

A propos de la concurrence

Comment se situent les « supermarchés coopératifs et participatifs » dans le contexte concurrentiel marchand :

- ✓ que signifie être une coopérative de consommateurs,
- ✓ que change le fait d'être du secteur de « l'Économie Sociale et Solidaire »,
- ✓ le fait de recevoir des subventions publiques est-il une distorsion de concurrence,
- ✓ les coopérateurs prennent-ils la place de « salariés » ? Ceci affecte-t-il les conditions de concurrence ?
- ✓ quelle différence de risque personnel existe-t-il entre les entrepreneurs privés et les coopératives ...

Quelques réponses à ces questions.

Les « supermarchés coopératifs et participatifs » ont-ils des pratiques qui respectent, dans la lettre comme dans l'esprit, les loi vis à vis : a) du respect du principe de « concurrence libre et non faussée », b) de « l'égalité de traitement fiscal », c) de « l'égalité du recours au travail salarié ».

La réponse est OUI et toutes les initiatives existantes se sont assurées de la validité légale de leurs pratiques.

Si une personne morale ou physique affirme le contraire elle doit saisir les tribunaux et apporter la preuve de ses affirmations.

Proclamer publiquement ce non respect ou l'existence d'une distorsion de concurrence sans en apporter la preuve juridique relève de la « diffamation » qui est un délit et ouvre la porte à des poursuites.

La France est un état de l'Union Européenne qui exige de ses membres d'être des « États de droit » :

- ✓ **le droit y est écrit dans des lois**, précisé par des réglementations administratives et leur interprétation est confirmée, détaillée, par la jurisprudence des tribunaux (comment les cas similaires ont été interprétés).
- ✓ **nul ne peut être condamné en regard d'un comportement qui ne serait pas explicitement apprécié comme illégal par un Tribunal.**
- ✓ **ce sont des Tribunaux, de types multiples en France, qui sont en charge de « dire le droit »**, c'est à dire de décider vis à vis d'une plainte, de la légalité ou non du comportement reproché à la personne physique ou morale attaquée vis à vis des lois votées par le « législatif » (l'Assemblée Nationale et le Sénat). Leur rôle n'est pas d'être « juste », ce qui est « juste ou non » est déterminé par la loi, le législatif.
- ✓ **toute affirmation publique, voire toute rumeur d'illégalité supposée**, alors qu'un Tribunal ne s'est pas prononcé sur le fond, **relève de la « diffamation » et son ou ses auteurs encourent des sanctions pénales.**

La France n'est, **ni un État « coutumier »** (la loi n'y est pas écrite), **ni un État « dictatorial »** où les citoyens et leurs associations seraient soumises à l'arbitraire d'un exécutif qui ne serait pas encadré par des appareils législatif et judiciaire.

Qu'elle est l'interprétation du mot « concurrence » dans l'expression
« concurrence libre et non faussée » ?

Les « supermarchés coopératifs et participatifs » respectent totalement les traités de l'Union Européenne qui ont

consacré comme principe intangible l'instauration d'une « **concurrence libre et non faussée** » entre les entreprises et associations commerciales des pays de l'Union. Mais que recouvre exactement ce terme ?

En instaurant ce principe, l'Union Européenne vise plusieurs objectifs :

- ✓ **permettre que des offres multiples puissent s'établir** afin de permettre aux « clients » un choix le plus libre possible de ses fournisseurs en fonction des critères de qualité, prix, etc. afin d'obtenir « un juste prix de marché » entre une demande libre et une offre libre.
- ✓ **favoriser l'innovation et la créativité** en créant les conditions pour que les « nouveaux entrants » ne soient pas bloqués par la présence d'offres établies éventuellement sclérosantes.
- ✓ **reconnaître qu'il existe un aspect « social » dans l'économie** et favoriser le fait que le maximum de citoyens de l'Union puisse être bénéficiaires de cette liberté d'entreprendre.
- ✓ **reconnaître qu'une société ne peut pas être harmonieuse sans une certaine « solidarité »** entre ses citoyens.
- ✓ **reconnaître, maintenant, qu'il faut d'une manière ou d'une autre, prendre en compte l'impact écologique de l'activité économique** d'une entreprise, impact « global / sociétal » sur l'ensemble des citoyens vivants ou à naître et qui se manifeste,
 - ♦ soit un « coût pour la collectivité » qui n'apparaît pas en négatif dans leur bilan,
 - ♦ soit un « bénéfice pour la collectivité » qui n'apparaît pas en positif dans ce même bilan.

