

Étude de cas

COMPLÉMENT DU CAHIER DE LA FRANCHISE SOCIALE



<http://www.toutenvelo.fr/>

Transporteurs spécialisés dans la logistique urbaine



Concept

Toutenvélo développe des solutions innovantes de mobilité douce dans les moyennes et grandes villes pour limiter l'impact écologique et sanitaire de la logistique urbaine. C'est un réseau de sociétés coopératives indépendantes qui intervient

sur la livraison du dernier kilomètre en proposant des courses rapides, des livraisons, et des déménagements à vélo. Fort de 10 années d'expérience, Toutenvélo fabrique et met en vente différents modèles de remorques vélos à usage professionnel.

Structure organisationnelle	Date de création	2009
	Statut juridique	SCOP et en SCIC depuis début février 2021 (SCOP : Société coopérative et participative - SCIC : société coopérative d'intérêt collectif)
	Nombre de clients/bénéficiaires	Estimation : <ul style="list-style-type: none"> • Activité logistique urbaine : +100 clients réguliers + 600 ponctuels • Vente de remorques : +100 clients/an
	Couverture géographique	France - 8 départements
	CA moyen de la SCIC Toutenvélo	120 000 euros
	CA d'un freechisé	500 000 euros en moyenne pour les freechises avec 4-5 ans d'activité et entre 40 000 et 80 000 euros en année 1
Système de freechise sociale	Lancement en freechise*	Avril 2016
	Unités en freechise	8 – Rennes, Rouen, Grenoble, Caen, Marseille, Dijon, La Rochelle et Le Havre
	Unités en propre	Rennes (depuis 2021)
	Modalités contractuelles	Charte/convention de Freechise d'un an avec reconduction tacite
	Modèle financier de la freechise	Gratuit mais en cours d'évolution
	Modalités de transferts de connaissances et compétences	Échanges bilatéraux avec l'entité mère avec transmission d'un guide et animation de temps de formation (2 jours). Ce parcours est actuellement en cours d'évolution.
Avantages de la freechise sociale	Pour le freechisé	Bénéficiaire de : <ul style="list-style-type: none"> • l'expertise métier, d'un accompagnement personnalisé jusqu'à l'ouverture et après • l'intégration au Réseau, le soutien et les échanges entre freechisés • du matériel de transport nécessaire à l'activité fabriqué par Toutenvélo à un prix inférieur au prix de vente tout public • la marque et la réputation Toutenvélo
	Pour le freechiseur	La mise en place d'une démarche structurée et apporteur d'affaires en franchise sociale permet de : <ul style="list-style-type: none"> • Faciliter, optimiser et accélérer le processus de lancement d'une antenne • Prévenir l'abandon d'un projet d'ouverture ou la fermeture d'une antenne • Documenter l'expertise et capitaliser sur les années d'expérience • Mettre à contribution le réseau pour partager et innover

*Le terme de « freechise » est volontairement utilisé pour remplacer le terme de « franchise » afin de souligner l'absence actuelle de contrepartie financière lors du transfert du concept de Toutenvélo

Contexte

L'initiative Toutenvélo a été créée à Rennes en 2009 par deux coursiers autoentrepreneurs, Jérôme Ravard et Antoine Smati. La structure, qui propose un service de livraison écologique au seul moyen de vélos-remorques, devient une SCOP en 2012. La société coopérative offre ainsi des solutions de transport écologiques et sécurisées pour les colis et plis de ses clients.

Progressivement, Toutenvélo se développe et étend son champ d'activités avec des services de déménagements, de courses, de livraisons de colis, etc. L'entreprise opère pour le compte d'entreprises du bassin rennais mais également pour le compte de logisticiens, et intègre la partie fabrication de remorques à son spectre d'activités. La fabrication de remorques sert un double objectif : doter Toutenvélo d'un matériel adapté à ses besoins de transport en termes de capacité et d'ergonomie et vendre des remorques **standard** ou sur-mesure pour des entreprises souhaitant développer une activité à vélo. Le prix des remorques varie selon les modèles, allant de 990€ à 3 000€ pour les remorques standards.

