



Soyez acteur de votre réussite

Créez votre entreprise et devenez Partenaire de livraison Amazon, pour livrer des colis Amazon aux clients de votre région.

Pour démarrer, rendez-vous sur logistics.amazon.fr





L'opportunité de devenir leader

Amazon recherche des entrepreneurs désireux de créer et gérer leur propre entreprise de livraison de colis dans tout le pays. Le programme Partenaire de livraison offre une opportunité aux entrepreneurs expérimentés et intéressés par le lancement de leur propre entreprise et la création d'équipes performantes. En rejoignant une solide communauté de petites entreprises, vous aiderez à livrer des milliers de colis tout au long de l'année.

DEVENEZ PARTENAIRE

Si vous êtes un entrepreneur de terrain avec une approche centrée sur les clients et que vous vous épanouissez dans un environnement en constante évolution où la rapidité joue un rôle central, le programme Partenaire de livraison Amazon pourrait vous intéresser. En tant que Partenaire de livraison, votre mission consistera à créer une culture de travail axée sur la sécurité, à piloter le recrutement, l'embauche et la formation d'une équipe de chauffeurs-livreurs hautement performants rémunérés à l'heure, et à gérer une flotte de véhicules de livraison tout au long de l'année. Pour vous aider à gérer efficacement votre entreprise, Amazon vous fera bénéficier d'un coach commercial et de services à valeur ajoutée. Avec l'élaboration d'un plan de dotation en personnel qui vous permettra de vous adapter à la demande tout au long de l'année, vous serez en mesure de gérer une entreprise qui dépasse les attentes de nos clients.

Grâce à des remises exclusives d'Amazon sur un éventail d'actifs et de services, vos frais de **démarrage en tant que Partenaire de livraison pourraient ne s'élever qu'à 15 000 €**. (Rendez-vous page 10 pour en savoir plus sur les calculs ayant permis d'obtenir ces chiffres.)

Ce qui vous attend si votre demande est acceptée :

Frais de démarrage à partir de*

15.000 €

Potentiel revenus annuels*

1,4 M €-2,8 M €

Potentiel de bénéfice annuel*

50.000 €-140.000 €

* Ces chiffres sont des projections basées sur une flotte de démarrage de cinq véhicules de livraison. Nos partenaires utilisent généralement entre 20 et 40 véhicules de livraison. Les projections de revenus et de bénéfices ont été calculées sur la base de partenaires expérimentés. Les résultats différeront d'un partenaire à l'autre. Rendez-vous sur <https://logistics.amazon.fr/marketing/site-terms#financial> pour en savoir plus.



Comment ça marche

Créer une entreprise est bien plus simple quand on bénéficie du volume de livraisons et des ressources d'Amazon.

VOUS

Vous lancez votre entreprise

Vous pourrez profiter de tarifs exclusifs négociés par Amazon pour lancer votre entreprise et travailler avec notre excellent réseau de fournisseurs de services pour développer votre activité.

Vous créez votre équipe

Vous êtes un leader. C'est VOTRE équipe. Votre principale responsabilité consiste à recruter et fidéliser des chauffeurs-livreurs de confiance qui garantiront votre succès sur le long terme.

Vous livrez des colis

Avec une flotte de 20 à 40 véhicules de livraison en moyenne tout au long de l'année, votre équipe de chauffeurs-livreurs livrera des colis à des milliers de clients.

Vous créez votre culture d'équipe

L'attitude positive que vous arborez dans votre leadership est le reflet des normes élevées et de la recherche permanente de satisfaction client qui distinguent Amazon. Accompagnez, formez et motivez les membres de votre équipe pour les aider à se surpasser à chaque livraison.

Vous développez votre entreprise

Offrez une excellente expérience client, avec à la clé la possibilité d'embaucher plus de personnes, de livrer plus de colis et de développer votre entreprise.

NOUS

Nous vous aidons à démarrer

Nous vous proposons des offres exclusives sur les véhicules de livraison Amazon, des appareils portables de qualité industrielle, et d'autres services utiles pour le lancement de votre activité de livraison.