Que ce principe soit légitime / pertinent ou non, que ces objectifs soient effectivement recherchés et atteints ou non, n'est pas débattu ici : il existe un cadre légal et c'est de son respect ou non qu'il s'agit.

La **logique financière des acteurs économiques** vise à,

- ✓ **maximiser le retour sur investissement** : les détenteurs de capitaux espèrent que les sommes qu'ils ont immobilisées dans leur entreprise va apporter des dividendes et / ou une augmentation de valeur de leur entreprise (ce qui se traduit par une plus-value lors de la revente de leurs parts sociales).
- ✓ dans ce contexte, la simple recherche de cet objectif pousse « naturellement » les entreprises en recherche de profit,
 - ♦ **à obtenir un monopole de fait**, ou à le partager par entente avec quelques acteurs souhaitant « verrouiller le marché » et imposer des marges élevées.
 - ♦ **à s'éviter toutes les réglementations** de « Responsabilité Sociale des Entreprises » en reportant sur la collectivité des coûts (sociaux, écologiques, etc.) générés par leurs propres activités.

L'Union Européenne n'est pas la première à identifier que la seule logique financière des acteurs économiques des pays de l'Union ne pouvait pas à elle seule garantir l'atteinte de ses objectifs, d'où la mise en place de mécanismes régulateurs :

- ✓ **prévenir les situations « de monopole »** qui inhibent ce mécanisme.
- ✓ **éviter que des financements publics ne viennent fausser cet équilibre.**
- ✓ **établir des éléments financiers régulateurs compensatoires des « externalités négatives »**, terme qui signifie simplement « faire supporter aux collectivités les coûts des désordres sociaux et / ou écologiques des activités des entreprises ».

Les médias mettent en exergue les différents combats des « géants économiques » (souvent trans-nationaux) contre ces régulations : *amendes phénoménales croisées entre Boeing et Airbus, procès contre les logiciels truqueurs, lourdes condamnations contre les monopoles de fait des « GAFA ».*

Mais « les supermarchés coopératifs et participatifs » jouent dans la catégorie des « nains de jardin », pas des « géants » : **pour autant, tous ces mécanismes existent à toute petite échelle**, d'une commune, d'un territoire, et peuvent biaiser l'objectif de « concurrence libre et non faussée ».

« Les supermarchés coopératifs et participatifs » sont-ils confrontés à des « monopoles » ?

« Les supermarchés coopératifs et participatifs » peuvent être confrontés à des situations locales de protection d'un « monopole local », **souffrir de cette situation, voire même être empêchée de s'installer** : passivité ou très faible réactivité des pouvoirs locaux, multiplication des obstacles à l'installation, favoritisme dans la

communication et la présence aux événements locaux ...

Une entreprise, un commerce, peut tenter de forcer l'établissement d'un « monopole local », plus ou moins fort, et nombre d'entre elles y parviennent plus ou moins. Les moyens les plus courants employés sont la pression sur les élus ...

- ✓ expression défavorable sur les réseaux sociaux à l'égard des élus, support de listes concurrentes,
- ✓ chantage à l'emploi,
- ✓ dénigrement diffamatoire de la concurrence en suggérant une complicité entre élus et celle-ci.

Ces pressions, quand elles aboutissent, permettent :

- ✓ d'obtenir la garantie qu'un autre commerce ne s'établisse pas dans leur zone de chalandise,
- ✓ d'établir une forme d'exclusivité locale, temporaire ou de longue durée,
- ✓ des avantages significatifs, publicité indirecte institutionnelle dans les médias contrôlés localement, privatisation de fait d'événements publics, etc.

Dans bien des cas ce sont des « accords tacites », par principe non attaquables en justice.