Contexte de lancement de la franchise sociale

LES PRÉMICES DE L'ESSAIMAGE

Forte de ses années d'existence et de son expérience, l'initiative Toutenvélo Rennes commence à faire parler d'elle et séduit des porteurs de projet désireux de

répliquer le concept sur leur territoire. Face à ces sollicitations, Toutenvélo Rennes réfléchit au partage de son savoir-faire et à son éventuel développement à l'échelle nationale. Un premier porteur de projet, situé à Rouen, bénéficie ainsi de la matière grise de l'équipe Toutenvélo en vue de lancer une entité dans sa ville. Le partage du savoir-faire se fait au travers d'échanges oraux entre le porteur rouennais et Toutenvélo Rennes, et inclut la transmission de supports d'information nécessaires à l'activité. C'est en 2016 que la toute première "antenne" Toutenvélo ouvre ses portes à Rouen. Elle propose le service de courses et de déménagement. Toutenvélo Rennes continue sur sa lancée et accompagne, par la suite, deux autres entités sur le territoire français qui souhaitent développer les services de livraisons Toutenvélo (une des entités n'est plus en activité à ce jour). L'équipe de Toutenvélo Rennes s'investit à nouveau pour aider les deux entités et va même un peu plus loin dans l'accompagnement et le transfert de son savoir-faire.

Il est important de souligner que cet essaimage informel, qui inclut le partage d'informations et de documents, s'opère de façon totalement gratuite. En effet, Toutenvélo Rennes a pris le parti de concéder son expertise gracieusement dans l'espoir de voir de plus en plus de personnes s'emparer de sa solution pour la développer sur leur territoire tout en diffusant la marque et les valeurs de la structure.

VERS UN ESSAIMAGE EN FRANCHISE SOCIALE

A mesure que des entités se développent, une réflexion interne sur le partage libre du savoir-faire est menée au sein de Toutenvélo Rennes. A la même



Définition de la franchise sociale selon Olivier Girault, Directeur et responsable réseau :

« La franchise sociale, c'est le partage d'une marque et d'un savoir-faire autour d'une activité et de valeurs sociales ou environnementales fortes. D'autre part, le projet doit être fondé sur une répartition équitable de la valeur économique. Enfin, sa forme statutaire doit assurer sa pérennité et ses ambitions communes. En d'autres mots, une franchise sociale est un projet d'essai fondé sur le principe des communs. »

période (2016 - 2017), la structure se fait accompagner dans le cadre de P'INS, un programme de la Fondation Macif et de l'Avise dédié aux dirigeants de projets socialement innovants, pour définir plus précisément

sa stratégie d'essai. Un constat émerge de ces réflexions : l'équipe de Toutenvélo Rennes consacre un temps significatif à la transmission de son métier et à l'accompagnement des porteurs de projet, sans pour autant que ce temps ne soit financé. Toutenvélo Rennes

décide alors de structurer sa démarche d'essai en franchise sociale, ou plutôt, en Freechise. Le terme est volontairement choisi pour souligner l'absence de redevance financière des porteurs vers Toutenvélo Rennes. Pour optimiser la transmission de son savoir-faire, l'équipe développe le Guide du Freechise et met en place un parcours d'accompagnement plus formalisé pour tout nouveau porteur souhaitant lancer une antenne. C'est ainsi que débute le parcours en franchise sociale de Toutenvélo.

