



STRATÉGIE

Apidae Tourisme Scic SA



PLAN DE ROUTE 2020-2023

Sommaire

01	Qu'est-ce qu'Apidae Tourisme Scic SA ?	p. 3
02	Contexte – Défi – Solutions <ul style="list-style-type: none">• Le business des plateformes et l'économie de la data• Le défi à relever : développer l'économie locale• Quelles solutions apportons-nous ?	p. 4
03	Une entreprise à mission <ul style="list-style-type: none">• Mission• Vision• Cœur de métier• Avantages concurrentiels• 2020-2023, 3 ans pour...	p. 5
04	Modèle de business Proposition de valeur et chiffre d'affaires <ul style="list-style-type: none">• Un modèle de business collaboratif• Une proposition de valeur adressée à chacune des communautés de l'écosystème• De nouvelles offres à venir• Un chiffre d'affaires ambitieux	p. 6-7
05	Leviers de développement <ul style="list-style-type: none">• La qualité des services• L'effet réseau• L'offre de services et la politique de prix• L'interopérabilité des données• La politique de partenariats• La digitalisation de l'entreprise et le design• La valeur client et le panier moyen	p. 8



06	Nos activités clés <ul style="list-style-type: none">• Le développement des plateformes : un investissement conséquent• L'accompagnement des utilisateurs : au service des usages• La marque	p. 9
07	Les équipes <ul style="list-style-type: none">• Des équipes réactives et au service des toutes les communautés• Un lien fort avec nos animateurs	p. 10-11
08	Stratégie de partenariats <ul style="list-style-type: none">• Partenariat et liens avec les leaders• Partenariats avec la French Tech et liens avec les start-ups• Partenariats de co-développement des services• Partenariats et interopérabilité de la data	p. 12
09	Une société Coopérative : Apidae Tourisme Scic SA <ul style="list-style-type: none">• La promesse de l'entreprise• La gouvernance• Les sociétaires• Une SCIC SA, société anonyme à capital variable	p. 13
Les membres fondateurs d'Apidae Tourisme Scic SA		p.14-15



Notre mission

Faciliter la mise en relation
entre tous les acteurs
de l'écosystème touristique
pour accroître l'économie locale.

Ce document s'adresse :

- › aux salariés d'Apidae Tourisme Scic SA,
- › aux sociétaires d'Apidae Tourisme Scic SA,
- › aux investisseurs d'Apidae Tourisme Scic SA,
- › à toutes les parties prenantes concernées par le développement d'Apidae Tourisme Sci SA.

01

QU'EST-CE QU'APIDAE TOURISME SCIC SA ?

Dès l'origine, Apidae Tourisme est un réseau et une plateforme de travail collaborative utilisée pour **créer, gérer, lier et exploiter des données touristiques**. Aujourd'hui, la plateforme est au cœur de l'organisation de plus de 700 structures en charge du développement économique des destinations.

Autour de cette fonction centrale qu'est la gestion de la donnée touristique, s'est constituée une offre de services complémentaire, extrêmement riche et variée, qui multiplie et facilite le déploiement des usages par nos clients. Apidae Tourisme est ainsi devenu **le premier écosystème de services et de data, au service de l'attractivité des territoires**.

Notre réseau est au **centre de la relation entre 3 communautés, toutes investies dans le développement de l'économie locale** : les acteurs territoriaux (organisations de promotion touristique et collectivités territoriales), les fournisseurs et éditeurs de services numériques et les professionnels du tourisme et de loisirs présents dans les territoires.



