

Association ProxiWeb – loi 1901

Groupement d'achats, pour villes moyennes et villages

1. Le principe, en deux phrases

L'association ProxiWeb développe l'infrastructure nécessaire au fonctionnement d'un groupement d'achats regroupant les petites et moyennes villes de France.

Localement, des travailleurs indépendants utilisent librement et gratuitement ce système pour développer leur activité : ils ouvrent des "relais" pour distribuer les produits commandés via le groupement d'achats.

2. L'association ProxiWeb

L'association développe le site internet, pièce centrale du dispositif.

Ce site permet :

- de tenir à jour le catalogue des produits proposés par le groupement d'achats
- de grouper les commandes pour faire chuter les frais des livraisons
- de maintenir la liste des fournisseurs
- de suivre tout le processus de vente : prise de commande, paiement, réception des produits, communication avec les acheteurs par SMS et Mail, facturation, suivi de la distribution.
- aux adhérents de facilement communiquer entre eux via la mise en place d'un forum de discussion.
- de gérer l'inscription de nouveaux adhérents, le suivi du paiement des cotisations.
- De proposer et d'inventer des services pour la population.

3. Les relais locaux

Mis en place par des travailleurs indépendants, il servent à distribuer les produits commandés sur le groupement d'achats. Ces travailleurs indépendants ne font pas du commerce, mais de la distribution de produits. Il définissent librement le montant qu'ils entendent percevoir pour leur prestation. Ce montant est public. Pour chaque achat, l'adhérent connaît le montant versé au producteur ainsi que le montant touché par l'animateur du relais.

L'animateur d'un relais doit avoir le sens du service : son capital, c'est la communauté des acheteurs-adhérents. Si cette communauté n'est pas satisfaite, rien ne pourra l'empêcher de susciter l'apparition d'un relais concurrent.

Côté rémunération, à terme, l'animateur du relais pourra facilement dégager un complément de salaire. Rien n'interdit de cumuler un emploi à mi-temps et une distribution des produits le soir et le week-end.

4. Modèle économique

Le groupement d'achats bénéficie entièrement à ceux qui le font fonctionner : ceux qui animent un relais perçoivent 100 % des prestations de distribution.

Les cotisations des adhérents servent à financer le développement de la plateforme. Le montant des cotisations est pour l'instant modique : 3 € / an, assurant la rentabilité de l'adhésion, même pour un seul achat. Par la suite, ce montant augmentera certainement. Une consultation des adhérents sera organisée.

Quand le réseau sera pleinement fonctionnel, d'un commun accord avec les gestionnaires de relais, un petit pourcentage sera sans doute appliqué sur chaque vente, pour mettre en place un système de financement participatif.

5. Développement local

Ce système favorisera le développement local :

5.1 Faible "Ticket d'entrée"

Nul besoin de lourds investissements pour lancer un relais : disposer d'un local aménagé, d'un garage ou d'une pièce dédiée ; pour les produits frais, investir dans 1 puis 2 réfrigérateurs performants.

5.2 Intégration des producteurs locaux dans le groupement d'achats

ProxiWeb peut aider les producteurs locaux de deux manières :

- En plus de distribuer les produits achetés sur le groupement d'achats, le site web permet d'organiser la distribution de produits locaux. C'est le cas sur Damville, premier relais ProxiWeb
- Les producteurs qui veulent distribuer nationalement leurs produits peuvent les faire connaître sur le groupement d'achats.

5.3 Mutualisation des coûts

Chaque amélioration de la plateforme sera disponible pour chaque ville/village. Le ratio coût de développement / performance des outils sera ridiculement bas, entièrement financé par les cotisations des adhérents.

5.4 Compatibilité avec le tissu économique existant

Hormis la possibilité de distribuer des produits locaux, ce système permettra de faire parvenir dans les villages des produits qui ne sont pas proposés par les commerçants.

Par exemple, le village ne perçoit rien sur l'achat d'un réfrigérateur sur internet. Le passage par le groupement d'achats permettra à l'internaute d'obtenir un prix plus intéressant tout en bénéficiant localement à un habitant, animateur du relais.

Chaque ville/village est libre d'inventer sa manière d'implanter son relais, en fonction des réalités locales. Le relais peut être mis en place par un particulier, par un commerçant en place, par un café, par une association...

5.5 Groupement d'achats Pro

Dès qu'il aura pris une ampleur suffisante, le groupement d'achats bénéficiera à tout le tissu économique : achats collectifs de fournitures diverses pour les artisans, les commerçants, création de services divers et variés.

Par exemple, sur Damville, on travaille avec un garage pour lui permettre de proposer des achats groupés de vidanges avec des offres du type

"Si x habitants viennent la même semaine faire leur vidange dans mon garage, je propose tel tarif..."

5. Services

En plus du groupement d'achats, ProxiWeb développe des services accessibles aux adhérents.

Par exemple, nous développons actuellement toute la partie logicielle pour gérer les achats groupés de fioul, de bois de chauffage...

Au modèle d'une entreprise qui organise nationalement, pour son profit, les achats groupés de fioul, nous préférons des antennes locales qui organisent des achats groupés avec les fournisseurs locaux et redistribuent localement les bénéfices.

En plus d'être payé pour son travail de distribution, l'animateur du relais touchera un pourcentage important sur ces services. Le milieu associatif pourrait toucher également une partie de l'argent dégagé. La ventilation n'est pas encore définie, à titre indicatif, ce pourrait être 70 % pour l'animateur du relais, 20 % pour les associations locales, 10 % pour des financements participatifs.

6. Rapport énergie dépensée / argent récolté

La quantité de travail nécessaire à la tenue d'un relais est minime. L'association a développé tout un ensemble d'outils pour gérer facilement la distribution des produits (alertes mail & sms ...) , automatiser la facturation...

Une fois communauté d'acheteurs constituée, la distribution des produits sera rapide et rentable.

8. Créer un relais

Nous voulons commencer par organiser un achat groupé sur une centaine de villages, petits ou gros.

Nous avons en tête plusieurs produits possibles pour ce premier achat. Un forum à l'adresse <http://forum.proxiweb.fr> nous permettra d'en discuter.

Le relais peut être mis en place par un individu, un commerçant, une association qui l'utilise pour se financer, etc.

La mise en place d'un relais permet de faire des économies sur les produits achetés. **L'implantation de ProxiWeb dans un village, ne coûte rien : elle rapporte.** La faiblesse de l'adhésion annuelle (3 euros) permet d'assurer une rentabilité rapide.

Un relais, c'est un animateur et une communauté d'acheteurs. **Un petit groupe suffit** : une vingtaine de personnes motivées permet de démarrer.

Il suffit d'une centaine de relais pour lancer ce premier achat. Nous espérons que ce document vous aura donné l'envie de faire partie de ces cents premiers villages, petits ou gros, à s'être organisés.

Si pour votre village, ce n'est pas encore le moment, si vous ne trouvez pas tout de suite d'animateur pour votre relais, nous espérons que ce document restera comme une idée suspendue, une possibilité pour votre village, qui n'attend que la bonne personne pour prendre corps.

Cordialement,

Régis Guyomarch, Président de l'Association ProxiWeb