'à trois fois le prix de la location.

« Une caution est prélevée à titre de garantie sur le moyen de paiement. Cette caution peut s'élever jusqu'au triple du prix de location. Le montant précis de la caution sera déterminé lors de la remise du véhicule, étant donné qu'il dépend du véhicule fourni. »

Voilà pour ne citer qu'une infimes partie des conditions générales propre à toutes les entreprises de location de véhicules.

Sur les centaines de milliers d'utilisateurs de sites de ventes au détail répartis sur les diverses plateformes, il serait faux d'affirmer que tous ces utilisateurs remplissent haut la main les conditions générales des entreprises de location de véhicule.

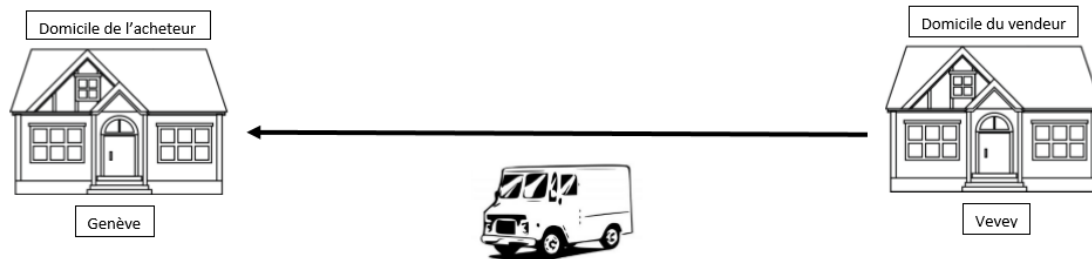
Il doit très probablement y avoir des gens qui :

- n'ont pas de permis de conduire
- ne veulent pas de carte de crédit ou ne peuvent pas en avoir
- des jeunes de moins 20 ans
- ne veulent ou ne peuvent pas se déplacer

Voilà le type d'utilisateur de site de vente au détail que nous voulons cibler et à qui nous voulons apporter une solution.

3. Pour ce point le client doit faire un trajet jusqu'à Vevey et charger son canapé. Il sera aidé ou non par le vendeur.
4. Le client doit faire le trajet retour jusqu'à Genève afin de ramener le canapé chez lui.
5. Le client doit faire un dernier trajet pour ramener le véhicule à son ami ou à l'entreprise chez qui il l'a loué.

Avec Drop'in



Avec Drop'in, nous pouvons supprimer les trajets **3** et **5** du premier schéma, c'est à dire le trajet en direction de Vevey ainsi que le trajet nécessaire à la reddition du véhicule loué ou emprunté.

Nous utiliserons simplement le trajet d'un transporteur qui passera par Vevey, qui se dirigera vers Genève, qui avait de la place dans son véhicule et qui avait besoin de rentabiliser son trajet.

Ça ne paraît pas extraordinaire sur un simple dessin mais si nous multiplions cette situation par le nombre potentiel de transactions qui seront faites, nous réaliserions une économie de trajet, donc d'énergie, réelle et non négligeable.

3.3. « S » comme Solution

La lettre « S » de CO-STAR se réfère à la solution, ayant défini les clients et leurs besoins, problèmes, mais également les chances et option du marché, le moment est venu de décrire notre idée :

En quoi consiste concrètement notre projet ?

Nous voulons mettre en relation des transporteurs professionnels ainsi que des particuliers privés via une application smartphone simple : Drop'in.

En prenant compte de la distribution déjà actuelle d'un véhicule d'un point A au point B, le transporteur pourrait mettre à disposition l'espace vide qu'il aura aux particuliers intéressés lors du retour au point A et ainsi rentabiliser de manière optimal le déplacement du véhicule.

En quoi cette application serait une plus-value pour le client ?