L'histoire d'un succès

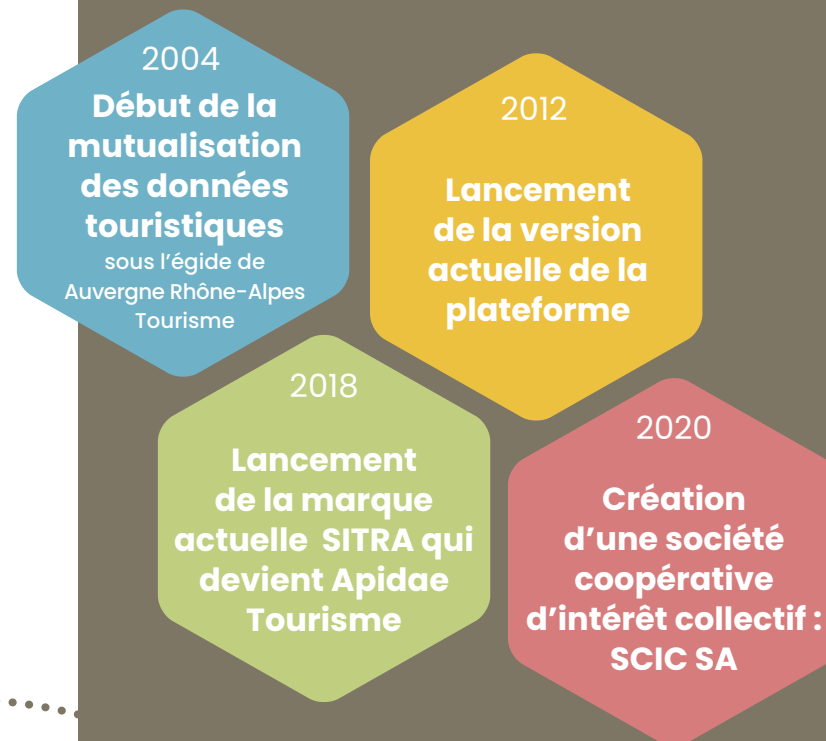
Historiquement, le succès du développement du réseau repose sur un degré élevé de confiance et d'adhésion aux services de la part de chacun des membres.

Le niveau d'engagement de nos clients est donc le premier levier de notre création de valeur et notre actif principal pour une dynamique durable.



Apidae [abeille en latin], nom qui traduit son identité d'écosystème.

APIDAE TOURISME EN QUELQUES DATES



CHIFFRES CLÉS JANVIER 2021

1 369
clients

26 420
utilisateurs

363 292
offres touristiques

2 520
projets numériques

02

CONTEXTE DÉFI SOLUTIONS

Le business des plateformes et l'économie de la data

Tirée par les GAFA, **la data est le « pétrole du XXI^e siècle »**. La création de valeur issue du croisement des sources de données multiples est devenue la norme.

Les modèles économiques portés par ces mêmes acteurs, basés sur les effets réseau, la construction d'écosystèmes et sur l'intermédiation, concentrent la valeur sur un seul acteur : l'opérateur de la plateforme.

Exploiter les data, les rendre interopérables, créer de nouveaux usages, demande des volumes de données, des compétences, des technologies et des investissements que peu de territoires possèdent individuellement.

En revanche, les écosystèmes sont déjà nombreux dans nos territoires, même s'ils ne sont pas toujours structurés et visibles.

C'est donc pour mutualiser ressources et savoirs, et favoriser l'entrée des acteurs du tourisme dans l'économie de la data que nous avons créé en février 2020 la société coopérative Apidae Tourisme Scic SA.

Le défi à relever : développer l'économie locale

C'est un enjeu de **souveraineté nationale** pour lequel **l'économie de proximité** est cruciale. Apidae Tourisme fait le pari qu'en créant plus de liens au cœur des territoires, l'économie locale se développera.

C'est sa force et sa valeur ajoutée.



Quelles solutions apportons-nous ?

Nous aidons chaque territoire à s'organiser localement pour gagner en indépendance vis-à-vis des grands acteurs du numérique.

Nous rendons visibles tout un écosystème de solutions alternatives pour garder la valeur localement et la partager équitablement.



03

UNE ENTREPRISE À MISSION

Mission

Favoriser la rencontre entre tous les acteurs présents dans les territoires touristiques afin **d'accélérer les usages du numérique au service du développement d'une économie locale performante**. Cette mission est portée par de fortes convictions.

