

Houdain

LARI, le modèle coopératif qui défend les artisans

La coopérative d'achat de matériaux de couverture et de menuiserie, qui fête ses 10 ans, envisage l'avenir sereinement. Avec plus de 70 adhérents et des projets d'expansion sur son site de 5 hectares, la structure est convaincue que son modèle et ses valeurs sont un des moyens pour protéger l'artisanat.



Antoine Hasbroucq | 04/06/2018



Eddy Herbaux, directeur de LARI, voit l'existence de la coopérative d'achat comme un moyen de protection de la filière artisanale.

Eddy Herbaux, directeur de LARI (pour Les Artisans Réunis Indépendants), ne s'en cache pas : « *On se calque un peu sur le principe de la distribution. Donc on se doit d'être rentable, mais chez nous cette rentabilité est rendue aux adhérents.* » Une nuance qui fait effectivement toute la différence avec les commerces traditionnels où se fournissent habituellement les artisans. « *Une fois qu'un adhérent arrive chez nous, il comprend très vite qu'il est au centre des préoccupations. Il est à la fois en haut de notre pyramide, en tant que copropriétaire mais aussi à la base en tant que client* », explique le directeur. Pour adhérer, il est impératif d'être artisan et d'acheter l'équivalent de 3 200 € de parts sociales de la coopérative, qu'il est possible de revendre à tout moment.

« Faire germer cette idée a été aussi difficile que de faire pousser des plantes tropicales sous nos climats. »

Avec 6,5 millions d'euros de chiffre d'affaires, la coopérative est aujourd'hui bien établie, mais imposer l'idée de s'unir là où régnait la concurrence à tous les niveaux n'a pas été une mince affaire les premières années : « *Faire germer cette idée a été aussi difficile que de faire pousser des plantes tropicales sous nos climats. D'autant qu'on a dérangé au début.* » Car la coopérative permet de se passer des intermédiaires et offre un accès privilégié aux industriels du secteur pour tous les artisans, petits ou gros.

Confiance et indépendance

La transparence du prix est aussi un engagement de la coopérative, qui souhaite ainsi développer la confiance mais aussi l'indépendance de ses adhérents : « *Ici tout le monde a le même prix, peu importe l'ancienneté dans la structure ou la taille de l'entreprise. Nous assurons tout, jusqu'à la livraison, sans surprise ou surcoût. Le but est que l'artisan passe le plus de temps possible à simplement faire son métier.* »

La formule a fini par séduire. Tellement qu'au tournant de la décennie d'existence, c'est maintenant une phase de développement qui s'amorce, comme le confie Eddy Herbaux : « *Sur notre site de l'ancienne fosse 7, nous avons largement de la place.*