Nous offrons la formation

Nous vous offrons deux semaines de formation pratique pour vous donner les clés de la réussite, en commençant par une introduction à Amazon en classe virtuelle d'une semaine. Ensuite, vous passerez une semaine dans un centre de livraison avec d'autres Partenaires de livraison et chauffeurs-livreurs expérimentés pour apprendre à bien gérer une entreprise de livraison et tirer parti de leur vaste expérience.

Nous fournissons une boîte à outils complète

Nous mettons à votre disposition les outils et technologies dont vous avez besoin pour gérer votre entreprise, ce qui vous aidera à pérenniser votre activité.

Nous vous accompagnons

Nos partenaires de livraison reçoivent l'assistance d'Amazon en continu, y compris un manuel d'exploitation complet, une assistance aux chauffeurs-livreurs en cas de problème sur la route et un coach commercial dédié.

Nous partageons notre expérience

Chez Amazon, nous avons plus de 25 ans d'expérience dans les domaines de la Tech et de la logistique, et nous mettons cette expérience à votre service pour vous guider dans l'un des secteurs les plus florissants.





Comment lancer votre entreprise

Une fois que vous aurez terminé le processus de candidature, voici les étapes à suivre pour lancer votre entreprise :

- **Créer** votre entité commerciale pour devenir officiellement gérant d'une entreprise de livraison.
- **Commandez** des véhicules de livraison, des appareils, des cartes carburant auprès des fournisseurs recommandés, aux tarifs préférentiels négociés par Amazon. Obtenez l'autorisation d'exploitation de l'organisme de réglementation du transport routier pour votre entreprise, et assurez les véhicules.
- **Mettez en place les services** dont vous aurez besoin pour embaucher et gérer une équipe de chauffeurs-livreurs : vérification des antécédents, dépistage de stupéfiants, paie, services de comptabilité, etc. Rédigez votre manuel de l'employé, déterminez comment vous rémunérerez vos employés et les avantages auxquels ils pourront prétendre, et échangez avec des conseillers juridiques et d'autres professionnels pour finaliser votre projet.
- **Configurez votre compte** sur le portail Partenaire de livraison Amazon. Vous devrez fournir les coordonnées bancaires de votre entreprise pour les paiements, réaliser un entretien avec un expert en fiscalité et importer vos documents commerciaux.
- **Commencez à faire passer des entretiens** et à embaucher vos premiers chauffeurs-livreurs. Ce processus se poursuivra à mesure que vous développerez votre équipe et votre entreprise.
- **Préparez l'espace de votre équipe** dans votre centre de livraison. Apprenez et optimisez les processus et le calendrier de chargement de vos véhicules de livraison.
- **Formez vos collaborateurs** en mettant l'accent sur la satisfaction client et la sécurité, ainsi que sur les outils et processus qu'ils utiliseront pour livrer les colis. Commencez à recevoir vos véhicules de livraison, vos appareils, vos cartes carburant et vos uniformes afin de vous préparer à vos premiers itinéraires de livraison.
- **Lancement** ! La première semaine, utilisez cinq véhicules de livraison par jour.
- **Organisez des discussions hebdomadaires** sur vos performances avec votre coach commercial et des représentants Amazon de votre centre de livraison. Les Partenaires de livraison qui génèrent de bons résultats peuvent ajouter des itinéraires supplémentaires au bout de quelques mois pour atteindre une flotte de 20 à 40 véhicules de livraison en moyenne sur l'année, selon le type de services de livraison fournis.



Journée type d'un Partenaire

En tant que gérant d'entreprise, vous dirigez votre équipe dans un environnement ultra-dynamique.



La gestion d'une entreprise de livraison de colis est une activité extrêmement exigeante. Les Partenaires de livraison sont responsables de l'embauche, de la formation, du développement et de la fidélisation d'une équipe de 40 à 100 employés, tout en gérant une flotte de 20 à 40 véhicules de livraison en moyenne. Il est important que les Partenaires de livraison fassent preuve d'adaptation tout au long de l'année, car ils doivent suivre les augmentations et les diminutions de volume dues à la variabilité saisonnière, au rendement et à d'autres facteurs.



Définissez les itinéraires de vos chauffeurs-livreurs et veillez chaque jour à la préparation de vos équipes : faites le point avec les chauffeurs-livreurs, distribuez les appareils, vérifiez l'état de vos équipements et de vos véhicules de livraison, supervisez le chargement des véhicules et, le cas échéant, celui des colis lourds, et effectuez les contrôles de conformité avec les réglementations en matière de transport.