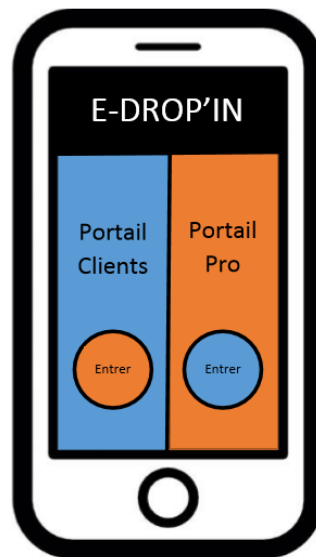
Le but de cette application est d'élargir l'offre de transport pour le particulier. En choisissant Drop'in, le transport de l'éventuelle marchandise se ferait par le biais d'un véhicule déjà en fonction, réduisant ainsi le coût de prise en charge du colis et proposant donc un prix attractif au client. Cependant, il ne faut pas omettre l'aspect écologique qui est grandement mis en avant. Un retour avec un chargement plutôt que sans rien, évitera le trajet supplémentaire d'une entreprise de distribution et donc diminuera l'émission de Co2 dans l'atmosphère. Nous voulons faire en sorte que les particuliers prennent conscience des enjeux de l'écologie dans notre société.

Méthode de paiement et rémunérations

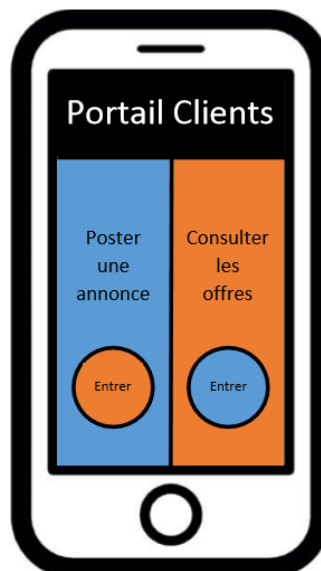
Nous optons pour une méthode de paiement facile via l'application : le privé **nous** paie directement sur l'application. L'argent sera débité uniquement lorsque le transporteur valide la prise en charge du colis, celle-ci est ensuite reversée à l'entreprise de transport suite à la distribution moyennant une commission. Cela constituera la marge pour la rémunération de l'application.

Drop'in en images

Les images suivantes sont une représentation non-exhaustive de ce à quoi l'application tend à ressembler. Elles permettent de se faire une idée plus précise de la façon dont les utilisateurs interagissent avec l'application Drop'in.



C'est la première interface que l'utilisateur voit en ouvrant l'application. Elle permet de différencier le portail client (qui s'adresse aux personnes qui ont des marchandises à livrer) et le portail pro (qui s'adresse aux transporteurs professionnels).



Une fois le portail client ouvert, l'utilisateur a le choix entre poster une annonce - qui lui permet de rendre visible sa demande de transport de marchandise - et consulter les offres qui, au contraire, permet de consulter les offres de transport déjà postées par les professionnels.

Poster une annonce
Etape 1

Insérer une image	Lieu de prise en charge
	Lieu de destination
	Type de colis
Longueur en cm	
Largeur en cm	
Hauteur en cm	
Poids en kg	
Passer à l'étape suivante	

Lorsque l'utilisateur souhaite poster une annonce, il doit inscrire toutes les caractéristiques de la marchandise à transporter ainsi que toutes les données nécessaires au bon déroulement de l'envoi.

Poster une annonce
Etape 2

Créer un compte	Déjà inscrit ?
Nom	E-mail
Prénom	Mot de passe
Adresse	Connexion
E-mail	
Compte bancaire	
Téléphone	
Mot de passe	
S'inscrire	

L'utilisateur doit être inscrit pour poster une annonce. Notamment pour que le transporteur ait toutes les coordonnées du client et ainsi facilitée le contact entre les 2 parties. S'il est déjà inscrit, toutes ses données sont enregistrées et il n'a plus qu'à se connecter via son adresse email. Le paiement se faisant directement via l'application, les données bancaires sont indispensables à l'inscription.



Une fois toutes les données inscrites, l'utilisateur a accès à un récapitulatif de son annonce qui lui permet de voir la distance que son envoi doit parcourir, la durée du trajet et le prix estimé du transport. (Le prix est calculé selon un algorithme en fonction du type et des caractéristiques de la marchandise, de la distance à parcourir et des conditions du transporteur).



