



CoopCycle

Nous socialisons les plateformes.



Monter une coopérative locale de livraison à vélo **adhérente à CoopCycle**

Travaux issus de l'écothon CoopCycle
du samedi 27 janvier 2018

PLAN

Ce document reprend les réflexions produites lors de notre écothon et regroupe les éléments à prendre en compte pour monter une coopérative locale pour tenter de faire le tour des questions qu'elle pose, des options et des décisions à prendre.

Introduction _____ 01

01 | Source de revenus _____ 03

Activité de livraison et services

Autres sources de revenus

Modes de tarification

02 | Coûts _____ 09

Salarisation

Vie démocratique

Commercial/Marketing

Juridique/Administratif/Service client

Logistique

Cotisation à la structure européenne

03 | Quelques clichés de l'écothon _____ 12

Remerciements _____ 13



Intro - duction

Né à l'automne 2017, CoopCycle est un projet de reprise en main de l'activité de livraison à vélo par les coursiers. Face aux plateformes prônant l'auto-entrepreneuriat, nous proposons une alternative vertueuse. Pour cela nous développons une plateforme au code ouvert, un bien commun numérique qui permet à la fois la prise de commandes (module e-commerce) et la gestion de courses à vélo (module logistique). Nous souhaitons que ce logiciel soit la propriété de ceux et celles qui l'utilisent comme outil de travail (livreur.euse.s associé.e.s en coopératives et associations, restaurateur.trice.s) et de ceux et celles qui y contribuent (développeur.euse.s).

Pour financer le développement et la maintenance du logiciel, l'association CoopCycle promeut la création d'une structure européenne qui associerait les livreur.euse.s à travers une coopérative ou un réseau de coopératives. Cette structure permettra aussi la mutualisation des dépenses et des compétences par les coopératives créées dans chaque ville.

Notre défi est de mettre en place un modèle économique viable. En effet, contrairement au régime d'indépendants actuellement en place, nous désirons que les livreurs soient salariés, afin de bénéficier des protections (assurances, chômage...) et des avantages (accès au logement, aux prêts bancaires, aux formations) associés à ce statut. Cela implique un chiffre d'affaires horaire suffisant par livreur.euse salarié.e (32 €/heure minimum), ce que les plateformes actuelles, subventionnées par levées de fonds, sont incapables de proposer et non conçues pour le faire.

C'est dans l'objectif de répondre à l'ubérisation par une alternative viable que nous avons organisé un "écothon" au coworking ESS'Pace samedi 27 janvier 2018 : une journée de réflexion sur les modèles économiques et juridiques que pourraient suivre des structures locales et une union internationale de livreur.euse.s à vélo.

Les ateliers ont été les suivants :

Atelier diversification d'activité

quelles activités (de livraisons ou non) peuvent-elles être développées ? Quelles sont les plus pertinentes et rémunératrices ? Quelles modalités de tarification ?

Atelier structures juridiques

quelles structures juridiques pour les coopératives locales ? Quelle structure à l'échelle nationale ou internationale ?

Atelier structures de coûts et contraintes juridiques

Quelles dépenses pour l'activité de livraison ? Quelles contraintes juridiques pèsent sur les coopératives de livraison ?

Atelier mutualisation

quelles dépenses et services est-il possible de mutualiser à plus grande échelle ? Comment financer cette structure ?



Monter une coopérative locale de livraison à vélo adhérente à CoopCycle

03

1 | Sources de revenus

Il existe deux grandes sources de revenus :

- Les revenus de l'exploitation (les principales sources, liées à l'activité = la rémunération des courses) ;
- Les revenus hors exploitation (subventions, partenariats)

Il est important de garder à l'esprit que ces revenus peuvent être sécurisés en maintenant une dynamique de diversification : si les sources de revenus sont peu nombreuses, il suffit que l'une d'entre elles se tarisse pour mettre l'activité en difficulté. Plus les sources sont diverses, moins le tarissement d'une source a d'importance. On voit l'exemple actuellement de Deliveroo qui, faisant face de plus en plus à une menace juridique, tente de se diversifier vers la restauration virtuelle (type Frichti).

a. Revenus d'exploitation : revenus liés à l'activité

Il revient à chaque coopérative locale de choisir les services qu'elle offrira à ses clients. Avant cela, il faut savoir que chaque type de livraison ou de service nécessite des compétences, du matériel et une organisation du travail spécifiques. Avant de choisir un type de livraison ou de service pour son activité, une coopérative doit examiner sa faisabilité et ses contraintes en se posant les questions suivantes :

Quelles réglementations spécifiques ?