- › **De la rencontre**, naissent idées et innovations.
- › Une économie durable et économiquement viable doit s'appuyer sur une **collaboration au niveau local**.
- › Seul un **écosystème riche et varié** permet de créer de nouveaux usages et de la valeur ajoutée.
- › Un **partage équitable de la valeur** créée, entre toutes les parties prenantes dudit écosystème, est nécessaire, pour qu'il dure.
- › La **confiance** est un prérequis afin que la coopération soit optimale.

Vision

Notre objectif : devenir dans 5 ans **l'entreprise leader du plus grand écosystème de data et de services du secteur du tourisme** en France.

Cœur de métier

Développer des espaces de travail collaboratifs, simples et accessibles pour toutes les communautés **BtoB** qui évoluent dans notre écosystème.

Avantages concurrentiels

- › Une **marque forte et de confiance**, porteuse de sens pour le secteur du tourisme.
- › Un **écosystème déjà construit**, riche de ses communautés, et très actif.
- › Des **données touristiques de qualité**, facilement accessibles, au cœur des usages et des services.
- › La **légitimité d'une société coopérative** pour porter un projet fédérateur.
- › Un **projet qui répond aux enjeux européens** d'usage et de souveraineté des données.
- › Un **projet qui répond aux enjeux nationaux** de digitalisation des entreprises locales.
- › Un **ancrage territorial fort**.
- › Une **éthique au service des utilisateurs**.
- › Une **intelligence collective**.

2020 – 2023 > 3 ans pour...

Structurer l'offre produit et développer de nouveaux services via une nouvelle plateforme.

Engager des politiques de partenariats, porteuses de synergies pour tous.

Assurer nos besoins de financement avec des financeurs et des sociétaires engagés.

Augmenter nos apports en valeur et optimiser leur lisibilité, auprès de toutes nos communautés.

04

MODÈLE DE BUSINESS PROPOSITION DE VALEUR ET CHIFFRE D'AFFAIRES



Un modèle de business collaboratif

- > Notre modèle de business est celui des plateformes SAAS (Software As A Services) basé sur des abonnements et des services en option.
- > Notre valeur dépend de notre capacité à accélérer les échanges et les collaborations entre chacune de nos 3 communautés.
- > Notre organisation « holistique » et en réseau libère les initiatives et favorise l'innovation.

Apidae Info acteur territorial

450 € à 9 500 € HT

selon la formule et le budget de la structure.

Gérer et exploiter ses données touristiques.

Accéder à un large écosystème de services pouvant répondre à tous les besoins métiers.

ACCÈS : DONNÉES TOURISTIQUES, ANNUAIRE ET ANNONCES

Apidae Connect fournisseur de services

500 € à 3 000 € HT

selon la formule et la taille de la structure.

Disposer d'un environnement de travail industrialisé pour collaborer avec ses clients.

Promouvoir ses services et trouver des partenaires pour faire du business.

ACCÈS : FLUX DE DONNÉES TOURISTIQUES, ANNUAIRE ET ANNONCES

Apidae Leader Structure départementale, régionale ou nationale

10 500 € à 80 000 € HT

selon la formule et la taille de la structure.

Une offre complète d'outils et de services pour piloter l'attractivité de son territoire (indicateurs de qualité de la donnée, formation de son animateur, hotline de niveau 2...).

ACCÈS : DONNÉES TOURISTIQUES, ANNUAIRE ET ANNONCES

Accompagnement individualisé

à partir de 200 € HT

sur devis

Accompagnement sur-mesure.

Bénéficier d'une expertise pour un besoin spécifique.

SÉANCES DE COACHING, ACCOMPAGNEMENT DE PROJETS

Une proposition de valeur adressée à chacune des communautés de l'écosystème

APIDAE INFO

Apidae Info permet aux acteurs territoriaux et groupements de professionnels de :

- › Gérer leurs données touristiques et les garder au cœur de leur organisation.
- › Exploiter ces données pour développer des services aux clients.
- › Accompagner les acteurs locaux dans leurs mutations numériques.
- › Accéder à un écosystème de partenaires et de fournisseurs variés et fiables.

