

Membres : Cédric, Bastian, Didier, Didier, Pau & Manu, Robin, Yves,...

## Atelier A3 How to create a sustainable business model ?

A Liège :

He have in Liege Univerbal & Sirius project oriented to ESS. We are now thinking about governance, sociocracy.

A Barcelone :

Pau : Why I chose this subject ? On a réussi a créer une coopérative de travailleurs en Catalogne. On a essayer de tester des nouvelles technologies en ESS. Voir comment évoluer dans le développement sur OPEN FOOD NETWORK. Pour améliorer/augmenter la chaine alimentaire, mettre en lien les agriculteurs locaux et les grandes chaines de supermarché.

TIME BANK aussi : voir comment il peut y avoir des échanges de temps entre citoyens. C'est difficile de trouver un modèle économique durable. sur les food producteurs, on demande à chacun.e de devenir membre de la coopérative, cela permet aussi d'assurer une durabilité. Ceci est une alternative à Hoover ou SAS .... On ne paie pas encore de salaires. On a un business plan, avec des personnes qui visitent des coopératives, des fermes, c'est 2 personnes gèrent la communauté. Ces petits groupes, petits producteurs paieraient une cotisation, c'est encore à discuter en assemblée. 50 euros per month c'est trop pour certains coopérateurs. Nous avons besoin de beaucoup de producteurs. Platform coops.

### 1. Quelles faiblesses avons-nous dans nos modèles ? WEAKNESSES

En Belgique avec le projet de coopérative digitale SIRIUS à Liège.

- on est déjà nombreux qui dépendent du système de coopérative. On ne pourrait pas les faire des FTE. Il y a une question de salaire impossible à honorer pour l'instant avec 15 membres.... On essaie de faire des contrats avec SMART mais c'est pour des petits jobs et pas des contrats longue durée. -> le projet ne permet pas de nourrir tout le monde. Il y a 15 personnes intéressées et si chacun veut en vivre, comment on fait ?
- Il y a un problème car si on crée une coopérative en Belgique, on n'est pas à l'abri des processus d'activation du Job Régional Office (FOREM/ACTIRIS...). Il n'y a pas d'incitant pour créer une coopérative.

- Sirius : On travaille avec des NPO qui veulent qu'on crée leur site internet mais cela ne permet pas de payer les salaires pour l'instant.
- Did : **il y a certainement moyen d'opérer une hybridation** des modes de financement (public / privé), voir les appels à projets européens notamment pour cela.
- Voir aussi à rencontrer le créative hub à Liège, voir les activités qui sont proposées pour aider les start-up à se mettre en groupe.
- C'est aussi un réel défi de **continuer à se former** dans un modèle économique qui requiert d'avoir des clients pour alimenter le modèle économique.
- Voir aussi comment gérer les clients qui ne paient pas (ASBL, non profit....)
- Voir aussi à comment gérer des demandes de clients qui ne peuvent pas payer un prix correct. **Comment trouver un prix juste pour les produits délivrés et des salaires décents ?**

Cédric a une petite entreprise : free software. On l'a créé avec une communauté mais c'est toujours difficile de financer nos programmes de développement avec les rentrées des clients. Il n'y a pas de récurrence du commerce, il faut toujours trouver des nouveaux clients. C'est difficile de se faire financer la maintenance du système par exemple. **HOW HAVING RECURRING REVENUES ?** A Barcelone, notre coopérative de travailleurs depuis mai 2018, on a eu des subventions publiques on a pu engager des personnes mais maintenant qu'allons-nous faire quand les subventions s'arrêteront ? **Sustainability et public money**. L'argent public nous a permis de nous booster mais quid ensuite ?  
 -> il faudra développer **une étude de marché** pour pouvoir maintenir la structure.

## 2. Quelles solutions ?

- **faire payer plus cher certains clients plus fortunés** pour faire payer moins cher les clients moins aisés. Voir comment on peut évaluer leurs revenus...
- If people need others roles as well. **How to involve different profiles...**
- Voir comment on travaille en IT, est ce qu'on s'ouvre à d'autres (Marketing, juridique, profil sur les modèles sur les business eux-mêmes). Comment aborder ces question d'élargissement des profils techniques.
- Voir aussi les modèles économiques -> Il faut être très créatif pour avoir un prix juste et tenir le coup. **Creative pricing model**. Voir à contacter [didier.daglinckx@interactivedata.be](mailto:didier.daglinckx@interactivedata.be) pour plus d'infos de [www.interactivedata.be](http://www.interactivedata.be) .
- Voir à échanger aussi entre coopérative des prestations, un part de ta production en échange de (du miel contre ton site ;) ) Type time bank. Voir à créer du collectif sur ceci.

- Voir à créer de la monnaie locale dans un écosystème de coopératives ? Ou des prix plus bas peuvent être pratiqués. Attention parce qu'il y a des dépenses qu'on ne pourra pas externaliser (hébergement du serveur par exemple)
- **Exchange other things than money.**
- Voir à solliciter des dons ? lever des dons par une campagne spécifique. Voir aussi le crowdfunding mais ces plateformes fonctionnent aussi un pourcentage donc ce n'est pas forcément aisé de garder des prix bas.
- Quid du suivi des intentions de don sur la plateforme de crowdfunding ? Il y a un rapport de confiance qui s'opère...
- Cible très large, si on utilise du digital marketing on peut cibler bcp des personnes. Voir aussi les considérations éthiques.. Je ne paierai pas FB.... Nous devons pas payer cher pour expérimenter le digital marketing... La publication doit être pertinente pour profiter du boost.
- Parler de small customers -> voir quelle rationalisation de certains processus de production ?
- On travaille avec des petites coopératives (de 4 à 20 personnes) et on essaie de soutenir un paiement sur le risque de revenus. Cela permet aux plus gros clients de payer pour ceux qui n'ont pas encore un BMS bien ficelé. Tous les membres sont volontaires et transparents... on connaît donc les revenus de tout le monde.
- Voir à soutenir des systèmes de type SMART. Paiement d'un taux basé sur les revenus générés par les clients.
- Voir des coopérative freelancer ->>
- Voir à ouvrir des public markets to involve specific publics and ESS initiatives. **Open the legal framework to social economy.** Impliquer les hommes/femmes politiques, les convaincre, les conscientiser sur les vertus de l'économie sociale et solidaire. Ouvrir les marchés publics aux initiatives ESS.
- Réduire la perception d'une concurrence entre l'économie formelle/capitaliste et l'économie sociale et solidaire.
- Dans mon domaine, je suis en code ouvert, 30% du temps sur du code ouvert pose problème car après ce temps, le client va ensuite le faire faire chez qqun d'autre... il faut pouvoir impliquer le client dans ton modèle quand il se sent prêt.
- Il y a une grosse portion du travail de vente à ne pas sous-estimer. Il faut mettre en œuvre plus de ressources que ce qu'il avait pensé sur un service de hosting.
- Pour des petites entreprises : elles ont besoin d'outils open source, on peut garder la part IT open source et non open source sur d'autres services. Voir des offres en workpackage...

Visiter : Transformers à Bruxelles.