Par exemple, livrer des plats cuisinés nécessite de se renseigner sur la réglementation liée à la chaîne du chaud/froid.

Quel investissement en matériel ?

Par exemple, livrer des plats cuisinés nécessite l'achat de boîtes spéciales permettant le transport de nourriture. Livrer des colis volumineux nécessite l'investissement dans des vélos-cargos adaptés.

Quelle concurrence ?

Chaque activité de livraison ou de services nécessite la réalisation d'une étude de l'état du marché afin de savoir si l'activité sera viable et pérenne.

Quel est le juste prix ?

Pour être demandé par un.e client.e, le tarif d'un service ou d'une livraison doit sembler juste pour ce dernier ou cette dernière, tout en étant rentable pour la coopérative.

Quelle main-d'oeuvre ?

Par exemple, la livraison de journaux demande énormément de main-d'oeuvre, tout comme la livraison de plats à domicile.

Quelle compétences supplémentaires ? Votre équipe les a-t-elle déjà ? Faut-il la former ?

Par exemple, pour un service de réparation de vélos en ville, il faut être formé à la réparation.

Quel espace de stockage ?

Par exemple, pour un service de dé-palettisation puis de livraison à des commerces de proximité, on peut recevoir la palette quelques heures avant de livrer, ce qui implique de la stocker pendant ce temps d'attente.

Le service est-il accepté par les coursiers ?

Certains services peuvent être considérés comme dégradants pour certain.e.s livreur.euse.s, par exemple celui de descendre les poubelles à la suite d'une livraison.

Quelles sont ses contraintes de timing ? De planning ?

Par exemple, livrer un plat cuisiné chaud doit être fait avant qu'il ne refroidisse, ce qui n'est pas le cas pour un colis de matériel de bureau.

Une tournée ou une course ?

Par exemple, livrer un colis volumineux ne peut se faire qu'en une course, tandis que livrer de petits objets peut se faire suivant une tournée.

04



La livraison de plats à domicile

Choisir de faire de la livraison de plats à domicile demande de prendre en compte :

La nécessité de viser des commandes d'un montant supérieur à 30€, les commandes groupées ou les commandes importantes d'entreprises ;

Les contraintes d'hygiène et de sécurité (respect de la chaîne du chaud/froid, par exemple. Pour éviter la contrainte plat chaud ou la contrainte d'urgence, il est possible de proposer des plats à faire réchauffer en précommande le jour précédent)

La contrainte organisationnelle pour de la livraison à la demande : cette activité demande un grand nombre de livreur.euse.s sur de courtes périodes ;

Une concurrence importante et une guerre des prix par les plateformes du type Deliveroo, qui mettent également aujourd'hui en place des restaurants virtuels, et bientôt par Amazon, qui proposera bientôt une offre de livraison de plats à domicile.

Pourquoi ne pas faire que de la foodtech ? Pour lisser l'activité au cours de la journée et minimiser l'impact des pics de production (au moment des repas pour la food). Lisser l'activité tout au long de la journée permet de faire en sorte que les livreur.euse.s puissent avoir des courses à toute heure et ainsi un nombre suffisant de courses et pouvoir garantir un salaire à plein temps à ceux et celles qui le souhaitent.

Autres types de livraison

Un autre intérêt d'avoir des activités de livraison variées et d'avoir potentiellement moins d'attente entre deux courses ou de retours à l'entrepôt pour les livreur.euses.

Exemple d'activités de livraison :

B2C (business to consumer) :

- Livraison depuis les primeurs / AMAP ;
- Livraison de courses à domicile ;
- Livraison de médicaments aux personnes à mobilité réduite ;
- Livraison de produits de commerces de proximité (fleuriste, par exemple) ;
- Livraison de documents administratifs ;
- Livraison depuis les points colis ;
- Livraison vers ou depuis des locaux de stockage pour particuliers ;
- Livraison de clés pour service de location de logements ;
- Livraison d'essence/de recharges de batteries automobiles ;
- Transport d'animaux depuis ou chez le vétérinaire ;
- Livraison de teinturier/pressing ;
- Livraison d'objets/outils partagés dans le quartier ;
- Livraison d'alcool la nuit ;
- Livraison de préservatifs ;
- Livraison de sound system ;
- Livraison de petit-déjeuner.