STRUCTURATION DE LA FREECHISE SOCIALE

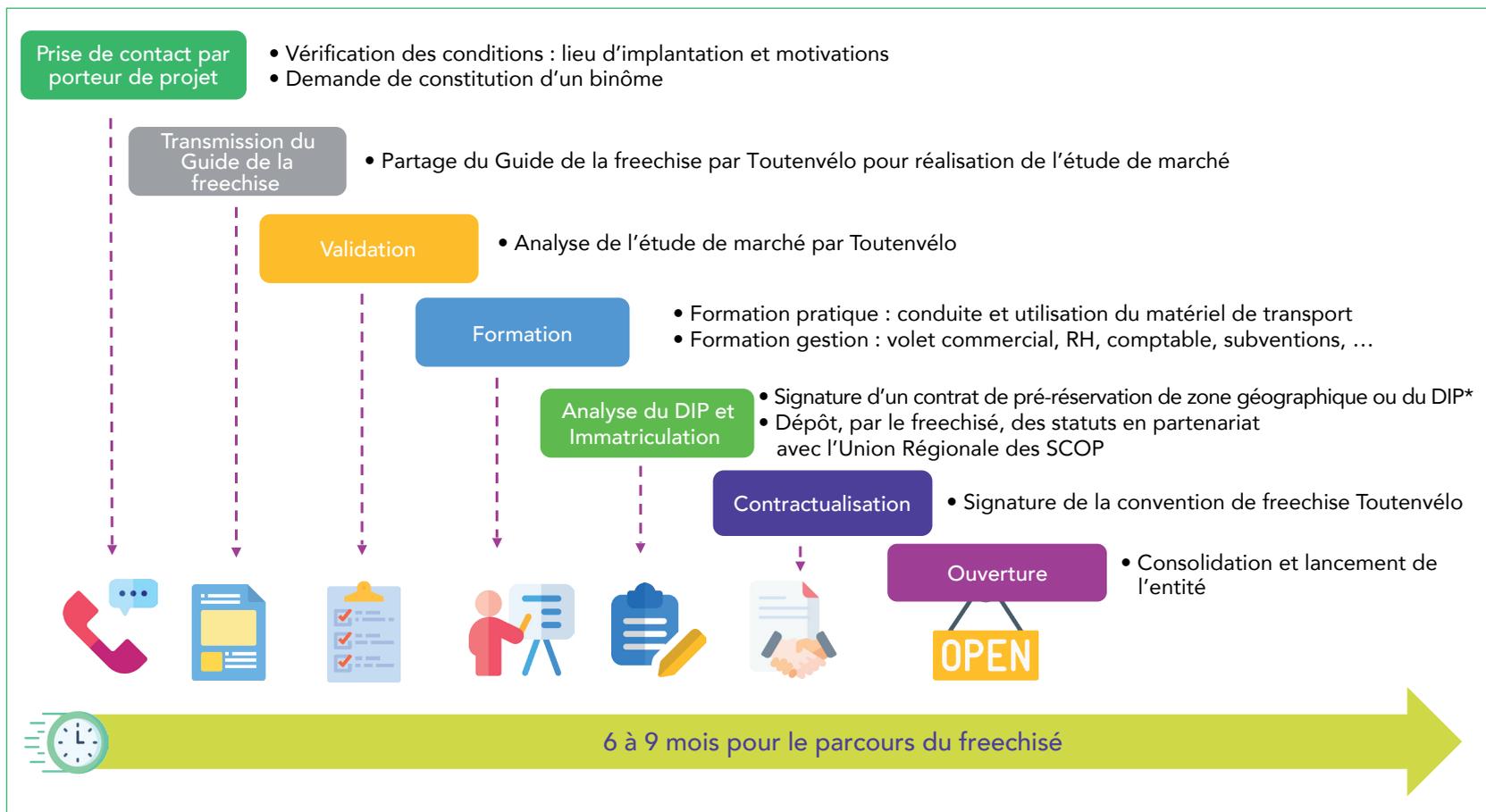
Structurer son développement en franchise sociale permet de mettre en commun les pratiques et de partager les compétences pour aller plus loin sur son territoire tout en s'appuyant sur les autres membres du réseau. Même si la volonté première de Toutenvélo Rennes était d'appliquer la gratuité intégrale du transfert de son concept, ce paramètre s'est vu remis en cause

et se justifie par un parcours d'intégration au Réseau Toutenvélo plus structuré et davantage documenté permettant au porteur d'être outillé et assisté dans la concrétisation de son projet. Le parcours du Freechisé Toutenvélo intègre désormais des pré-requis, des étapes-clés et des supports afin de garantir le succès du lancement de toute nouvelle freechise.