Chaque matin, faites le point avec les chauffeurs-livreurs, et assurez-vous qu'ils démarrent rapidement pour bien commencer la journée.



Suivez la progression de vos chauffeurs-livreurs au fil de la journée et gérez tous les problèmes qui pourraient survenir, y compris les questions d'ordre général, les pneus crevés ou les retards.



Tirez parti de l'assistance d'Amazon dès que vous en avez besoin. Échangez avec votre responsable régional dédié, l'équipe d'assistance routière et le personnel du centre de livraison Amazon pour toute question ou tout problème concernant les colis ou les itinéraires.



Gérez les performances de votre équipe en analysant des indicateurs opérationnels, en formant, en aidant et en motivant vos chauffeurs-livreurs afin qu'ils soient performantes et ne perdent jamais de vue la satisfaction client et la sécurité. Vous continuerez d'embaucher du personnel à mesure que votre entreprise se développera.



Au retour de vos chauffeurs-livreurs à la fin de la journée, soyez présent pour les accueillir au centre de livraison, effectuez un débriefing sur le circuit de livraison et occupez-vous des colis non livrés.



Vérifiez que tous les véhicules de livraison sont ravitaillés en carburant et garés, et planifiez l'entretien des véhicules au besoin.





Programme de formation des gérants

Deux semaines de formation complète pour vous aider à engager votre entreprise sur la voie de la réussite.

SEMAINE 1

Introduction à Amazon et lancement de votre entreprise

- **Présentation** de la culture d'Amazon, centrée sur la satisfaction client
- **Découverte** de précieux conseils d'expert sur la création d'entreprise
- **Présentation** de toutes les offres exclusives qu'Amazon a négociées pour vous
- **Maîtrise** des bonnes pratiques sur l'embauche, la formation et la motivation d'une large équipe
- **Exploration** des tenants et aboutissants de la gestion d'une entreprise de livraison

SEMAINE 2

Apprenez sur le terrain à devenir un Partenaire de livraison Amazon performant

- **Observation** des processus quotidiens dans un centre de livraison Amazon
- **Travail** aux côtés de Partenaires de livraison expérimentés pour observer la manière dont ils livrent les colis et organisent leur circuit de livraison
- **Découverte** des outils utilisés pour la gestion d'une entreprise de livraison
- **Présentation** du personnel du centre de livraison
- **Diagnostic et résolution** des problèmes courants sur la route
- **Débriefing** avec le personnel du centre de livraison à la fin de chaque journée, et échange de conseils pour améliorer la qualité, la sécurité et l'efficacité des livraisons



Vos frais et revenus potentiels en tant que gérant d'une entreprise de livraison

Vous trouverez ci-dessous les principaux frais de démarrage, les frais d'exploitation continus et la structure des revenus. Vous saurez ainsi ce dont vous avez besoin pour lancer votre entreprise et à quoi vous attendre ensuite. Les frais et les revenus dépendront de la taille de votre entreprise et de l'endroit où vous exercerez votre activité.

FRAIS DE DÉMARRAGE

Vos principaux frais de démarrage comprennent les ressources et les services dont vous aurez besoin pour lancer votre activité, embaucher du personnel et vous préparer à livrer des colis.

- Création d'une entité juridique et obtention de la licence
- Services professionnels : frais de comptabilité et honoraires d'avocat
- Fournitures d'installation : ordinateur portable, logiciel de pointage
- Frais de recrutement : offres d'emploi, dépistage de stupéfiants, vérification des antécédents et formation des chauffeurs-livreurs
- Frais de déplacement pour la formation

FRAIS D'EXPLOITATION CONTINUS

Voici quelques-uns des principaux frais récurrents liés à la gestion de votre entreprise, au fur et à mesure que vous continuerez à développer votre équipe et à augmenter le volume de colis livrés.

- Frais associés aux employés : salaires, charges sociales, avantages, assurance, formation continue
- Frais liés aux véhicules : location longue durée des véhicules de livraison, entretien, réparations, assurance
- Ressources diverses : appareils, accessoires d'appareils, uniformes
- Services professionnels, selon les besoins

REVENUS

Voici un aperçu de la structure de paiement dont dépendront vos revenus générés par votre activité de livraison de colis Amazon.

