

## DÉCRYPTAGE

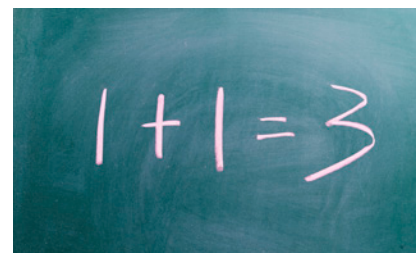
**25%**

des entreprises de proximité ont cherché à recruter sans y parvenir au 1<sup>er</sup> semestre 2015.

Source: Institut I+C / UPA

» Les artisans et commerçants de proximité sont nombreux à avoir besoin de main-d'œuvre, mais ils peinent à trouver des candidats répondant aux critères requis. Les 25 % qui disent avoir eu du mal à recruter au premier semestre 2015 invoquent le manque de qualification (61%), l'absence de candidats (41%), le manque de motivation (12%). Les secteurs les plus touchés par ce phénomène sont l'hôtellerie-restauration, les travaux publics et la fabrication.

## Pourquoi rejoindre une coopérative d'artisans



Les coopératives d'artisans permettent à des professionnels de se regrouper pour mutualiser leurs achats, leurs investissements, et remporter des marchés auxquels ils n'auraient pas accès seuls.

» Discrètement mais sûrement, les coopératives d'artisans tracent leur sillon. Chaque année, une trentaine de structures se créent. En 2014, la Fédération française des coopératives et groupements d'artisans (FFCGA) recensait 424 coopératives, rassemblant 59 000 entreprises et 130 000 salariés pour un chiffre d'affaires de 1,3 milliard d'euros. «La plus petite, dans le secteur de la construction, fédère 3 entreprises, la plus nombreuse, dans la coiffure, 15 000 professionnels», indique François Leblanc, secrétaire général de la FFCGA.

### Chacun garde sa liberté

Ce type d'association, sous la forme d'une société coopérative, vise à mettre en commun des moyens pour répondre à des besoins qui ne pourraient pas être satisfaits individuellement. Cette structure n'entrave en rien la liberté des coopérateurs, qui conservent leur propre entreprise, leur indépendance et leurs spécificités. Chacun continue d'exercer à son compte, tout en bénéficiant des services de la coopérative pour certains aspects de son activité: achats, développement commercial, investissements productifs... Du reste, tout le monde est sur un pied d'égalité, puisque les décisions reposent sur le principe "un associé = une voix".

Plusieurs types de coopératives existent:

- La coopérative d'achat, très présente dans la coiffure et la

boucherie, permet aux associés d'optimiser leurs approvisionnements. Elle assure, pour ses membres, le référencement des produits, la négociation des prix, le stockage, la livraison...

- La coopérative de commercialisation regroupe des artisans aux métiers complémentaires, par exemple dans le bâtiment. L'objectif est d'accéder à des marchés auxquels ils ne pourraient pas prétendre, du fait de leur taille ou de leur complexité. «L'objectif est de générer un chiffre d'affaires supplémentaire pour les membres», précise François Leblanc.

- La coopérative de production et/ou de services, enfin, permet à des artisans de mutualiser leurs investissements productifs (machines outils, locaux de production, locaux de vente...) et de s'organiser pour apporter à leur clientèle des services qu'ils ne pourraient pas proposer seuls (bureau d'accueil, assistance commerciale, SAV).

### Bien mesurer son engagement

Intégrer une coopérative est un choix qui peut être payant à plusieurs égards, mais qui ne doit pas être pris à la légère. D'abord, le fonctionnement coopératif impose de bien s'entendre avec les autres membres de la structure. Au-delà de cet aspect, il suppose le sens de l'intérêt commun et l'envie d'œuvrer au service du collectif. Dans une coopérative, «on apprend à ne plus être individualiste, tout en restant indépendant», résume François Leblanc. ■

# RENCONTRE DANS NOS RÉGIONS

Alpes Provence



© DR

avec Gilles Rousseau

DIRECTEUR DU MARCHÉ DES PROFESSIONNELS,  
CRÉDIT AGRICOLE ALPES PROVENCE



© Crédit Agricole Paiement

## L'offre Smart TPE s'enrichit

La solution de paiement Smart TPE permet aux professionnels en mobilité d'encaisser des paiements par carte bancaire, via leur smartphone. Elle offre de nouvelles fonctionnalités.