Les collectivités territoriales ont des moyens « passifs » de protection de ces monopoles locaux :

- ✓ « ne pas trouver » de locaux à proposer à la coopérative,
- ✓ multiplier les restrictions à l'accès aux moyens publics (salles de réunion, utilisation du logo, etc.),
- ✓ restreindre par mesure administrative l'accès au magazine de la ville ou du territoire (délai, conditions, etc.), aux événements festifs, etc.

Une coopérative peut souffrir, voire même ne pas pouvoir naître, du fait de l'existence « de fait » de monopoles locaux accordés tacitement au profit d'intérêts privés.

« Les supermarchés coopératifs et participatifs » peuvent-ils combattre les monopoles locaux ?

Au plan judiciaire, bien sur que non : ces monopoles sont « de fait », rarement explicités par un accord formel qu'en tout état de cause la coopérative n'est pas en moyen de se procurer. Au plan de l'information et de la communication, en particulier sur les réseaux sociaux, ils ont quelques faibles moyens d'informer et de susciter un courant de sympathie locale qui peut faire réfléchir, parfois, les élus.

Ces moyens sont principalement :

- ✓ **la possibilité de lister les « obstructions de fait »**, les « réunions interdites au dernier moment », les obstacles multipliés, les refus formalisés sous des prétextes qui changent au cours du temps, etc.
- ✓ **la possibilité de pointer les « différences de traitements »** entre une entreprise privée bénéficiant d'une publicité dans les organes territoriaux, les plans d'aménagement et le refus de ce même traitement à son encontre, la privatisation de fait d'un événement public, etc.
- ✓ **la possibilité d'interpeller les citoyens** sur les facilités accordées à des intérêts privés et des entraves placées devant une initiative citoyenne.

Ce dernier point peut bien entendu jouer « contre » : les équipes élues peuvent tout à fait se flatter de favoriser les initiatives lucratives privées et de bloquer les initiatives collectives sans but lucratif.

« Les supermarchés coopératifs et participatifs » peuvent-ils à l'inverse bénéficier d'une forme de « monopole local » ?

Bien sur que non : a) parce que c'est contraire à leur éthique, b) parce que ça n'a pas de sens : ces coopératives ne sont ouvertes qu'à leurs coopérateurs, un monopole s'exercerait aussi à l'égard de « non coopérateurs ».

Où les services de la coopérative sont appréciés de ses coopérateurs et elle vivra, ou ils ne le sont pas ou pas assez, et elle disparaîtra : son utilité sociale étant nulle. Un éventuel « monopole local » ne changerait rien.

Indépendamment de ça, il est possible qu'une collectivité territoriale aide à passer un cap difficile en octroyant des facilités, mais certainement pas par l'établissement, fut-ce temporaire, d'une forme de « monopole local ».

Un commerce a-t-il intérêt à avoir un « monopole local » ?

Depuis 5000 ans d'histoire où nous disposons de traces écrites, la réponse est universellement « non ».
Depuis toujours aussi, certains en sont convaincus et attribuent à la concurrence l'essentiel de leurs difficultés.

Le seul cas où l'existence d'un monopole local profite à celui qui en jouit est l'impossibilité de trouver une alternative un peu plus lointaine. Si pour trouver un transporteur de fret il faut faire 40km, le transporteur local exclusif peut imposer ses prix et bénéficier de son monopole.

Ce n'est jamais le cas en France pour la distribution alimentaire et des produits quotidiens.

Les grandes cités de l'antiquité prospèrent dans l'échange, la concurrence : depuis toujours ce qui attire le chaland, c'est la variété de la proposition. Depuis toujours les corporations s'organisent par « secteurs » : *le souk des teinturiers, le souk des bijoutiers, etc.*

Venise voit sa prospérité économique, et politique, éclater quand elle s'ouvre à la multiplicité des commerces.

Aujourd'hui il n'est pas une école de commerce dans le monde qui professe les bienfaits du monopole. Le prix de location des espaces dans les centres commerciaux s'accroît quand le nombre de commerçants d'un même type s'accroît.

Des centres villes se sont sclérosés en protégeant des « monopoles locaux » à quelques commerces, plongeant les quartiers dans la déprime.

