

LE MONITEUR des ARTISANS

Ils achètent en coopérative

p.6



100 %
Chapes

> p.21

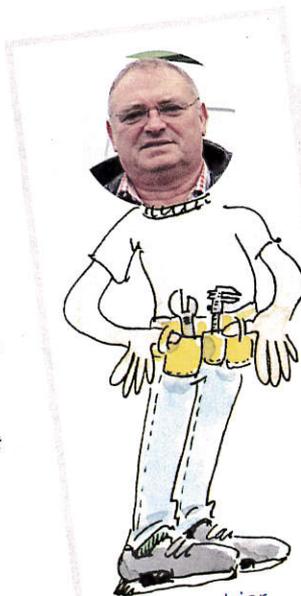
100 %
Planchers chauffants

> p.31

Ils travaillent en coopérative d'achats

Fédéré par l'Orcab, le mouvement des coopératives d'achats se porte bien. À l'occasion du salon de l'Orcab, les 20 et 21 mars à Nantes, Le Moniteur des Artisans donne la parole à quatre pros qui ont choisi ce mode d'organisation pour acheter leurs matériaux et leurs équipements.

Laurent Duguet



Plombier-chauffagiste, 8 salariés, Pornichet (Loire-Atlantique)

› Patrice Ollivaud

« La garantie de prix fixes à longueur d'année »

« J'ai accompagné la Sacais jusqu'à la fusion, le 14 septembre 2018, avec Pays de Loire Sani-Therm, qui a créé Ligartis, la 2^e coopérative d'achats de France en plomberie, chauffage et électricité⁽¹⁾. Redevenu simple adhérent, à 57 ans, je viens de vendre mon entreprise et j'accompagne pendant encore quelques mois les repreneurs, qui ont décidé de conserver ce mode d'achat lequel, outre des gains de 5 à 10% sur l'année, libère un temps précieux. La coopérative nous allège de la rédaction de demandes de prix à longueur d'année auprès de distributeurs et garantit des prix fixes à l'année, quelle que soit la taille de l'entreprise. Quand j'ai commencé à travailler, seuls deux fabricants avaient osé travailler avec notre coopérative. Ils sont désormais des centaines. Quelle évolution ! Enfin, le plus précieux, pour un artisan, est de ne plus se sentir seul. J'ai trouvé dans la coopérative les réponses à mon besoin d'être formé et informé et, c'est idéal pour une petite entreprise, de disposer d'un site intranet avec l'état des stocks en temps réel. 1. 390 adhérents, pour un volume d'achats de 52,5 M€ en 2019.

Les chiffres en France

› 44 coopératives d'achats

› 7500 entreprises artisanales adhérentes

› 3 secteurs du bâtiment :

- agencement, bois, charpente, couverture, isolation, menuiserie
- Carrelage, chauffage, électricité, plomberie, sanitaire
- Carrelage, gros œuvre, maçonnerie, paysagistes, travaux publics

› 34 salles d'exposition

› Guillaume Maury

« Un vrai réseau avec les autres artisans »

« Ma coopérative, Carre37, fête ses 10 ans, et je suis administrateur depuis six ans. Je l'ai intégrée dès sa création, lorsque l'un de mes fournisseurs a refusé de me suivre. Aujourd'hui, elle représente 90 adhérents pour un chiffre d'affaires de 4,5 M€. Au départ, je n'avais pas pris conscience que cette structure permettait de se constituer un vrai réseau avec les autres artisans où chacun prend le temps de connaître l'autre. Actuellement, je refuse des chantiers, mais je n'hésite pas à aiguiller vers la coopérative, mise en commun de nos qualités. Être adhérent, c'est être certain d'obtenir le même prix, hors commandes spéciales, et de pouvoir consulter et commander sur un site Internet. Je n'achète plus aucun matériau à l'extérieur et nous commençons à inquiéter les distributeurs qui nous relancent à titre individuel régulièrement. La coopérative, c'est le confort de ne pas entrer dans des phases de négociations chronophages. Nous avons une rotation deux fois par semaine au dépôt, les mardi et vendredi, et le coût du transport est compris dans le prix des matériaux, à l'exception du lève-plaques. Les tarifs des distributeurs ne comprennent pas la taxe gazole, les palettes ou d'autres frais annexes qui alourdissent la facture finale. »