- Un paiement mensuel fixe en fonction du nombre de véhicules de livraison que vous utiliserez avec Amazon
- Un tarif horaire calculé en fonction de la taille de votre circuit
- Un tarif par colis calculé en fonction du nombre de colis réellement livrés





Accès à des offres exclusives

En tirant parti des offres d'Amazon, vous bénéficiez d'un lancement simplifié. Nous avons négocié avec des fournisseurs tiers de premier ordre pour pouvoir vous proposer des tarifs exclusifs sur des ressources de démarrage et des services continus de gestion d'entreprise. Vous pouvez ainsi lancer votre entreprise à partir de 15 000 € seulement. (Rendez-vous page 10 pour en savoir plus sur les calculs ayant permis d'obtenir ces chiffres.)



Véhicules de livraison



Entretien des véhicules



Programme de carburant



Appareils portables de qualité industrielle



Remises sur les outils de recrutement



Services de paie, de fiscalité et de comptabilité



Prestations de santé et services aux employés



Assistance juridique



Coach commercial dédié





Devenez Partenaire de livraison

Lancez-vous dans la gestion d'une entreprise de livraison.

Postulez dès maintenant sur logistics.amazon.fr

La gestion d'une entreprise de livraison exige des compétences bien précises. Nous voulons nous assurer de former des partenariats avec des personnes ayant le bon profil. Pour permettre aux candidats de mettre en évidence leurs points forts et leurs expériences, nous avons mis au point un processus de sélection complet. Si ce processus est long, c'est aussi en raison de la variabilité de notre activité et du grand nombre de personnes ayant manifesté de l'intérêt pour ce programme. Voici les étapes potentielles de votre parcours, depuis votre candidature jusqu'au lancement de votre entreprise :

1. Consultez la présentation du programme Partenaire de livraison et d'autres informations.
2. Et lire [nos conseils pour rédiger un CV et postuler](#).
3. Créez un compte et [préparez](#) votre candidature.
4. Suivez le processus de sélection des candidats.
5. Si vous réussissez les entretiens, vous serez probablement invité à rejoindre le programme Partenaire de livraison. Pour en savoir plus, veuillez consulter notre [page FAQ](#).
6. Recevez une proposition de lancement de votre activité de livraison dans une ville qui vous intéresse.
7. Suivez deux semaines de formation.
8. Commencez à livrer des colis Amazon.

VOUS AVEZ DES QUESTIONS ?

Veuillez consulter notre [FAQ](#) ou contacter dsp@amazon.com.



*Le programme Partenaire de livraison est un programme en constante évolution. Les frais de démarrage, les revenus annuels et les bénéfices annuels présentés sur le site Web sont des estimations uniquement pour les entreprises de livraison expérimentées. Il s'agit d'entreprises qui utilisent entre 20 et 40 véhicules de livraison pour des services de livraison standard ou dans des zones rurales, ou entre 10 et 30 véhicules pour les services de livraison spécialisés. Vous trouverez ici plus d'informations sur les différents types de services. Comme indiqué ci-dessous, les estimations fournies pour le chiffre d'affaires et les bénéfices s'appuient sur les résultats financiers réels et annualisés de 2022 fournis à titre volontaire par un sous-ensemble d'entreprises expérimentées qui proposent soit des services de livraison standard, soit des services de livraison spécialisés. Pour les entreprises qui fournissent des services de livraison en zone rurale, les données sur le chiffre d'affaires et les bénéfices sont des projections basées sur la modélisation financière d'entreprises expérimentées qui fournissent ces services, car nous ne disposons pas de résultats financiers réels suffisants en 2022 pour les entreprises ayant fourni ces services. Cependant, nous ne pouvons garantir aucun résultat, ni que les recettes d'une entreprise de livraison dépasseront les investissements engagés par le gérant de l'entreprise. Les résultats varient d'une entreprise de livraison à l'autre, et les résultats dépendent d'un certain nombre de facteurs attendus et inattendus, parmi lesquels les efforts déployés par le gérant, sa gestion des dépenses, ainsi que la taille et l'emplacement de l'entreprise.