5000 ans de pratiques, toutes les universités du monde, tous les exemples réels ne changeront rien : *certaines* commerçants recherchent des « monopoles locaux », trouvent parfois des oreilles attentives et ... se tirent une balle dans le pied.

D'autres heureusement se félicitent qu'ils soient plusieurs « fromagers » sur leur marché ... parce que ça attire les amateurs de fromages et que du coup leur chiffre d'affaire explose. Il est notoire que les plus maladroits dans leurs affaires accusent la concurrence des « autres » d'être responsables de leurs difficultés afin de regarder ce qui provient de leur choix.

La législation donne-t-elle un avantage aux « coopératives » par rapport aux entreprises du pur secteur privé ?

La loi est exactement la même pour une SAS du secteur coopératif que pour n'importe quelle autre structure privée.

Ceci est vrai quelque soit l'aspect regardé :

- ✓ soumission à la TVA dans exactement les mêmes conditions.
- ✓ règles d'embauche de licenciement de salariés exactement identiques, cotisations exactement identiques.
- ✓ règles de soumission à l'impôt sur les sociétés exactement identiques, aussi bien pour les taxes locales.

La loi est uniformément la même pour tous, une coopérative n'a absolument aucun avantage législatif par rapport à une entreprise publique ou privée à but lucratif.

Une entreprise peut-elle toucher des subventions publiques ? Une entreprise du secteur de « l'Économie Sociale et Solidaire » (ESS) a-t-elle des possibilités de subventions que n'a pas le secteur privé lucratif ?

L'Union Européenne est très sourcilleuse sur ce sujet : toutes les entreprises peuvent toucher des subventions publiques dans le cadre prévu par la loi. Dans le cadre de l'ESS il existe des subventions spécifiques destinées à compenser, un peu, le handicap de ces entreprises dans l'accès aux financements.

Pour les petites entreprises, elles sont strictement délimitées et plafonnées.

Pour les grandes entreprises la situation est plus complexe : la « négociation » entre les autorités publiques et l'entreprise permet souvent d'établir des subventions indirectes, sous forme d'infrastructures, de prêts à des conditions favorables, etc.

Le secteur privé lucratif a accès à des financements privés considérables :

- ✓ les entreprises innovantes disposent de circuits bancaires dédiés à la recherche de plus-values très élevées (et de risque très élevé),
- ✓ les « corporations » ont souvent des réseaux de financements spécifiques, les « brasseurs » par exemple vis à vis des cafetiers,

- ✓ les grandes entreprises favorisent par une capitalisation importante la création d'entreprise capable d'étendre leur périmètre d'activité.
- ✓ les cercles familiaux sont des sources de financement considérables : la répartition des patrimoines dans notre pays est fortement inégalitaire. Un « entrepreneur » issu d'une famille pauvre a 100 fois moins de chances d'arriver à monter sa petite entreprise qu'un membre d'une famille « aisée » (voire très riche!). Pour de nombreux coopérateurs, une coopérative sera la seule entité économique dont ils détiendront une part sociale.
- ✓ le secteur bancaire finance très largement les entrepreneurs ayant démontré leur savoir-faire dans le développement d'affaires.

Bref **le secteur privé a accès à des sources très importantes de capitaux** : il est clair que la contrepartie est un rendement satisfaisant sur les fonds investis.

Mais tout ceci ne concerne QUE le secteur lucratif : le secteur de l'ESS et dans une certaine mesure le secteur coopératif en est exclu, n'a pas accès à ces moyens financiers, ou difficilement.

C'est pourquoi, l'Union Européenne et les législations des États membres, ont favorisé, **dans une faible mesure**, l'accès à d'autres sources de financement **pour compenser en partie la difficulté d'accès au secteur financier traditionnel** :

- ✓ **à condition que le caractère « social et solidaire » soit affirmé** : ancrage territorial, **bénéfices aux plus exclus des secteurs économiques**, absence / restriction d'accumulation capitalistique, contrainte sur l'attribution de dividendes, obligations de mises en réserve.
- ✓ il faut que l'objet et **les bénéfices soient, sociaux, culturels et / ou écologiques**.