» C'est une tendance de fond : les paiements par carte bancaire gagnent du terrain au détriment du chèque et des espèces. C'est pourquoi il devient de plus en plus pénalisant pour les professionnels qui font des tournées ou qui réalisent des prestations chez leurs clients de ne pas pouvoir accepter ce mode de règlement. Une solution accessible est diffusée par les Caisses régionales du Crédit Agricole : **Smart TPE**. Ce petit terminal de poche relié à un smartphone vous permet d'encaisser des règlements par carte bancaire, où que vous soyez.

Damien Rosso, photographe de sport, basé près de Carpentras dans le Vaucluse, l'a adopté. « Pour moi qui suis fréquemment en déplacement, c'est très pratique. Ce petit boîtier me suit partout et me permet de travailler avec certains clients

pour lesquels je n'accepterai pas forcément de paiement par chèque. » Contrairement à ce dernier mode de paiement, Smart TPE bénéficie en effet d'une garantie de paiement, dès lors que l'opération a été validée.

### Remboursement et différé de paiement

Conséquence du très bon accueil de la clientèle, et sur les bases des retours utilisateurs, le Crédit Agricole a récemment doté Smart TPE de nouvelles fonctionnalités qui le rendent aujourd'hui encore plus pratique à utiliser. Il bénéficie désormais d'une fonction remboursement. Il autorise également l'envoi par SMS des factures aux clients. « Avant, il fallait saisir une adresse e-mail. Désormais, un numéro de téléphone suffit, c'est plus rapide », explique Gilles Rousseau, directeur du marché des Professionnels, au Crédit Agricole Alpes Provence. Autre "plus" appréciable, destiné cette fois aux professions libérales de santé : la fonction "différé de paiement", qui permet aux patients d'être débités 25 jours plus tard, une fois les remboursements de la Sécurité sociale et des mutuelles effectués sur leur compte.

## FOCUS

### COMMENT ÇA MARCHE ?

Pour que **Smart TPE** fonctionne, un petit terminal de paiement qui tient dans la poche, un smartphone relié via Bluetooth et une application mobile téléchargeable gratuitement sont nécessaires. On encaisse les paiements comme n'importe quel commerçant. Il suffit d'indiquer le montant à débiter, d'introduire la carte du client dans l'appareil et de lui demander de saisir son code confidentiel. Une fois l'opération validée, le ticket est envoyé au client par e-mail, ou SMS (on peut aussi le saisir sur un petit facturier). Les avantages ? Le dispositif évite au client de se déplacer avec sa recette ou son fonds de caisse, ce qui est sécurisant. Il est simple et rapide à activer. Enfin, il offre une totale garantie de paiement.

### Équiper une flotte de livreurs

D'autres fonctionnalités importantes vont être proposées au cours des prochains mois. L'une d'elle s'adresse aux professionnels travaillant avec des flottes de vendeurs, comme les livreurs de restauration à domicile. « Ils pourront équiper chacun de leurs équipiers d'un terminal, suivre leur activité et centraliser toutes leurs données au même endroit », indique Gilles Rousseau. Dans le même temps, un nouveau lecteur plus moderne et plus petit va être commercialisé. Il pourra accepter le paiement sans contact et des cartes de paiements spécifiques (American Express, Conecs). Enfin, une micro-imprimante compatible sera proposée, qui permettra d'imprimer la facture et de la remettre directement au client, exactement comme le font les commerçants équipés d'un TPE classique. ■

» Encore plus d'infos sur  
[www.credit-agricole.fr/professionnel](http://www.credit-agricole.fr/professionnel)



LE GROUPE MÉDIA SOCIAL  
DES MOMENTS CLÉS DE LA VIE

Éditeur : Uni-éditions, 22, rue Letellier, 75739 Paris  
Cedex 15 • Directrice de la publication : Véronique  
Faujour • Comité éditorial : Marie-Noëlle Goulaouic  
• Rédaction : Thibault Bertrand • Crédits photos :  
iStockphoto • Dépôt légal : décembre 2015

Retrouvez-nous sur :

[www.credit-agricole.fr](http://www.credit-agricole.fr)