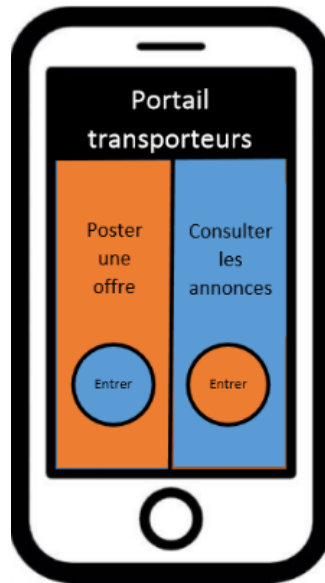
Un message lui indique que son annonce a été postée et qu'une notification lui parviendra via l'application lorsqu'un transporteur aura validé le transport de la marchandise. Il peut ensuite modifier ses annonces ou consulter les offres des transporteurs.



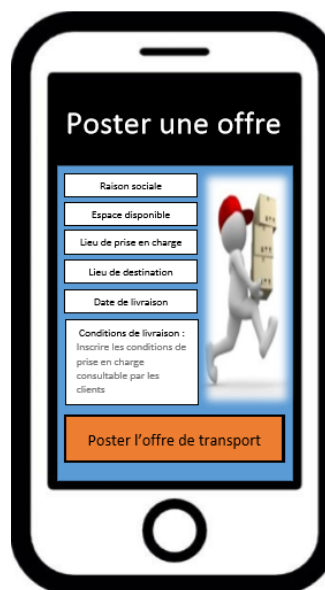
L'utilisateur a accès aux offres déjà postées par les transporteurs avec toutes les caractéristiques et conditions de prise en charge. Un filtre lui permet de mieux cibler les offres correspondant à ses attentes.



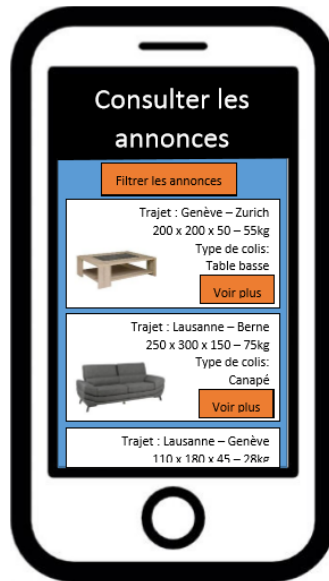
Si une offre l'intéresse, le client peut avoir accès à un récapitulatif plus détaillé de l'annonce. Il peut ensuite prendre contact avec le transporteur qui validera ou non la prise en charge de son colis.



Le portail pro permet au transporteur de consulter les annonces postées par les clients ou de poster une offre de transport.



Le transporteur doit inscrire toutes les données nécessaires à la création de son offre telle que l'espace disponible, la distance à parcourir et les conditions de prise en charge. Le transporteur devant impérativement être reconnu comme étant un professionnel et préalablement inscrit comme étant partenaire de Drop'in, ce dernier a besoin de noter uniquement sa raison sociale pour être reconnu par l'application.



En plus de poster ses offres de transport, le transporteur peut consulter les annonces des clients et prendre en charge le colis correspondant à ses trajets. Il a accès à toutes les annonces avec les détails de l'envoi qu'il peut filtrer en fonction de ses besoins.



Le transporteur peut consulter chaque annonce plus en détail avant la validation de la prise en charge. Les 2 parties sont alors mises en contact selon les conditions du transporteur (par email, téléphone, sms, etc.). Le paiement par le client n'est effectué que lorsque le transporteur a validé la prise en charge de la marchandise.

3.4. « T » comme Team

Cette étape, nommé « Team », consiste à décrire la composition de l'équipe qui sera en charge de mener à bien la gestion du projet. Etant donné que notre application est en planification, nous ne pouvons encore définir les membres ainsi que leurs fonctions qui nous seront nécessaires au bon fonctionnement de la gestion de l'application.

Cependant, pour notre cas, il s'agit ici de savoir également qui seront les acteurs principaux et potentiels impliqués dans la distribution de marchandises :

- **Les entreprises de distribution, les transporteurs**

Sans les transporteurs, l'application n'aurait pas lieu d'être.

