

# Ouverture d'une boutique en ligne sur le site Label Emmaüs



Bourse d'amorçage proposée :  
5 000 €



[label-emmaus.co](http://label-emmaus.co)

faites de  
chez vous  
le plus bel  
endroit de  
l'alter

déco - mode - culture - multimédia

Label Emmaüs, c'est la première place de  
marché solidaire en ligne.  
En donnant une seconde chance aux objets,  
nous donnons une deuxième vie aux hommes.  
Sur [label-emmaus.co](http://label-emmaus.co), comme en boutique,  
vous achetez solidaire, alternatif et humain.

labelemmaüs

Déjà plus de **85 structures du réemploi** dont 40 groupes du mouvement Emmaüs ont rejoint Label Emmaüs.

**300 personnes** ont été formées à la gestion d'une boutique e-commerce et plus de **150 000 objets ont été revalorisés !**

## Le constat : pourquoi avoir lancé Label Emmaüs ?

- **La nécessité pour le mouvement de se doter d'une vitrine sur internet :** des milliers de points de vente partout en France mais pas de vitrine nationale en ligne dans un monde où de plus en plus d'échanges passent par internet
  - Complémentarité des magasins et du e-commerce
  - Adaptation aux habitudes de consommation
- **Une concurrence accrue du secteur marchand :** Pas de réaction massive de l'ESS face à la concurrence accrue des plateformes digitales permettant, la vente, le don et l'échange de produits entre particuliers et qui menacent notre modèle de solidarité (alors que 60% des consommateurs souhaitent acheter de l'occasion)
- **L'opportunité de développer la formation :** l'occasion de se saisir d'un secteur en très forte croissance et créatrice d'emplois (croissance du e-commerce de l'ordre de 20% à 30% par an) pour en faire profiter les personnes accueillies dans les groupes

## Pourquoi se lancer ?

Proposer une activité nouvelle et valorisante aux personnes accueillies

« C'est une activité technique valorisante pour le compagnon en charge », José de Grenoble  
"C'est nouveau - et après 20 ans de communauté, ça fait du bien", Sébastien d'Angers

Insertion

Attirer de nouveaux clients et augmenter ses revenus

« La mise en place de cette activité a permis de vendre des articles de qualité à leur juste valeur », Catherine de Saint Omer

Gains économiques

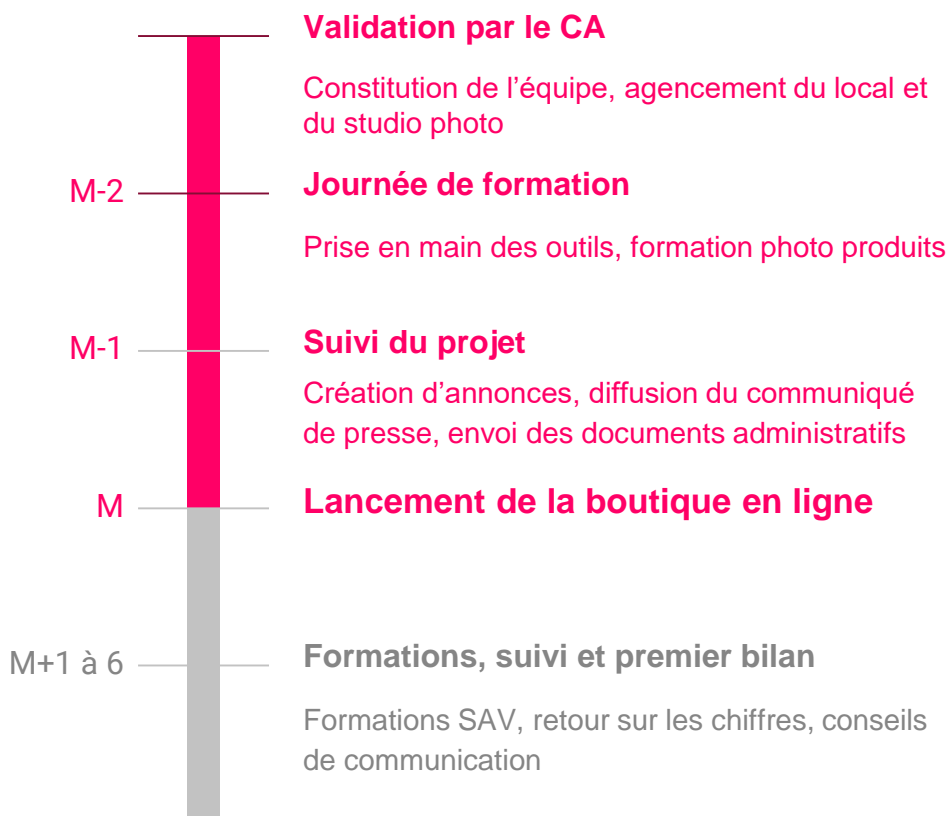
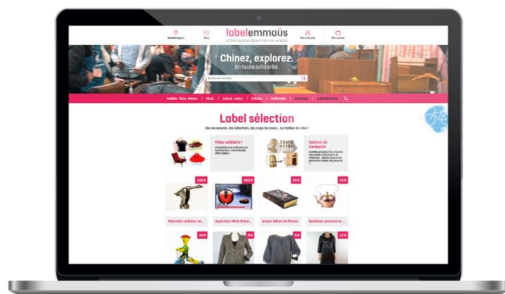
Visibilité pour la bonne cause