APIDAE CONNECT

Apidae Connect permet aux fournisseurs de services de :

- › Disposer de flux et de services fiables et industrialisés pour une performance business.
- › Promouvoir leurs offres et développer de nouveaux marchés.
- › Travailler sereinement et en confiance avec de nouveaux clients et des partenaires investis.

APIDAE LEADER

Apidae Leader permet aux départements, régions et structures nationales de :

- › Accéder à une offre complète d'outils et services pour piloter l'attractivité de leur territoire.
- › D'être partie prenante dans les décisions sur les priorités de développements des services d'Apidae Tourisme.
- › D'avoir des animateurs Apidae formés et investis pour mieux accompagner les acteurs territoriaux locaux dans leurs nouveaux enjeux liés à l'économie de la data.

ACCOMPAGNEMENT

Apidae Accompagnement permet à tous de :

- › Bénéficier de services à la carte et personnalisés : coaching, plan de route à l'intégration dans l'écosystème...

De nouvelles offres à venir

APIDAE PRO

Apidae Pro est une offre spécialement dédiée aux PME et TPE locales qui leur permettra :

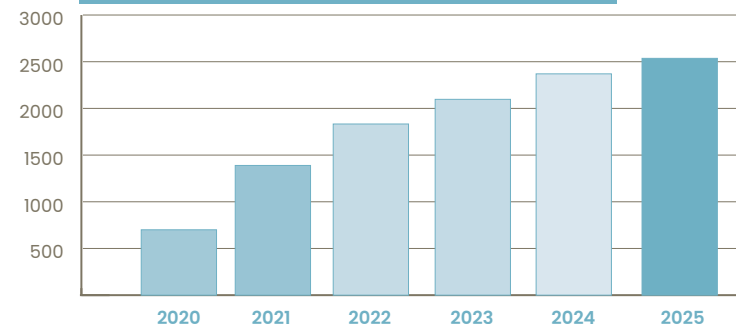
- › D'identifier des services et plateformes spécifiquement adaptés à leurs besoins de commercialisation.
- › De tisser plus facilement des partenariats locaux (avec leurs OT et autres acteurs locaux).

APIDAE DATA

Apidae Data est une offre adressée aux acteurs qui sont prêts à entrer dans des stratégies data innovantes. Elle proposera :

- › Un environnement sécurisé et des services adaptés pour lier, diffuser, échanger, vendre, exploiter et « dealer », toutes sortes de data, issues de sources externes partenaires, pour construire de nouveaux usages et services (observation économique, services BtoC ...) pour développer l'économie locale.

Un chiffre d'affaires ambitieux



La dynamique de développement du réseau historique (+10% par an en moyenne depuis plusieurs années) et la création des nouvelles offres en 2021 et 2022 doivent nous permettre d'atteindre un équilibre financier en 3 ans. Le business plan a été anticipé sur 8 ans pour donner une vision aux investisseurs.

05

LEVIERS DE DÉVELOPPEMENT

La qualité des services

Le premier levier de développement est notre capacité à **délivrer un service qui répond aux attentes de nos différentes communautés**. L'écoute, l'adaptabilité, le design, la performance des plateformes, l'accompagnement délivré à tous les niveaux, les espaces d'expression et d'échanges sont la base d'une entreprise durable.

L'effet réseau

De manière vertueuse, **chaque client de la SCIC SA est ambassadeur du réseau** car il incite naturellement ses partenaires, fournisseurs et voisins à le rejoindre dans notre écosystème.

L'offre de services et la politique de prix

Marketer notre offre de services, simplifier notre gamme de prix, monétiser des services optionnels pour rendre notre offre de valeur plus lisible, sont autant de leviers de développement pour Apidae Tourisme.