- **Site de vente au détail**

Nous pourrions envisager une collaboration avec les sites de ventes au détail, tels que **Ricardo et Anibis**. Ceux-ci ne bénéficient pas d'offre de transport de la marchandise mise en vente et pourraient proposer les services de notre application pour d'un côté, simplifier la méthode de livraison aux vendeurs, et de l'autre, faire en sorte que les futures acquisitions ne soient pas compromises à cause d'un besoin de transport de marchandise.

Exemple de collaboration :

Lors de la vente de la marchandise, le vendeur pourrait être alerté sur le site de la proposition de distribution par Drop'in. Il serait redirigé sur notre plateforme pour ensuite procéder, en quelques clics, à la distribution du bien.

Une chose est certaine : avec Drop'in, l'hésitation ne sera en tout cas pas due au transport !

- **Entreprise informatique**

Il nous faudra bien évidemment aller à la rencontre d'une société informatique qui s'occupera de créer notre application. D'après nos recherches, nous avons estimé un montant sur l'investissement probable de l'application : **27'000 CHF**.

- **Entreprises de déménagement**

Il s'agit là d'une opportunité fort intéressante pour les entreprises de déménagement, qui pourraient être de potentiels collaborateurs. Après que ces véhicules à grande capacité aient déchargées leurs marchandises premières, le transporteur aurait l'opportunité de remplir à nouveau son véhicule et donc rentabiliser au maximum ses trajets.

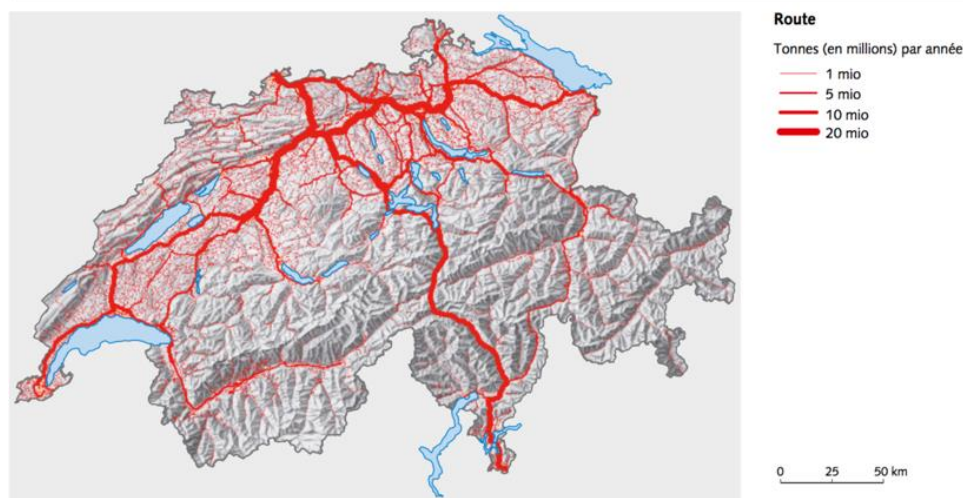
3.5. « A » Pour avantages

L'Avantage mesure la nature concurrentielle du marché. Il identifie les alternatives et les lignes de notre idée avec ces alternatives à évaluer.

Les avantages de ce projet :

- Traçabilité des convois : Les clients et transporteurs peuvent vérifier directement par une géolocalisation où sont les colis à transporter.
- L'application est facilement utilisable par toutes les personnes (âgés/jeune).
- Les clients ont des prix concurrentiels par rapport au marché actuel.
- L'écologie est un point important au niveau de la consommation de carburant lorsqu'on sait qu'en 2010, le 29% des trajets sur route se font à vide (Office Fédéral des Statistiques).
- Le transporteur rentabilise ses trajets à vide. Les services de logistique rentabilisent déjà ces parcours mais le rendement maximal n'est pas encore acquis.
- Les transporteurs et sites en ligne peuvent proposer une offre supplémentaire à leurs clients.
- Les prises en charges sont sûres et efficaces car tout transporteur possède une législation qui prend en charge l'acheminement des biens.
- Avec l'application, il y a moins de circulation car les véhicules « inutiles » sont supprimés.