B2B (business to business) :

- Distribution de journaux gratuits/journaux municipaux
- Prothésistes dentaires
- Livraison de magasins qui ne sont pas ouverts pour la réception de leurs livraisons
- Livraison de traiteurs
- Livraison de petit matériel de chantier

Services

- Conseil vélo/mobilité ;
- Réparation de vélos à domicile ;
- Publicité sur les vélos ;
- Capteurs de mesure de la qualité de l'air sur les vélos ;
- Indications de trafic/circulation en temps réel ;
- Récupération :
 - Alimentaire B2B
 - à domicile de produits consignés (bouteilles...)
 - à domicile de produits non jetables (ampoules, piles, cartouches d'imprimante...)
 - à domicile d'objets à recycler (rebond commercial)
 - à domicile des poubelles
 - à domicile de médicaments
 - de données B2B pour business intelligence via un formulaire
 - à domicile de dons (Emmaüs, ressourcerie)
 - à domicile de produits consignés
 - à domicile de produits non jetables (piles, ampoules, éléments informatiques, smartphones)
 - à domicile de couches lavables
 - à domicile de compost
 - à domicile de cartons.





b. Revenus hors exploitations

En plus des revenus de l'activité propre de livraison et de service, d'autres sources de revenus sont envisageables au niveau local. Par exemple :

Financement externe / sponsoring

Vélos/cargos, équipements, etc. Par exemple, il peut être possible de se faire financer les vélos par du mécénat de producteurs (Décathlon...)

Services (assurance).

Subventions

Par les mairies et collectivités territoriales. Sur ce créneau, par rapport aux autres acteurs, nous avons plusieurs avantages : la promotion de l'emploi stable et non délocalisable, l'aspect social et solidaire et pour les coopératives qui l'auront choisie, l'insertion.

Par des acteurs privés : dans le respect des règles et de la charte, il est possible d'obtenir des subventions privées, notamment par des fondations de grandes entreprises implantées dans les régions.

Concours locaux

Certains concours permettent d'obtenir des aides, des locaux ou du matériel.

Crowdfunding

Un crowdfunding peut être envisagé pour de petites sommes au niveau local dont on fera un usage très concret, annoncé aux contributeurs à l'avance, par exemple pour investir dans un vélocargo à 4 000€.

Prise de capital par des sociétés locales des clients ou des parties prenantes

Par exemple, dans le modèle de la SCIC, on peut créer un collège de "bienfaiteurs", qui seront coopérateurs dans un collège de vote particulier, ou des collèges de clients ou de collectivités territoriales. Attention néanmoins à conserver la majorité des pouvoirs pour les livreur.euse.s.

Appels à projets régionaux

Certaines mairies et certains conseils régionaux ou départementaux en proposent (Établissement public à caractère économique et commercial (EPIC) et Établissement public à caractère administratif (EPA))

Aides à l'insertion dans l'emploi

Employer des personnes en insertion peut permettre d'obtenir une aide de l'État. Ainsi il est possible de recourir au statut de Structure d'insertion par l'emploi (SIAE) qui est attribué aux structures proposant un accompagnement dans l'emploi à des personnes considérées comme particulièrement éloignées du marché du travail (chômeur de longue durée, jeunes précaires, adultes handicapés, bénéficiaires des minima sociaux). Cela nécessite la signature d'un contrat de travail tripartite entre la structure, l'employé et Pôle emploi appelé "Contrat Unique d'Insertion" et permet l'octroi d'une subvention du gouvernement. Celle-ci est constituée d'un montant dit socle calculé comme pourcen-



tage du SMIC par heure travaillée et d'un montant modulable en fonction des caractéristiques des employés et de la qualité de la réinsertion. Le montant socle s'élève à 10 363 euros par personne employée à temps plein.

Valorisation des données récoltées

Afin de livrer les client.e.s, les coopératives doivent fournir des données les concernant (au minimum leurs adresses et ce qu'ils et elles ont souhaité se faire livrer). Ces données ont de la valeur pour des études statistiques publiques par exemple. On peut donc envisager de les vendre à des organismes publics en les anonymisant pour préserver la vie privée des client.e.s.

Caisse de solidarité

La structure européenne regroupant les coopératives locales pourrait mettre en place des caisses de solidarité financées par la cotisation de chaque coopérative, dont les fonds seraient redistribués. Il est à noter qu'il s'agirait probablement d'aides financières ponctuelles pour aider au lancement d'une coopérative ou pour soutenir une coopérative en difficulté provisoire.