L'interopérabilité des données

Le business de la data est un **business complémentaire qui sera développé à partir de 2022**. En effet, il nous faut préalablement **faire évoluer les briques technologiques pour rendre interopérables** les données issues des sources diverses et les mettre à disposition, de façon fluide, dans de nouvelles API et en temps réel.

La politique de partenariats

La politique de partenariats vise à **développer des synergies, se répartir les rôles**, passer des deals avec des entreprises ou organisations complémentaires ou issues d'autres secteurs économiques pour créer de la valeur pour tous.

La digitalisation de l'entreprise et le design

Design et simplicité des interfaces, tableaux de bord pour mesurer la performance et la valeur retirée de son adhésion au réseau, **simplicité dans les process de vente**, tant pour les équipes internes que pour les clients sont autant de leviers à mettre en œuvre dans notre phase de structuration sur ces 3 premières années.



La valeur client et le panier moyen

Le revenu moyen généré par client ou ARPU (Average Revenue Per User) représente la valeur perçue par les clients (combien les clients sont prêts à payer pour les services qui leur sont délivrés ?).

Notre objectif est de l'augmenter au fil des années en jouant sur 2 axes :

- Plus de services et à plus forte valeur, pour les clients actuels
- Plus de clients avec plus de variétés d'usages, dans les territoires actuels et futurs.

L'ARPU moyen (clients gratuits et payants), au début de notre activité, était de 614 € par client.

Notre objectif est de doubler cet ARPU moyen en 3 ans.

06

NOS ACTIVITÉS CLÉS

Le développement des plateformes : un investissement conséquent

La data est au cœur de notre business et nécessite des choix techniques ambitieux qui mobilisent des investissements lourds : **1 455 000 € sur 3 ans.**

ANNÉE 2020

Préparation à la migration future et conception des nouveaux services pour délivrer l'offre Connect (355 000 € d'investissement).

ANNÉE 2021

Développement des premiers services urbanisés pour délivrer la future offre data et pour améliorer les offres Info et Connect (900 000 € d'investissement).

ANNÉE 2022

Poursuite de la migration de l'ancienne plateforme pour renforcer la valeur de l'ensemble de nos offres (200 000 € d'investissement).

La marque

La marque est l'une de nos ressources-clés. Il nous faut renforcer sa valeur et la faire rayonner. Elle devra s'adapter pour traduire les évolutions de notre organisation.

Notre capacité à lever de nouveaux fonds, tant auprès des acteurs historiques du réseau (fonds publics/privés) qu'auprès de financeurs plus traditionnels (banques) peut nous permettre d'être plus ambitieux en staffant plus vite ou en développant plus rapidement.

Il est à noter que notre modèle de financement ne repose sur **aucune subvention publique.**

L'accompagnement des utilisateurs : au service des usages

L'**activité d'accompagnement** est indispensable pour le bon usage d'une plateforme numérique.

Avec **26 000 utilisateurs, 2 500 projets et 1 300 clients**, il est essentiel de maîtriser cet accompagnement et de le **transformer en opportunité de création de valeur** (notamment par le biais du renforcement des liens créés par la relation avec les personnes).

Apidae Tourisme est devenue une entreprise commerciale et doit être économiquement viable.

Apidae Tourisme est aussi une entreprise coopérative à mission valorisant le partage de la valeur et l'économie locale.



07

LES ÉQUIPES

Des équipes réactives et au service de toutes les communautés

En 2020, nous avons du staffer avec les ressources indispensables au développement et à l'administration d'une entreprise (fonctions supports).

En 2021 nous privilégions l'embauche de compétences permettant la production de services à plus forte valeur. Notre défi sur ces premières années est la conduite du changement et la construction d'une culture commune pour construire une organisation fluide et agile.



Un lien fort avec nos animateurs

Le maintien d'un lien fort avec les animateurs d'Apidae Tourisme, leur association aux prises de décisions et dans la mise en œuvre des services d'accompagnement, sont des facteurs-clés de succès, différenciants, et spécifiques de notre réseau.