Le chiffre avancé pour les frais de démarrage est une estimation des dépenses raisonnables que nous jugeons essentielles pour démarrer une entreprise livrant des colis Amazon, et se base sur l'acquisition de cinq véhicules de livraison. Il est important de préciser que ce chiffre suppose que les entreprises de livraison tirent parti de toutes les offres ayant un impact sur les coûts de démarrage qui ont été négociées par Amazon avec des tiers dans le cadre de ce programme, y compris l'achat de véhicules de livraison, l'assurance, les appareils mobiles et les forfaits de données. Bien qu'une entreprise de livraison ne soit pas tenue d'avoir recours aux offres proposées ayant un impact sur les frais de démarrage pour participer à ce programme, il se peut que l'estimation fournie ne soit pas réalisable sans ces offres.

Les potentiels de chiffre d'affaires et de bénéfices annuels sont des estimations pour les entreprises qui fournissent des services de livraison standard ou dans des zones rurales utilisant 20 à 40 véhicules de livraison, et pour les entreprises qui fournissent des services de livraison spécialisés utilisant 10 à 30 véhicules de livraison. La partie basse de chaque fourchette représente une estimation pour les entreprises qui fournissent des services de livraison standard ou dans des zones rurales utilisant 20 véhicules de livraison (10 pour les entreprises qui fournissent des services de livraison spécialisés), et la partie haute de chaque fourchette représente une estimation pour les entreprises qui fournissent des services de livraison standard ou dans des zones rurales utilisant 40 véhicules de livraison (30 pour les entreprises qui fournissent des services de livraison spécialisés). La fourchette de bénéfices reflète les estimations d'Amazon pour les charges fixes et variables raisonnables qu'une entreprise peut encourir, y compris les frais associés au respect de toutes les exigences contractuelles et politiques du programme d'Amazon. Ces frais comprennent, sans s'y limiter, l'achat de véhicules de livraison et d'assurance, l'entretien des véhicules de livraison, la main-d'œuvre et le recours à des services professionnels associés à la gestion d'une entreprise. Comme pour l'estimation des frais de démarrage d'Amazon, les estimations des charges fixes et variables raisonnables par Amazon supposent que les entreprises tirent parti de toutes les offres de tiers ayant un impact sur les frais qui ont été négociées par Amazon dans le cadre de ce programme. Encore une fois, Amazon n'exige pas que les entreprises aient recours à des tiers, mais il se peut qu'elles ne parviennent pas à atteindre les bénéfices estimés sans y avoir recours.

Les revenus et bénéfices annuels réels d'une entreprise varient en fonction d'un certain nombre de facteurs attendus et inattendus, y compris, sans s'y limiter, les différences de tarifs offerts entre les différentes villes dans le cadre de ce programme, le nombre de véhicules de livraison utilisés, le nombre d'itinéraires de livraison effectués, le nombre de colis livrés, si les objectifs de performance de livraison sont respectés ou dépassés, si les programmes d'achat de véhicules négociés par Amazon sont utilisés, et si ces facteurs changent au cours d'une année. Les fourchettes de revenus et de bénéfices étant des estimations basées sur des entreprises utilisant entre 20 et 40 véhicules de livraison, ou entre 10 et 30 véhicules de livraison, selon le type de service, il se peut qu'une entreprise n'obtienne pas de résultats compris dans les fourchettes présentées tant qu'elle n'utilise pas le nombre de véhicules de livraison pendant une année complète, voire jamais.

Comme indiqué ci-dessus, en 2022, nous avons effectué des évaluations de performance financière indépendantes auprès de 296 entreprises Partenaires qui fournissaient des services de livraison standard ou spécialisés et qui utilisaient entre 20 et 40 véhicules de livraison (pour les entreprises qui fournissent des services de livraison standard) ou 10 à 30 véhicules de livraison (pour les entreprises qui fournissent des services de livraison spécialisés) pendant au moins un an avant de participer à l'évaluation. Pour l'année précédente, toutes les entreprises examinées ont obtenu des revenus dans ou au-dessus de la fourchette de revenus affichée sur ce site Web, et 77 % ont réalisé des bénéfices dans ou au-dessus de la fourchette de bénéfices affichée sur ce site Web.