N.B. : la recherche de revenus hors exploitation est un travail chronophage à part entière et doit être budgétisée.

c. Modes de tarification

Il existe différents modèles de tarification. Les clients vont, dans un premier temps, tester l'activité de livraison afin de savoir si elle leur convient. Il est donc judicieux de commencer par une tarification à la course. Par la suite, on peut évoluer vers des tarifications au forfait ou des contrats annuels plus sûrs et moins précaires.

Afin de fixer un tarif juste, il faut prendre en compte le fait qu'il faut au moins un chiffre d'affaires horaire de 32€ à 34€ (selon les coopératives de livreur.euse.s que nous avons interrogées) pour couvrir les frais liés au statut de salarié. Le chiffre d'affaires moyen nécessaire est à fixer collectivement et doit être au moins de 32 €/heure.

Les tarifications peuvent être fixées :

- Au pourcentage de la commande
 - Le client paye un pourcentage de la commande, ce qui est intéressant sur les grosses commandes.
- À la course
 - Dans ce cas, le prix est modulé par un certain nombre de critères. Les critères sont nombreux (poids, volume, distance (absolue ou par zones), type de vélo nécessaire (simple ou cargo).
- Au forfait
 - Le client paye un prix fixe pour un certain nombre de courses. Cette tarification est appréciée car elle permet aux client.e.s de savoir à l'avance combien le service de livraison va lui coûter et de le provisionner.
- À l'heure
 - Un.e livreur.euse est mis.e à la disposition du/de la client.e. Il est possible d'y ajouter un prix supplémentaire par course réalisée.



2 | Coûts

a. Salarisation des travailleurs

Les salaires et les obligations de l'employeur constituent le coût le plus important de la coopérative de livraison. Prévoir pour chaque salarié :

- le salaire super-brut, comprenant cotisations patronales et salariales, ce qui correspond environ à un peu moins de deux fois et demie le salaire net en France ;
- l'assurance ;
- la mutuelle ;
- la formation professionnelle ;
- son matériel :
 - un smartphone et un forfait data
 - son équipement vestimentaire (vêtements floqués, casques, chaussures de vélo)
 - son vélo et l'équipement afférent
 - l'entretien de son matériel

Pour le matériel, une piste intéressante est celle de la location (leasing) qui permet d'avoir du matériel toujours performant.

b. Vie démocratique

Une gouvernance partagée a un coût non négligeable. Il faut prévoir du temps supplémentaire pour les réunions et assemblées générales et leur organisation. Par ailleurs pour s'assurer d'une participation éclairée, il faut dédier du temps à la rédaction de contenus explicatifs, à usage interne (salariés) et externe (partenaires économiques, institutions). Il convient de prévoir des outils de discussion et de prise de décision adaptés tels que Loomio.

En outre, des débats constructifs et pertinents supposent une formation des salariés sociétaires. Ces formations peuvent être suivies en interne (postes d'animation démocratique avec compétences RH spécifiques) ou en externe (structures spécialisées dans la vie coopérative, par exemple Université du Nous). Elles contiennent :

- Une formation technique (par exemple : comprendre un compte de résultat, comprendre le fonctionnement d'un logiciel) ;
- Une formation stratégique : comprendre les orientations économiques, la logique économique, la concurrence ;
- Une formation à la participation démocratique (par exemple, la capacité à argumenter, à synthétiser, à l'écoute).

Enfin, un poste RH supplémentaire à prévoir est celui de la gestion du sociétariat : achat et vente de part, réduction d'impôts liée à la participation, convocation aux assemblées générales.



c. Commercial/Marketing local

La prospection commerciale, la publicité et la relation client représentent un coût afin de mettre en œuvre :

- La prospection de client.e.s locaux.ales privé.e.s ;
- La prospection de marchés public ;
- La recherche de délégation de service public (mairies, départements, régions) ;
- la relation client ;
- la publicité ;
- les partenariats locaux (avec une association promouvant le vélo, par exemple).

d. Administratif/Gestion/Juridique/Service client

Coût de création

Le coût de création administrative est différent selon les pays et selon les formes du statut légal que prend la coopérative (cela dépend notamment du statut de la société: soit société anonyme, soit de société par actions simplifiée (SAS) ou de SARL). Par ailleurs Le temps qu'elle demande est variable, et cela a un coût qu'il ne faut négliger Le coût de création d'une association dépend de la longueur de la déclaration au Journal Officiel (entre 44 et 150€)

Le coût de création d'une SCOP (Société COopérative et Participative) dépend du statut légal qui lui est adjoint. Une SCOP ayant un statut de SA (société anonyme) nécessite un capital minimum de 18 500€ tandis que celle de type SAS (société par actions simplifiée) ou SARL (société à responsabilité limitée) demande un capital minimum de 30€. Plus d'info sur les SCOP ici

La création d'une SCIC (Société Collective d'Intérêt Collectif) peut se faire selon les trois différents statuts légaux présentés précédemment (SA, SAS, SARL). Les SCIC en SA demandent de même un capital minimum de 18 500 €, tandis que les autres formes ne nécessitent pas de capital préalable.