Modalités de la franchise

LE PARCOURS ACTUEL DU FREECHISÉ

- **Prise de contact :** en premier lieu, un porteur de projet contacte Toutenvélo Rennes pour discuter de sa volonté d'ouvrir une antenne dans sa région. Si le projet est jugé solide, que le lieu d'implantation est propice à l'activité et que le porteur présente les caractéristiques suivantes : grande motivation à mener le projet, attrait pour la logistique ou les moyens de locomotion, un esprit entrepreneurial avec une sensibilité forte pour le collectif et le partage, alors il lui est demandé de mobiliser une seconde personne pour :
 - structurer l'organisation en SCOP (possible à partir de 2 personnes physiques) ;
 - assurer la partie opérationnelle de l'activité (certains services comme le déménagement ou la collecte d'encombrants nécessitent deux paires de bras) et permettre à un collaborateur d'assurer le service de l'autre en cas d'impossibilité.
- **Partage du Guide de la Freechise et étude de marché :** lorsque le binôme est formé, les porteurs reçoivent le Guide du freechisé qui présente



l'histoire de Toutenvélo, les règles de duplication du modèle, les modalités de recrutement des porteurs de projet, le plan d'accompagnement et les caractéristiques du réseau. Le Guide inclut également la méthodologie pour réaliser une étude de marché dans la mesure où chaque territoire présente des réalités et besoins différents. Le Guide est cédé sans contrat de confidentialité puisque la plupart des informations de ce manuel sont des données publiques sans caractère confidentiel. Toutefois,

il permet aux porteurs d'aller plus vite car l'ensemble des informations sont consignées dans un seul et même guide.

■ **Validation du projet** : Une fois l'étude de marché finalisée par le binôme, l'équipe de Toutenvélo Rennes l'étudie, l'ajuste et valide le projet lorsqu'il est jugé solide.

■ **Formation** : c'est à partir de ce moment que la majeure partie des informations est transmise au porteur de projet, au moyen d'échanges et d'une

formation initiale dispensée au binôme d'entrepreneurs pendant deux jours. Entre la première prise de contact et la formation, il s'écoule en général entre trois et quatre mois. La formation, d'une durée minimum de deux jours, est construite comme suit : 25% du temps de formation est consacré à la conduite et utilisation du matériel et les 75% restants à la structuration et aux compétences des futurs gérants sur les aspects commerciaux, de communication, RH, comptables, recherche de subventions, etc.

■ **Signature du DIP** : à l'issue de la formation, un contrat de pré-réservation de zone géographique ou DIP (Document d'Information Précontractuelle) est signé.

■ **Immatriculation** : Le porteur prend alors contact avec l'Union Régionale des SCOP (URSCOP) pour le dépôt des statuts. Les porteurs de projet sont tenus de se structurer sous le statut de SCOP pour pouvoir s'appuyer sur le réseau des URSCOP. Toutenvélo et l'URSCOP ont signé une convention, afin que l'URSCOP accompagne tout porteur Toutenvélo sur la partie juridique et la partie business plan pour un montant de 1 500 euros (montant pris en charge par le freechisé, puis une cotisation annuelle est versée selon le chiffre d'affaires des structures). Ceci permet à Toutenvélo de se concentrer sur l'accompagnement spécifique à son action ; ainsi Toutenvélo apporte aux porteurs la partie technique liée à la logistique et les volets RH, comptabilité, marketing, etc. Ce partenariat avec l'URSCOP présente plusieurs avantages, il permet à Toutenvélo d'être connu auprès des instances régionales et de bénéficier de leur soutien dans l'avancement du projet et aux porteurs d'avoir un accompagnement au plus proche de leurs besoins.

■ **Contractualisation** : La convention de freechise Toutenvélo est signée une fois l'entité immatriculée. Cette convention établie sous forme de Charte décrit les règles et obligations entre la tête de réseau et les freechisés. Le contrat est signé pour une durée d'un an avec reconduction tacite.