Référencer sur une même plateforme tous les acteurs du réemploi afin de sensibiliser les clients à la solidarité et à l'humain derrière la vente

« Grâce au référencement sur le site, les clients viennent nous rendre visite en physique et soutiennent nos initiatives », Eric de Beauvais

## Comment rejoindre Label Emmaüs ?

- Vous avez pris votre décision, elle a été **validée collectivement et par votre CA**, alors c'est parti, dès que vous êtes prêts vous pouvez vous lancer
- **Quelques pré-requis avant de démarrer les formations** : constituer l'équipe, en priorité des compagnes / compagnons ou salariés en insertion, appuyés si possible par des bénévoles et des jeunes en service civique (fiche de mission Label disponible); identifier le local et le flux de produits à mettre en ligne → **Label Emmaüs, c'est comme une nouvelle boutique : il faut des personnes, un lieu de stockage, des produits et une activité régulière !**
- **1 journée de formation** proposée gratuitement par Label Emmaüs pour vous préparer au lancement



Avec un **suivi rapproché** par l'équipe de Label Emmaüs

## Quels sont les investissements à prévoir en amont ?

Investissements matériels à prévoir pour l'aménagement du local :

*Stockage :*

- Etagères
- Système d'étiquetage

*Studio Photo :*

- Appareil photo ou Smartphone avec une bonne qualité photo (120 euros)
- Deux spots lumineux (50 euros)
- Un trépied (15 euros)

*Bureau :*

- Ordinateur (300 euros)
- Imprimante (40 euros)

*Préparation des colis :*

- Emballages : recyclage
- Dérouleur de scotch (13 euros)
- Kit de cerclage (optionnel, 350 euros)

Prise de parts dans la coopérative Label Emmaüs :

**Chaque vendeur prend des parts de la coopérative, avec un minimum de 50 parts soit 1000€.** Cette participation vous permet de prendre part à la gouvernance de Label Emmaüs en votant en assemblée générale. C'est un investissement qui peut être payé en plusieurs fois et au plus tard dans les deux mois suivant le lancement. Il peut être récupéré si vous sortez du projet.

## Combien coûte le projet une fois lancé ?

Temps consacré au projet : 1 ETP qui peut être partagé à plusieurs

Un système de commission sur les ventes complétée par un forfait mensuel

Deux solutions sont possibles :

- Une commission à 10% HT sur le montant HT et hors frais de port de vos ventes sur le site et un forfait fixe de 100€ HT.
- Il est aussi possible de contractualiser sur la base de 15% de commission et 50€ HT de forfait fixe.

Ainsi, si vous n'êtes pas fiscalisé et vous vendez un produit 10€, la commission reviendra à 1,2€. Si vous êtes fiscalisé et vous vendez un produit à 10€ HT/12€TTC, la commission reviendra à 1€HT/1,2€TTC. Par exemple, si vous gagnez 1600 euros par mois, la commission sera de 160 euros HT.