Comptabilité

La gestion de la comptabilité est importante. Il faut tout d'abord prévoir la création d'un compte bancaire qui a un coût variable selon les banques. Pour une banque comme le Crédit Coopératif, il faut compter 150€ d'achat de parts et 150€ à déposer initialement sur le compte. Il faut ensuite compter une dizaine d'euros par mois. Enfin, la certification des comptes par un expert-comptable est obligatoire chaque année et ses honoraires dépendent de la taille de la structure et de sa complexité.

Gestion de l'activité de course

Un aspect important de l'activité d'un collectif de livreurs est la gestion des plannings et du dispatch des commandes. Le planning est important pour que les livreur.euse.s soient disponibles aux jours et horaires où les client.e.s commandent et se font livrer le plus. Il est également possible de répartir et assigner les commandes qui forment les tournées des livreur.euse.s. Généralement, à partir de 5 ou 6 livreur.euse.s un poste est spécifiquement dédié à l'organisation et l'optimisation des tournées.



Service client

Le service client est un aspect important de l'activité de livraison. Il sert à régler les litiges avec des clients et les éventuels remboursements. De plus, celui-ci doit être disponible à tout moment pour répondre à des sollicitations urgentes (comme des demandes de courses express, des réclamations ou prévenir d'un retard de livreur.euse, par exemple). Si ces demandes sont fréquentes, un poste spécifique doit y être dédié.

Mise aux normes réglementaires

Le matériel doit être adapté aux biens livrés et la réglementation peut évoluer dans le temps. Il s'agit donc de prévoir un poste budgétaire au coût que peut représenter la mise aux normes.

e. Logistique

La coopérative aura évidemment besoin de locaux, ce qui a un coût de :

- Loyer des locaux
- Entretien
- Frais courants (électricité, eau, internet, impôt locaux)

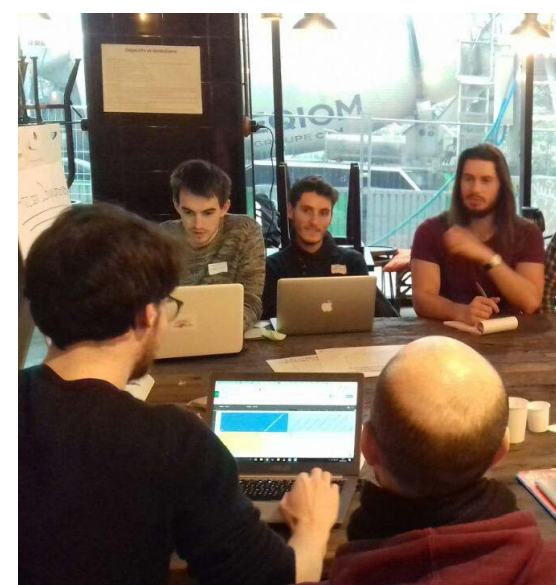
f. Cotisation à la structure européenne

Le financement serait fait principalement par cotisation des structures souhaitant disposer des services de la structure européenne. Elle proposerait un socle commun obligatoire, notamment le logiciel, et des services supplémentaires à la carte.

Il s'agira d'une cotisation et non d'un abonnement, dans le sens où les structures contributrices participeront à la gouvernance et donc, entre autre, à la gestion du niveau de cette cotisation. Il s'agira donc de définir une contribution équitable selon les critères :

- du chiffre d'affaires (par pourcentage ou par tranche) ;
- du nombre de salariés ;
- de l'ancienneté ;
- de la stabilité de l'activité.

03 | Quelques clichés de l'écothon





Remerciements

Nous remercions tous les participants à la journée de réflexion qui a permis la création de ce document. Ce fut un plaisir d'échanger avec elles et eux, de rencontrer certain.e.s, de sentir votre enthousiasme pour le projet. Leur présence et leur expertise nous ont apporté beaucoup pour élaborer notre stratégie en 2018.

Nous remercions l'Ess'Pace et ses bénévoles d'avoir mis le lieu à notre disposition et d'avoir été présent.e.s au cours de la journée.



CoopCycle

Nous socialisons les plateformes.