

## LA PLATEFORME MATELO SURFE SUR LA VAGUE VERTE

## THE MATELO PLATFORM IS SURFING ON THE GREEN WAVE

🇫🇷 Dans la catégorie « En vert et pour tous », le trophée « Les Inédits des Neiges » est décerné à la plateforme Matelo.

🇬🇧 In the category "Green for all", the award "Les Inédits des Neiges" goes to the Matelo platform.

L'application Internet Matelo correspond exactement à l'intitulé du prix qu'elle remporte « En vert et pour tous ». Elle vise à économiser de l'énergie et de l'argent via la mutualisation de produits. Matelo permet aux entreprises, associations et collectivités de proposer ou rechercher des matériels disponibles sur leur territoire ! Les transactions sont gratuites et les matériels peuvent être prêtés ou loués. Imaginée par le bureau d'études Atémia, la plateforme a été mise en ligne en septembre 2015 sur une idée apparue en 2014, lors du séminaire de fin d'année de l'entreprise. Dans l'organisation d'événements, le matériel spécifique est souvent coûteux pour une durée d'utilisation très courte. Il s'avérait intéressant de décliner le concept d'économie collaborative sur ce domaine pour éviter l'immobilisation des matériels acquis et en dynamiser l'utilisation. Le projet est donc défini, puis financé par Atémia pour moitié. Le portail Innov'R assure le complément et la CCI Savoie accompagne la création de la plateforme.

Jérôme Caviglia, dirigeant d'Atémia, est convaincu de l'avenir de ce type de produit : « Cela nous a permis d'avoir un retour sur les attentes du marché événementiel et c'est aussi une amorce de diversification de notre modèle économique. Aujourd'hui nous sommes un bureau d'études qui accompagne les collectivités, avec Matelo nous commençons à « vendre » des produits. C'est un début ! En effet, notre idée est tout à fait dans l'air du temps car le principe de l'économie collaborative se diffuse dans tous les domaines ». Bien sûr, il faut un peu de temps pour décoller, mais un des points d'orgue



*Matelo est une création du bureau d'études Atémia. Matelo was created by consulting firm Atémia*

de l'évolution est le recrutement d'utilisateurs. Aujourd'hui, la plateforme dénombre 700 annonces sur toutes les familles de produits (décoration, sécurité, animation, signalétique, mobilier, son & lumière, etc.) pour 500 contributeurs. « Nous devons développer la notoriété de Matelo pour atteindre un volume critique d'utilisateurs. Il faut que toutes les collectivités et associations propriétaires de matériels événementiels utilisés ponctuellement prennent conscience de l'existence de la plateforme, se rendent compte qu'elle est utile et enfin, qu'elles consacrent le temps nécessaire à la mise en ligne des matériels disponibles. La plateforme doit être un outil de proximité s'appuyant sur un bon maillage du territoire et plus il y aura de contributeurs, meilleure sera la réponse à l'ensemble des problématiques ! », explique Jérôme Caviglia. ■

in order to get more usage out of acquired equipment. The project was completed, half of it financed by Atémia, the rest by the organisation Innov'R and the CCI Savoie helped with getting the platform live.

Jérôme Caviglia is the director at Atémia and is confident that this type of product has a bright future ahead: "For us, it meant a really good insight into the events market, and it has also extended our business model. We are essentially a consulting firm working with local authorities, but with Matelo we are now also "selling" products. It's a start ! Our idea is part of a current trend, with shared economy platforms emerging in all sorts of domains."

Of course, it always takes time for a business to take off, and for an online application the number of users is key. The platform currently has 700 adverts for all sorts of products (decoration, security, entertainment, signposts, furniture, lights and sound systems, etc.) with 500 advertisers. "We need to make Matelo better known to reach a higher number of users. All associations and institutions who own this type of equipment should know about the platform and understand how it could be useful to them, but also take the time to put their available equipment online. We want the platform to be helpful for the local economy, and the more people contribute, the better the service will get!" Jérôme Caviglia explains. ■