Ce n'est pas illogique, d'autant plus que les montants sont limités :

- ✓ **ils ne couvrent qu'une partie** de l'investissement initial,
- ✓ **ils ne peuvent pas correspondre à des dépenses de fonctionnement récurrentes**, du moins pas longtemps,
- ✓ **ils sont à compléter par le recours aux circuits financiers classiques** (bancaires typiquement).

Les subventions au secteur de l'ESS créent-elles une distorsion de concurrence ?

Dans les limites de la loi et des règles de l'Union Européenne, bien au contraire : elles permettent, au mieux, *d'atténuer, un peu, la distorsion de concurrence que crée l'existence de grandes capitalisations en position bien établie sur le marché.*

Par ailleurs rien n'empêche un entrepreneur privé de choisir le secteur de l'ESS plutôt que le secteur lucratif et d'accepter les conséquences en terme d'accumulation du capital et de perception de dividendes.

Et beaucoup le font, avec talent et des difficultés, et préfèrent s'inscrire dans une démarche sociale / culturelle / écologique que de se consacrer à maximiser un profit (ce qui n'est au demeurant, ni facile, ni moralement condamnable). Ils bénéficient alors des financements, limités, dédiés à l'ESS, et beaucoup moins des apports d'investisseurs cherchant à obtenir un bon rendement de leur investissement.

Si vous demandez à Carrefour si un « supermarché coopératif et participatif » local bénéficie d'un avantage par rapport à eux, ça va les faire sourire:

- ✓ ils ne savent parfois même pas qu'il y en a un,
- ✓ ils savent créer une grande surface profitable ex-nihilo en quelques semaines,
- ✓ ils n'ont aucune difficulté à trouver les fonds requis.

La subvention d'un Département à un « supermarché coopératif et participatif » ne relève même pas de l'anecdotique.

Les collectivités territoriales ont chacune leur politique et font leurs choix :

Un **Conseil Départemental** (ou Régional ou Territorial) qui étudie un dossier d'une coopérative au regard de tous les critères de l'ESS n'a certainement pas pris le risque d'enfreindre les lois, nationales et de l'Union Européenne, protégeant l'exercice de la concurrence libre et non faussé au bénéfice d'une petite coopérative naissante. **Son choix s'est fait dans la clarté et avec la fierté de servir l'intérêt public**, il n'est guère permis d'en douter. Le cérémonial de remise de cette aide, montre aussi un engagement, un encouragement à ce type de projet estimé être conforme à l'amélioration de la vie sociale et écologique au bénéfice de tous.

Mettre en cause le côté anti-concurrentiel de ces aides, c'est mettre en cause l'intégrité morale de ces institutions, ce qu'elles pourraient ne pas apprécier.

Ces subventions peu attribuées en fonction de choix de politique « partisane » et **des collectivités territoriales de bords politiques différents, supportent des projets similaires.**

Il est de notoriété publique que les sujets de cohésion sociale, de protection des plus fragiles, de défense -à notre modeste échelle- de pratiques écologiques en regard avec les immense défis des conséquences du réchauffement climatique, transcendent les clivages politiques traditionnels.

Les entreprises du secteur de l'ESS sont-elles toutes des coopératives ?

Bien sur que non. Elles sont aussi des associations mais aussi très fréquemment des entreprises ayant un seul fondateur, ou quelques fondateurs, privés, avec une forme SAS complètement classique, avec pour objectif un versement raisonnable de dividende et une valorisation -maintenue ou améliorée- de leur capital.

Ce qui compte c'est « l'objectif » de l'entreprise :

- ✓ **le développement de sa propre affaire** (ce qui n'est pas si simple) avec l'objectif de gagner sa vie, le mieux possible, et de rétribuer normalement les apporteurs de capitaux et ses salariés, *ce n'est pas de l'ESS. Le ou les « bénéficiaires » de l'activité sont des personnes privées.*
- ✓ **une coopérative de consommateurs est « par principe » (presque) toujours de l'ESS** : l'objectif est le bénéfice « social » de servir de nombreux sociétaires et non quelques personnes privées, les conditions de versement de dividendes et de capitalisation des bénéfices la rend impropre à devenir une entreprise à but financier. Les plus aisés par ailleurs ne se fatiguent pas à créer une coopérative : ils paient, cher, les services et les produits de luxe qu'ils veulent.