Flux du trafic marchandises, en 2008



- Une collaboration avec l'étranger pour les colis internationaux est envisageable. La Suisse est non seulement basée sur l'importation mais est également un « lieu de passage » pour les pays limitrophes.
- Ce concept n'existe pas en Suisse et fonctionne déjà à l'étranger.
- Ce fonctionnement de transport pourrait également toucher le transport de personnes (covoiturage).
- Le transporteur n'est pas nécessairement un client commercial mais peut être un privé qui met à disposition son véhicule lors de ces trajets à vide.
- Proposer plusieurs types de transport (Route, Rail, Maritime) élargit l'offre.

3.6. « R » comme Résultat

Les résultats sont les avantages quantifiables pour le client, l'entreprise et les investisseurs.

Le client aperçoit une nette baisse de prix par rapport aux transporteurs déjà sur le marché ainsi qu'une nouvelle offre pour les amateurs d'achats en ligne. Les transporteurs proposent actuellement des déplacements avec des prix trop élevés car le retour est des plus chers à ce jour. Le remède à cela s'intitulera *Drop'in*.

Les entreprises voient leur bénéfice augmenter car elles peuvent gagner de l'argent en un rien de temps. Elles ne doivent plus se soucier des kilomètres parcourus à vide (perte de gain considérable). Simplement, avec une plateforme mettant en relation des privés et des transporteurs, elles se voient dotées de toujours un plus. De plus, les entreprises n'offrent non seulement une alternative pour le client (jusqu'alors obligé de se déplacer à plusieurs reprises) mais également une meilleure image : l'écologie.

Notre monde tend à des effets de consommations. Opter pour un avenir prometteur et durable doit être la devise de chacun. Notre société est de plus en plus touchée par écologie et tend à se remettre en question pour perdurer. Les investisseurs sont donc directement touchés par de tels changements, surtout lorsque que cette alternative existe déjà dans d'autres pays et carbure amplement.

Adoptez *Drop'in*, vous aurez *Toujours un plus*.

4. Conclusion

La réalisation et la mise en place de ce projet nécessiteront un grand travail de fond ainsi qu'une grande organisation afin que le tout devienne cohérent et intéressant aux yeux des différents utilisateurs.

De plus, comme nous ne possédons pas les connaissances techniques pour créer une telle application, il nous faudra confier cette tâche à des développeurs compétents ce qui aura bien entendu un coût non négligeable.

Est-ce que les transporteurs verront en cette application une réelle opportunité de rentabiliser leurs retours à vide ou y verront-ils plutôt une contrainte logistique ? Y a-t-il un réel potentiel économique sur les sites de vente au détail et est-ce que les utilisateurs « cibles » adopteront ce concept ? Est-ce que ce concept ne sera pas difficile à mettre en place dans un pays comme la Suisse où le service postal est très développé et extrêmement compétent ? Trouverons-nous des investisseurs intéressés qui seraient prêts à financer la réalisation de notre projet ?

Malgré que le concept fonctionne déjà en Europe et aux Etats-Unis, de nombreuses questions restent encore en suspens quant à l'aboutissement d'une telle application et d'un tel concept dans notre pays.

Cependant, nous restons optimistes et déterminés à aller au bout de nos idées et nous sommes prêts à fournir le travail nécessaire pour soulever les différents questionnements et atténuer le scepticisme de certains.

5. Bibliographie

<http://www.cotransportage.fr>

<http://www.consoglobe.com/conso-collaborative-ca-roule-cotransportage-cg>

<https://www.chronotruck.com>

http://www.lesechos.fr/06/08/2015/lesechos.fr/021248418596_chronotruck-veut-devenir-le-uber-europeen-du-transport-routier.html

<https://www.cargomatic.com>

<https://convoy.com>

<https://www.loadme.ae/about>

<http://rue89.nouvelobs.com/2016/02/15/moyen-orient-uber-camions-connecte-les-chauffeurs-a-vide-263182>

<https://post.innotools.com/fr/home>