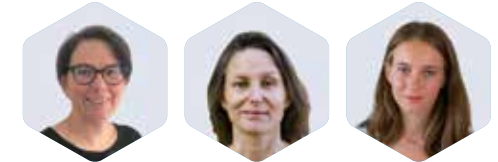
L'ÉQUIPE FÉDÉRALE APIDAE TOURISME SCIC SA (FIN 2020)

Direction Générale



Karine F. Nicolas M. Catherine F.

Marketing Communication



Céline B. Virginie R. Louise K.

Développement plateformes et briques



Serge B. Vérane G. Maxime B.

Vente et administration



David M. Frédéric V. Clément T.



Pierre G.

Accompagnement utilisateurs



Guénaëlle L. Lucie B. Sandrine F.

Digitalisation de l'entreprise



Christelle P. Claudia P. Florian D.

LES ANIMATEURS AU PLUS PRÈS DES TERRITOIRES

Issus des agences départementales et régionales, ils accompagnent les acteurs territoriaux dans tous leurs usages.



Anaïs G.



Aurélien L.



Claire M.



Cyril N.



Dorothée M.



Françoise M.



Isaline G.



Ludovic G.



Nadia C.



Nadine C.



Philip N.



Sébastien M.



Camille R.



Aurore L.



Hervé C.



Marine B.



Manon W.



Dorian C.



Nathan V.



Axel B.



Benjamin F.



Cédric C.



Evelyne R.



Nathalie G.



Valérie M.



Violette S.



Katy H.



Auvergne-Rhône-Alpes



Île-de-France



Occitanie



Charentes



Nouvelle Calédonie



Provence-Alpes-Côte d'Azur

08

STRATÉGIE DE PARTENARIATS

Partenariats et liens avec les leaders

OBJECTIF

Créer des synergies avec les leaders pour assurer un accompagnement de qualité, adapté à chaque territoire et visant à multiplier les usages.

Le meilleur des accompagnements reste local. Lorsque l'accompagnement n'est pas assuré par le niveau départemental ou local, la SCIC SA doit développer une offre d'accompagnement qui devra être financée.

La qualité de services doit cependant rester équivalente, sur l'ensemble des territoires, d'où l'importance de s'accorder sur un niveau de qualité et de s'y engager tous ensemble.



Partenariats avec la French Tech et liens avec les start-ups

OBJECTIF

Créer des synergies pour faire croître nos écosystèmes respectifs, faciliter l'innovation et générer du business pour tous.

French Tech in the Alps, et Cluster Montagne sont déjà partenaires et/ou sociétaires de la SCIC SA. D'autres partenariats seront développés avec des accélérateurs issus d'autres régions.

Partenariats de co-développement des services

OBJECTIF

Mutualiser des ressources pour développer la valeur de notre propre business et le business de nos partenaires et clients.

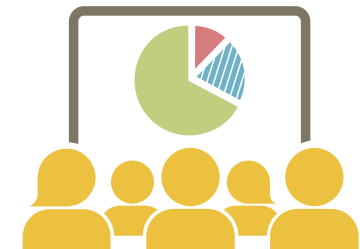
Ceci passe notamment par la valorisation de l'open source et la mutualisation de certains développements utiles à tous.

Partenariats et interopérabilité de la data

OBJECTIF

Créer des synergies pour faire grandir la valeur de nos data, de nos services et partager nos expériences.

Apidae Tourisme a déjà tissé des liens avec AgDataHub, Numalim, OpenDatSoft mais aussi avec des plateformes métiers, des start-ups et des partenaires locaux qui partagent une même vision des collaborations sur les data.



09

UNE SOCIÉTÉ COOPÉRATIVE : APIDAE TOURISME SCIC SA

La promesse de l'entreprise

- › **Créer un environnement de confiance** qui facilite la coopération entre tous les acteurs agissant dans le secteur du tourisme.
- › **Augmenter la valeur d'un bien commun** : la plateforme et les data, pour un développement économique durable dans les territoires membres.
- › **Fluidifier les relations** et contribuer à la diffusion de standards qui accélèrent les projets et l'innovation.
- › **Accompagner la montée en compétence de tous** dans les usages du numérique et de la data.

