

## 3 Modèle économique

### 3.1 Skateboard open source, marché classique pour les Aménagements Supérieurs

Comme développé précédemment, le **Skateboard** a été imaginé avec l'ambition que ce dernier puisse s'imposer comme un **standard open-source partagé (inter)nationalement**, comme ont pu s'imposer des dimensions normées pour les conteneurs, ou un modèle unique de chargeur de smartphones dans toute l'Union Européenne. Cette base roulante (à quatre roues) se doit d'**être standardisée** a minima en termes de **dimensions, de principes constructifs** et de **système d'ancrage modulaire** sur son plateau supérieur.

L'objectif est d'actionner, **au niveau de la conception et mise au point** de ce standard de Skateboard, une **collaboration entre différents acteurs et fournisseurs** afin de mettre à disposition de tous, l'ensemble des détails de conception et de méthodes, permettant à chaque industriel en France et en Europe d'être en mesure de produire des Skateboard **sans investissement significatif d'études**. Les procédés d'obtention (notamment pour la fabrication du châssis) ainsi que les fournitures des pièces détachées pourront être adaptés en fonction des moyens de l'industriel en question et des contraintes d'achats ou contraintes géographiques auxquelles il sera confronté. A noter que pour recevoir les informations sur la conception et les process de fabrication des Skateboard, ainsi que pour avoir le droit de les produire, nous préconisons la mise en place d'une **certification** afin de garantir une qualité en ligne avec les attentes (des audits réguliers seront conduits pour s'assurer du maintien dans le temps de ce niveau de qualité). Ainsi, pour la vente du Skateboard à des agences tiers (voir §4), deux moyens de fixation des prix pourraient voir le jour :

- une association de tous les producteurs certifiés pourrait régulièrement fixer les prix du marché en fonction des cours des matières premières, des pièces détachées, ou de l'énergie (avec contrôle externe pour s'assurer qu'aucune dérive ait lieu) ;
- seule la compétitivité locale et les facteurs externes dictent les prix (les audits qualité pour maintenir la certification des producteurs sont à renforcer dans ce cas pour garantir un haut niveau de qualité, sécurité et finition des skates).

Concernant les **Aménagements Supérieurs**, une multitude de typologies, de niveaux de confort et de niveaux de gamme verront le jour spontanément. Ces derniers seront **conçus et produits de manière décentralisée** grâce à un maillage fin d'agences de différents types (micro-usines ou fablabs, garages automobiles, atelier vélo, services municipaux, tissu associatif, etc.). Chacun d'entre eux sera libre de monter une activité de fabrication et réparation pour servir l'émergence et le déploiement des occurrences de *La Plato* sur l'ensemble du territoire. Une **offre d'Aménagements Supérieurs se constituera donc localement avec une logique de marché classique** (conceptions propriétaires, compétitivité à l'œuvre sur différents segments, etc.).

### 3.2 *La Plato*, acquisition et mise à disposition

De plus en plus d'alternatives à la logique classique d'acquisition « pleine et entière » voient le jour. Les services à la carte, les locations de courte ou de longue durée, les forfaits d'abonnement sont autant d'exemples qui induisent un autre rapport à la possession privée. Cette tendance de fond gagne des secteurs économiques de plus en plus diversifiés et révèle un large panel de « **degrés de propriété** » : pour un produit ou un service donné, son acquisition peut être plus ou moins forte, complète ou durable. Objet iconique de la possession individuelle au XX siècle, la voiture thermique illustre parfaitement ces évolutions récentes. Elle n'est plus nécessairement perçue comme un objet de la sphère intime, mais peut aujourd'hui être louée, partagée, empruntée, mutualisée.

Les bénéfices de ces nouvelles pratiques sont nombreux, autant du point de vue économique (baisse des coûts, offres mieux ciblées, fidélisation, marges supplémentaires) mais également d'un point de vue écologique. C'est pourquoi nous encourageons un **changement de paradigme** qui verrait une **économie**

de la propriété muter vers une économie de la fonctionnalité (référence intéressante de l'expérimentation de Decathlon en Belgique) entraînant des co-bénéfices importants en termes de **maximisation d'intensité d'usage** (véhicule partagé), d'intérêt pour les producteurs de faire durer au plus leurs produits dans une logique de **maintenabilité et de réparabilité faciles et efficaces** ou encore de réduction des consommations superflues.

Bien qu'une acquisition classique de *La Plato* en « pleine propriété » par des particuliers puisse être envisagée, nous posons l'hypothèse que ces nouveaux véhicules intermédiaires seront **majoritairement mis à disposition à travers un service de libre-partage**.

Deux scénarii complémentaires peuvent être envisagés :

- (1) Un **service de location longue durée**, associé à un bouquet de services complets (équipements, entretien et maintenance, assurance, application mobile, mise à disposition des batteries à des points relais, etc.).
- (2) Une **acquisition** d'une gamme de véhicules *La Plato* **par une petite communauté** (ex : une coopérative, une association, une municipalité, une communauté de communes, voire une AOT régionale). Le véhicule est alors à la libre disposition des habitants, pour des **locations de courtes durées**.