Maçonnerie générale, 3 salariés, La-Membrolle-sur-Choisille (Indre-et-Loire)

› Aurélien Carles

« Les coopératives et les industriels ont le même but »



Plomberie-chauffage,
Althen-des-Paluds
(Vaucluse)

« Longtemps, je me suis fourni exclusivement auprès des distributeurs. Pour chaque achat, je faisais chiffrer deux ou trois fournisseurs, j'épluchais leur proposition, je négociais une remise, je comparais et je mettais en concurrence. Non seulement c'était chronophage, mais je ne pouvais pas laisser cette tâche à un employé et je devais l'assumer. Franchement, jusqu'en 2016, je ne savais même pas que les coopératives d'achats existaient dans le bâtiment, jusqu'au moment où le premier directeur, porteur du projet de la Cooprovence, m'en a parlé. C'est ainsi que je suis rentré dans cette coopérative de plomberie, chauffage, climatisation et électricité, qui compte aujourd'hui 70 adhérents pour un chiffre d'affaires attendu de 3 M€ en 2019. Au départ, nous étions 23, un seuil insuffisant pour être référencé par l'Orcab. Début 2018, avec un nouveau directeur à la tête de la coopérative, nous avons atteint le seuil nécessaire de 50 adhérents, ce qui nous a ouvert des portes auprès des industriels. Dans la mesure où la coopérative n'a d'autre but que de s'autofinancer, nous dégageons entre 15 et 20 % de marge à l'année par rapport aux achats que nous réaliserions auprès des négoce. Nous pourrions être plus nombreux, mais les distributeurs déforment souvent la représentation de la coop auprès de leurs clients. Finalement, ce sont les industriels qui feront bouger les lignes. Tandis que les négociants s'ouvrent aux particuliers et multiplient leurs marques propres, nous sommes garants de la qualité du matériel des industriels et de l'avenir de nos métiers. Les industriels ont tout intérêt à renforcer nos positions. »

Aurélien Carles est président de la Cooprovence.

› Pascal Tancred

« Ici, rien ne se décide sans échange »

« Entre 1987, date de la création de mon activité, et 2006, j'ai travaillé avec des négoce. Ces derniers se sont détourné de petites entreprises comme la mienne à partir du moment où une importante structure du bâtiment s'est implantée localement. J'ai alors eu le sentiment que le dialogue était rompu, que la confiance n'était plus là et que la priorité de mes interlocuteurs distributeurs était, avant tout, de rentrer du chiffre. C'est à ce moment-là qu'on m'a proposé d'adhérer à la CAB 56, coopérative qui regroupait initialement des charpentiers et menuisiers mais qui ouvrait alors une section couverture. J'ai tout de suite apprécié le principe "un homme une voix" qui évite tout passe-droit en matière de tarification. Aujourd'hui, la coopérative rassemble 350 adhérents, dont 40 couvreurs pour un chiffre d'affaires de 45 M€ et je la considère comme ma deuxième entreprise. Ici, nous sommes tous acteurs de la vie de la coopérative et rien ne se décide sans échange. Pour mon entreprise, les bénéfices sont nombreux : nous ne devons plus courir dans tous les sens pour effectuer nos commandes, nous préoccuper des livraisons, et l'absence de frais annexes cachés ainsi que la massifications des achats au sein de l'Orcab nous permettent d'être compétitifs. Ce n'est qu'après coup que je me suis rendu compte que cette démarche était finalement synonyme de gain de temps et d'argent. »

Pascal Tancred est président de la CAB 56 depuis 2017.



Couverture,
6 salariés, Ploërmel
(Morbihan)