■ **Consolidation et lancement** : Une fois la formation terminée, les aspects matériels passés en revue et les éléments juridiques, financiers et économiques du projet validés, la freechise peut être lancée.

Le parcours du freechisé dure entre 6 et 9 mois et implique une vingtaine d'échanges bilatéraux avec un membre de l'entité mère durant le processus. Les freechisés sont encouragés à participer à la vie du réseau, à coopérer et à s'entraider.

Le contrat de freechise peut être résilié par l'une ou l'autre des parties par lettre recommandée avec accusé de réception. En cas de sortie du réseau Toutenvélo par le freechisé, ce dernier ne pourra exercer d'activité concurrente sur son territoire pendant une durée de deux ans.

LE PROFIL DU FREECHISÉ

Il n'y a pas de prérequis spécifique pour être à la tête d'une antenne Toutenvélo. Des connaissances techniques ou liées au secteur du transport et de la logistique ne sont pas nécessaires. Les porteurs de projet ne sont que très rarement issus de ces secteurs d'activité, ils sont généralement portés par une envie de changement : changer le monde, donner du sens à leur métier, entreprendre, s'engager davantage sur

leur territoire, avoir un impact positif sur l'environnement, prendre part à un projet collectif, etc.

Au-delà du profil du porteur, la clé réside dans la capacité à mobiliser une seconde personne pour constituer le binôme et à partager la vision de l'entité mère. Enfin, indépendamment des porteurs de projet, l'implantation géographique est primordiale pour assurer un revenu minimum au maintien de l'activité.

LE MODÈLE ÉCONOMIQUE DE LA FRANCHISE

■ Modèle économique du freechiseur

La philosophie actuelle de Toutenvélo est de se concentrer sur la valeur que génère la freechise plutôt que sur les coûts qu'elle induit. Le temps consacré à l'accompagnement des freechisés n'a donc pas encore été évalué par la tête de réseau mais le sujet sera soulevé dans le futur, à l'occasion des discussions autour du financement de l'essaimage. Une éventuelle redevance pour adhérer au réseau Toutenvélo est en cours de discussion au sein du réseau.

Le montant actuel est de 500 euros par an (cotisation qui ne couvre qu'une toute petite partie des coûts de l'essaimage). Les remorques sont vendues aux freechisés 8 à 15% moins cher que le tarif tout public. ¼ des remorques produites sont vendues au Réseau et les ¾ restants à l'externe. Les freechisés sont contractuellement tenus d'acheter les vélos cargo Toutenvélo (vélo + remorque) et bénéficient d'un tarif préférentiel.

Une marge est réalisée sur les ventes à l'externe mais ces bénéfices ne sont pas suffisants pour financer l'essaimage de Toutenvélo. Toutenvélo Rennes a toujours porté seule le financement de l'essaimage et la fabrication des remorques utilisées par chaque antenne.

Même si ces deux activités sont centralisées au niveau de l'entité mère, elles bénéficient à l'ensemble du réseau. Depuis l'évolution des statuts, la production de remorques et l'essaimage ont été basculés vers la SCIC. Toutenvélo financera, en partie, son action grâce à des subventions pour la création d'emplois (Rennes Métropole).

■ Modèle économique du freechisé

La convention de freechise stipule que chaque structure appartenant au Réseau de Freechise Toutenvélo est totalement indépendante financièrement, ce qui signifie que chaque antenne peut appliquer les tarifs qu'elle souhaite.

L'antenne de Rouen a pu bénéficier d'une subvention de la région normande. Toutefois le freechiseur préconise d'être solide financièrement avant de solliciter les aides publiques, et plus particulièrement en phase de lancement.

En général, l'équilibre financier d'une antenne est atteint au bout de la deuxième année.

Les succès et les écueils

Chaque année, ce sont près de 25 personnes qui sollicitent la tête de réseau pour se lancer dans l'aventure Toutenvélo.