*\*Dans le contrat qui est signé avec Label Emmaüs, il n'y a aucune obligation d'exclusivité, vous vous engagez pour un an, avec la possibilité de résilier le contrat dans les 3 premiers mois si vous n'êtes pas satisfait... mais ce n'est encore jamais arrivé !*

## Quels revenus liés au projet ?

- La vente sur Label Emmaüs permet aux groupes de vendre un stock qui ne trouve pas preneur en salle de vente à un prix plus proche de sa valeur et en dehors de leur zone de chalandises
- 73% des responsables considèrent que la vente en ligne permet de vendre des objets qui n'auraient pas trouvé d'acheteurs en espace de vente physique
- 50% d'entre eux considèrent que la vente en ligne permet de vendre en moyenne à un prix plus élevé qu'en espace de vente physique
- Le chiffre d'affaires moyen d'une boutique sur Label Emmaüs est de **1700 euros par mois**. Il peut monter jusqu'à 4500 euros par mois
- **65% des articles** mis en ligne sont vendus dans les 3 mois
- Les annonces de **meubles** sont parmi les plus recherchées du site et sont vues par plus de 1500 client.e.s potentiel.le.s par mois.
- Le panier moyen des **fripiers est de 25 euros**, celui des **brics est de 30 euros**, car les clients font beaucoup de paniers multiples.

## Quels autres bénéfices liés au projet ?

- **Plus de 45 emplois en insertion créés** spécifiquement pour l'activité de vente en ligne Label Emmaüs dans les groupes vendeurs.
- **94% des opérateurs se déclarent satisfaits** de leur activité de vente en ligne avec Label Emmaüs
- Les opérateurs déclarent avoir amélioré en moyenne 5 compétences de savoir-être grâce à leur activité avec Label Emmaüs : des compétences en **organisation, autonomie, débrouillardise, acceptation de la critique, prévenance, prise d'initiative**
- L'activité sur Label a aussi permis aussi aux opérateurs de mieux maîtriser la langue française, de mieux maîtriser les outils numériques, et de mieux connaître les objets vendus par le groupe
- **Une façon de conserver une activité et des revenus via la vente à distance**, même lorsque la structure est fermée au public (notamment en confinement)

## Le soutien que nous vous proposons



Une bourse de 5 000 €



Et un accompagnement dans la mise en place du projet :

- Visite d'une structure partenaire
- Animation d'une **dynamique collective** avec les autres porteurs de projet
- Mise à disposition de **ressources et de logiciels faciles d'utilisation**
- Des **échanges téléphoniques** fréquents avec les équipes de Label Emmaüs
- Des **formations** et des points d'avancement mensuels
- Intégration à une **communauté active et solidaire** avec la possibilité de participer à l'amélioration du projet via des groupes de travail autour de différents sujets (outils, frais de port, vente de meubles...)
- La **gestion de votre service après vente** par les équipes de Label Emmaüs

## Les prérequis pour se lancer

- Une volonté partagée au sein de votre groupe via la validation par votre CA
- Au moins une personne disponible et motivée pour assurer le poste d'opérateur e-commerce (un équivalent temps plein qui peut être partagé à plusieurs)
- Un emplacement consacré à la prise de photo et préparation des colis (20 m<sup>2</sup> minimum préconisé, mais certaines structures ont moins)

## Les conditions de soutien

- Ne pas avoir déjà mis en place le projet au moment de déposer votre dossier
- Constituer une équipe motivée en charge du projet (minimum 1 équivalent temps plein)
- Suivre la prochaine formation et se lancer dans un délai maximum de 6 mois
- Engager du temps sur cette activité de vente en ligne (création d'une trentaine d'annonces par semaine)
- Mettre en place la livraison des articles afin de toucher une zone plus vaste

## Quelques retours des groupes vendeurs

D'après une enquête menée par Label Emmaüs en mars auprès des groupes vendeurs :

- 77% des responsables de groupe considèrent que l'activité sur Label Emmaüs a joué un rôle important ou déterminant dans la suite du parcours des opérateurs ayant travaillé sur l'activité de vente en ligne (51% important, 11% déterminant)
- 90% des responsables de groupe perçoivent l'activité de vente en ligne comme satisfaisante (32% très satisfaisante, 58% assez satisfaisante)
- 95% des responsables trouvent que l'activité de vente en ligne est bien perçue par les autres membres de leur structure
- 100% des responsables de groupe recommandent l'activité de vente en ligne à d'autres structures (84% totalement, 16% un peu)

Pour vos questions relatives à la mise en place du projet, vous pouvez vous adresser à Céline Motte : [cmotte@label-emmaus.co](mailto:cmotte@label-emmaus.co) - 07 79 66 23 52

## Comment candidater ?

Renvoyez votre fiche de candidature « projets clé en main » complétée avant le 23.10 au service innovation

Pour toute question : Charlène Quetron – [cquetron@emmaus-france.org](mailto:cquetron@emmaus-france.org) – 01 85 58 69 15  
ou Laure Vicard : [lvicard@emmaus-france.org](mailto:lvicard@emmaus-france.org) - 07 57 41 74 56