La gouvernance

Les **statuts d'Apidae Tourisme Scic SA** ont été mis à jour le 9 juillet 2020 en AG. Ils définissent les relations entre les sociétaires, qui sont tous **co-détenteurs de cette plateforme collaborative**. Un **règlement intérieur** régit le CA. Un **Comité d'Orientation Stratégique** limite les pouvoirs du DG et agit comme conseiller auprès du CA.

Statuts téléchargeables sur notre site



Chiffres-clés et ressources complémentaires sur le site



Les sociétaires

L'Assemblée Générale est constituée d'une grande diversité de sociétaires, issus du privé ou du public. Le capital est variable, nous accueillons chaque mois de nouveaux sociétaires et nous avons pour objectif d'atteindre 250 sociétaires fin d'année 2021.

- › Les structures issues du monde touristique, les territoires et les socio-professionnels.
- › Les sociétés de services et les plateformes numériques.
- › Les salariés et soutiens individuels du réseau.
- › Les financeurs.

Liste des sociétaires mise à jour après chaque Conseil d'Administration à télécharger sur notre site



Pour souscrire des parts dans la coopérative, se rendre sur le site



Une SCIC SA, société anonyme à capital variable

Société

Société inscrite au Registre du Commerce et des Sociétés.

Soumise aux impératifs de bonne gestion et d'innovation.

Coopérative

1 structure = 1 voix en AG.

Pas de plus-value sur les parts sociales.

Réserves impartageables et bénéfices réinvestis.

D'Intérêt Collectif

Permet d'associer toute personne physique ou morale de droit privé ou public autour d'un projet commun.

LE NOMBRE DE SOCIÉTAIRES EST ILLIMITÉ





Valérie E.

Pierre H.

Philip N.

Régis A.

Éric L.

Nicolas M.

Philippe C.

Thierry TA.

Luc S.

Christophe M.

François V.

Camille L.

Martine F.

Jennifer S.


Frédérique A.

Etoile M.

Karine F.

LES MEMBRES FONDATEURS D'APIDAE TOURISME SCIC SA

- Auvergne Rhône-Alpes Tourisme, association représentée par **Pierre HERRISSON**.
- Comité Régional du Tourisme Paris Île-de-France, association représentée par **Christophe MARIDET**.
- Région Provence-Alpes-Côte d'Azur, représentée par **Jennifer SALLES-BARBOSA**.
- Savoie Mont Blanc Tourisme, association représentée par **Philip NEWELL**.
- Isère Attractivité, agence départementale de développement et de promotion touristique de l'Isère, EPIC représenté par **Éric LECOCQ**.
- Var Tourisme, agence de développement touristique, association représentée par **Martine FELIO**.
- Tarn Tourisme, association représentée par **Valérie ESCANDE**.
- Only Lyon, Office de Tourisme de la Métropole de Lyon, association représentée par **Camille LENOBLE**.
- Office de Tourisme du Sancy, EPIC représenté par **Luc STELLY**.
- Office de Tourisme de Gap Tallard Vallées, EPIC représenté par **Régis ALEXANDRE**.
- Esterel Côte d'Azur-Pays de Fayence, association représentée par **Etoile MONTAGNIER**.
- Fo-Design, entreprise représentée par **Philippe CHEMLA**.
- Iris Interactive, entreprise représentée par **Frédérique AZEMA**.
- Abaque, entreprise représentée par **Thierry TAVAKELIAN**.
- Agence Alps, entreprise représentée par **François VEAULEGER**.
- **Nicolas MASSIP**.
- **Karine FEIGE**.



Apidae

L'INFORMATION TOURISTIQUE

Now Co-working
35 rue de Marseille - 69007 LYON
info@apidae-tourisme.com



www.apidae-tourisme.com



souscription.apidae-tourisme.com