La complexité principale dans le processus de freechise sociale de Toutenvélo réside dans la capacité à trouver un porteur de projet capable de se consacrer entièrement au lancement d'une antenne et à trouver un associé pour mener à bien le projet. L'expérience de l'antenne Toutenvélo Lille n'ayant pas survécu

au-delà de ses premiers mois en témoigne. Malgré la motivation des deux porteurs de projet, des obligations professionnelles / familiales ont nui au développement de l'entité qui s'est laissée dépassée et n'a pas pu continuer à assurer ses missions. La leçon tirée de cette expérience pour Toutenvélo Rennes est de faire preuve d'une plus grande vigilance en insistant sur la notion de temps, principal facteur de démotivation chez les porteurs intéressés (le temps à dédier au montage du projet et le temps qui s'écoule jusqu'à l'ouverture d'une antenne), et de proposer un accompagnement renforcé lors du lancement des activités d'une nouvelle antenne.

Les sollicitations pour ouvrir une antenne Toutenvélo sur d'autres territoires sont nombreuses. Environ 65% des demandes ne sont pas suivies après le premier niveau d'entretien. Pour certains, le motif de rejet est le lieu d'implantation, par exemple lorsque l'entité est envisagée dans une ville inférieure à 100 000 habitants, où le volume d'activité ne serait pas suffisant pour une freechise Toutenvélo. Au-delà du premier niveau d'entretien, Toutenvélo a enregistré quelques défections en cours du parcours. En effet, entre 10 et 15% des intéressés ont abandonné une fois le projet validé. Pour Toutenvélo, le temps et les efforts d'accompagnement n'ont alors pas atteint le résultat escompté. Certains accompagnés ont poursuivi l'aventure mais se sont lancés à leur façon (Clermont Ferrand) ou sans le nom Toutenvélo.

Idéalement, Toutenvélo aimerait pouvoir accueillir 4 à 5 nouveaux freechisés dans son réseau chaque année.

Parmi les succès et opportunités significatives figurent le Toutenvélo Le Havre où l'approche est structurée différemment. Les antennes de Toutenvélo Caen et Rouen ont été approchées par des transporteurs qui

ont émis le souhait de travailler avec eux si une antenne ouvrait au Havre. Afin de concrétiser cette opportunité, un appel a été lancé (notamment au sein du réseau de la CRESS) et deux porteurs de projet ont décidé de relever le défi. Le parcours du freechisé pour ce binôme s'est opéré plus rapidement qu'à l'habitude (15 jours contre plusieurs mois en général). Cette nouvelle structure, nouvellement installée, bénéficie ainsi de contrats commerciaux avec des transporteurs d'envergure dès son ouverture, ce qui contribuera grandement à la réussite du projet dès son lancement.

Le rôle du franchiseur

L'accompagnement des freechisés par le freechiseur se fait tout au long de la vie de la freechise même si l'entraide s'opère naturellement entre les freechisés eux-mêmes.

Toutenvélo est en cours de structuration de son accompagnement auprès des freechisés afin de renforcer et optimiser le processus de lancement d'une freechise. Chez Toutenvélo, on ne se considère pas comme une tête de réseau mais plutôt comme une interface de connexion ou un nœud entre les villes qui portent le projet Toutenvélo.

Depuis le départ, Toutenvélo porte l'essaimage car les compétences et connaissances en logistique étaient détenues par les membres de l'équipe. Demain, et grâce à l'expérience, cette connaissance sera acquise par l'ensemble des freechisés qui pourront la partager entre eux et l'enrichir. La vocation de l'entité mère n'est pas d'endosser le rôle de donneur d'ordre mais plutôt de transmettre son savoir pour une appropriation et

un partage d'informations entre les freechisés tout en créant les conditions de vie et d'animation nécessaires au réseau.

Même si chaque antenne est indépendante financièrement et dans l'action, l'entité mère suit le développement et les comptes des antennes régionales, non pas dans une volonté de contrôle mais plutôt dans un souci de partage et de suivi des résultats ou du chiffre d'affaires. A titre d'exemple, lorsqu'une antenne développe une nouvelle activité, elle est partagée à l'ensemble du réseau.

Il est à noter que le freechiseur n'est pas apporteur d'affaires, d'autant plus que le secteur du transport reste très régionalisé. Toutefois il peut faire de l'apport au travers de mises en relation entre des clients potentiels et les freechisés.

Enfin, sur la partie communication, la SCIC Toutenvélo communique au niveau national et les antennes



La freechise est un «Système pour déployer un projet de l'Economie Sociale et Solidaire sur d'autres territoires avec une indépendance forte des antennes locales et un lien de réseau entre ces antennes.» Samuel DE GENTIL-BAICHIS – Gérant de Toutenvélo Rouen

au niveau régional. Toutenvélo ne fait pas de plaidoyer, les relations institutionnelles se tissent par les activités et réussites de l'organisation ainsi que par l'intermédiaire des

Boîtes à vélos France, une association qui encourage et soutient l'entrepreneuriat à vélo en France et dont Olivier Girault -Directeur et responsable réseau- est administrateur.

Relation entre les antennes

Les temps informels, les réunions, les séminaires (notamment sur la structuration de la nouvelle entité

SCIC et prochainement sur les métiers liés à l'activité) ainsi que les déplacements dans les différentes entités contribuent au partage et à la création de liens au sein du réseau. Les échanges via différents canaux de communication sont quasi-quotidiens au sein du réseau et favorisent la solidarité et l'entraide.

A l'avenir, une initiative itinérante sous forme de regards croisés permettra à chacun de découvrir les réalités territoriales propres à chaque antenne et d'impulser l'intelligence collective au sein du projet.

Gouvernance

La démarche de développement plus important de Toutenvélo et de structuration en SCIC a démarré début 2019 et a été construite collectivement en associant l'ensemble du réseau. Même si cette nouvelle configuration a été globalement bien accueillie au sein du réseau, elle a entraîné le départ de quelques personnes, dont deux membres fondateurs. Les ambitions stratégiques de l'organisation, jugées trop grandes, n'étaient plus en ligne avec leur vision initiale du projet.

Du côté des antennes régionales, la vision ayant été partagée dès la phase de réflexion, les freechisés ont compris les besoins et enjeux structurels d'une dynamique plus globale ainsi que l'intérêt de porter ensemble le projet et de se fédérer sous le format de SCIC. Les 6 séminaires organisés autour de ce projet ainsi que la mise en place d'une association de préfiguration pour officialiser ce travail collaboratif vers un objectif commun ont fortement contribué à son acceptation par tous.

La gouvernance ouverte, quant à elle, est un des prérequis de la structuration actuelle. Toutenvélo étant devenu une SCIC en février 2021, les nouveaux statuts permettent à des personnes morales d'être parties prenantes du projet. Quatre collèges ont été prédéfinis dans la SCIC Toutenvélo :

- 1 - Les salariés de la SCIC Toutenvélo (actuellement 4 et bientôt 5)
- 2 - Les freechisés
- 3 - Les personnes ressources (fondateurs ou des compétences externes)
- 4 - Les partenaires financiers et institutionnels (collectivités, entreprises partenaires, etc.).

La SCIC est structurée en Directoire et en Conseil de la surveillance, et non en Conseil d'Administration. L'enjeu de Toutenvélo était d'avoir une gouvernance ouverte à l'ensemble du réseau. Il est à noter que trois freechisés siègent dans les instances de gouvernance. Le gérant de Toutenvélo Rouen est le président du Directoire et le gérant de Toutenvélo Grenoble est le président du Conseil de surveillance. Ils se retrouvent également dans le collège des freechisés. Pour des contraintes fiscales, le Directoire ne peut inclure, que des membres personnes physiques (ainsi que la présidence du Conseil de surveillance).

Les mandats sont définis pour une durée de six ans et le Conseil de surveillance est renouvelé, au tiers, tous les deux ans.

Perspectives et évolutions

OÙ EN EST TOUTENVÉLO AUJOURD'HUI

À date, Toutenvélo, ce sont 8 entités sur le territoire français qui font de la logistique directe. La logique actuelle veut que des porteurs de projet se manifestent auprès de la SCIC Toutenvélo lorsqu'ils souhaitent ouvrir une antenne ou s'inspirer du concept. A terme, Toutenvélo espère être davantage proactif dans le sourcing de porteurs de projet pour développer encore et toujours leur solution.

PÉRENNISER ET MUTUALISER

L'essaimage de Toutenvélo aujourd'hui n'est pas encore à l'équilibre, c'est pourquoi l'enjeu de la nouvelle structuration consiste à trouver les moyens de financer son essaimage en franchise sociale. Cet élément est en cours de réflexion au sein de l'équipe Toutenvélo. A ce jour, la priorité chez Toutenvélo est donnée à la fabrication des remorques, activité rémunératrice qui co-finance l'essaimage.

Toutenvélo espère atteindre un équilibre financier vers 2022-2023 avec 15 à 20 freechises sur le territoire. La nouvelle structuration adossée à la mutualisation des pratiques fera baisser les coûts (temps hommes) de l'essaimage et permettra peut-être de faire émerger de nouveaux modèles économiques pour in fine mutualiser les activités commerciales, comptables, etc. du réseau. L'intérêt d'être passé sous la forme SCIC est de favoriser la démocratie au sein du réseau et de permettre à tous les membres de faire remonter leurs besoins, de questionner les pratiques et de proposer

plutôt que de se voir imposer des décisions ou outils (qui seraient inadéquats) par la structure nationale.



Retour d'expérience d'un freechisé sur les apports du Réseau Toutenvélo

« La SCOP marseillaise est jeune (un peu plus d'un an d'activité) et utilise le réseau pour plusieurs aspects :

- *image de marque et culture d'entreprise : la marque TOUTENVELO, son modèle économique et sa culture d'entreprise (basée sur un fonctionnement en coopérative) a fait ses preuves dans de nombreuses villes françaises. C'est un argument commercial important qui va rassurer un potentiel client.*
- *aide au démarchage commercial/retour d'expérience : le marché de la logistique comprend une grande variété d'acteurs et de prestations. L'avantage du réseau se retrouve dans des demandes d'informations sur des prestations déjà pratiquées dans d'autres villes, de l'aide à la négociation afin de ne pas s'engager sur des prestations trop compliquées ou pas assez bien payées.*
- *assistance juridique : en cas de litige avec un client, les conseils des autres gérants permettent de régler les conflits de manière plus saine. Volonté à terme d'avoir une assistance juridique interne au réseau.*
- *échanges stratégiques sur le développement de la coopérative : l'expérience des autres SCOP permet de soumettre des choix stratégiques de la SCOP Marseillaise au réseau afin d'avoir des retours d'expérience.*
- *soutien moral et esprit de groupe : les séminaires, les différents appels de soutien pendant des périodes délicates sont des atouts majeurs qui permettent de gérer l'expérience entrepreneuriale avec moins de stress. »*

Thomas CROIZÉ – Gérant de Toutenvélo Marseille

STRUCTURER ET CAPITALISER

L'enjeu de la structuration et de la capitalisation des savoirs est au cœur des préoccupations actuelles et futures de l'organisation. Olivier est aujourd'hui seul à administrer et coordonner l'essai en freechise sociale de Toutenvélo. Les pratiques sont échangées et capitalisées à l'occasion de la formation et au moyen d'une plateforme gratuite de discussions et d'un Cloud mais l'ensemble du savoir-faire doit encore être systématisé et informatisé. Le souhait à travers le passage en SCIC est de créer un poste sur l'accompagnement au réseau pour formaliser ce partage de connaissances et renforcer le pôle formation puisque l'un des enjeux futurs pour Toutenvélo est de devenir organisme de formation.

A l'avenir, des outils communs seront mis en place (site web, infrastructures télécom, etc.) toutefois les freechisés devront à terme y contribuer sous forme monétaire ou par des apports volontaires.

Nous tenons à remercier Olivier Girault pour le temps accordé et les séances de partage qui ont permis la réalisation de cette étude de cas.