Une entreprise privée, un commerce classique, prend-t-elle plus de risques qu'une coopérative ?

L'entrepreneur privé comme les sociétaires de la coopérative prennent exactement les « mêmes risques » : ils peuvent perdre au maximum ce qu'ils y ont mis de leurs fonds propres, c'est le principe de la « responsabilité limitée ».

Ce principe est consacré depuis environ deux siècles :

- ✓ 500 sociétaires d'une coopérative peuvent perdre collectivement 50000 € (chacun 100 €), jamais une partie de leurs biens,
- ✓ l'entrepreneur privé peut perdre 50000 € qu'il a mis de sa poche ou de celle de sa famille, ses proches, etc.

Un entrepreneur privé n'est pas redevable sur ses propres biens en cas de faillite (sauf s'il a fait l'imprudence de les mettre en gage auprès d'une banque qui lui a consenti un prêt « personnel » ce qui est déconseillé et n'est ni obligatoire, ni courant).

Qui perd de l'argent en cas de faillite ?

- ✓ ceux qui y apporté une partie de leur épargne,
- ✓ les banques qui se retrouvent avec une créance, a minima douteuse, et en général pas négociable du tout.
- ✓ les fournisseurs qui ne pourront pas être payés (ou partiellement),
- ✓ *mais pas les salariés* dont les salaires sont protégés par un fonds ad hoc.

Un entrepreneur privé ne peut en aucun cas exhiber un risque supérieur à celui d'un coopérateur : ces derniers ont uni leurs forces et leurs épargnes et en tire des bénéfices individuels sur la qualité et le prix des produits.

Les coopératives sont souvent plus robustes que les entreprises classiques : c'est en partie parce que **le risque pris par un coopérateur y est toujours le sien** alors que celui pris par un entrepreneur privé est souvent, non le sien mais celui de ses apporteurs de capitaux.

Les « services » assurés en magasin par les coopérateurs créent-ils une distorsion de concurrence par « travail dissimulé » ?

Ni dans l'esprit, ni dans la lettre.

Un sociétaire peut exercer une activité sans rémunération dans sa propre société : c'est la loi.

C'est très largement pratiqué depuis toujours :

- ✓ *au début de la vie d'une entreprise* quand la marge ne permet pas aux fondateurs de « se payer un salaire »,
- ✓ dans les « start-ups » où les fondateurs ne se payent pas et vivent souvent de leur allocation de chômage le temps d'atteindre une taille critique : ce n'est pas « toléré », c'est codifié, encadré et subventionné !

L'activité d'un sociétaire n'est pas légalement du « travail », ce n'est pas un « salarié » :

- ✓ **il n'y a pas de contrat de travail.**
- ✓ **il n'y a pas d'obligation de disponibilité** : le sociétaire n'a aucune obligation d'être présent pour son entreprise (dans les « supermarchés coopératifs et collaboratifs » non plus, les coopérateurs s'inscrivent, selon leurs choix au tableau des services).
- ✓ **il n'y a pas de subordination hiérarchique**, le sociétaire ne répond aux ordres de personne, ne rapporte à personne (c'est d'ailleurs une difficulté que rencontrent les coopératives et qui se règle « avec doigté et souplesse »).

Les sociétaires ne font pas leurs services « pour rien » : ils les font pour bénéficier de produits de qualité, sélectionnés selon leurs choix (collectifs).

Ils ne sont pas « bénévoles » : un bénévole exerce une activité au profit des autres, les sociétaires d'une coopérative font leurs services à leur propre bénéfice.

A ce titre ils ne se distinguent pas d'un groupe d'amis organisant régulièrement des randonnées avec pique-niques, ni d'un groupe de copines préparant une grosse salade, ni même de quelqu'un qui ferait de ses mains une quiche plutôt que d'aller au fast-food.

Rien n'empêche un commerçant d'accorder une réduction de 20 % au profit des clients,

- ✓ **ayant acheté une part sociale** de son magasin (encore faut-il qu'il ait envie d'en perdre le contrôle),
- ✓ assurant une heure par semaine dans ses rayons (et qu'il soit en mesure de gérer cette activité aussi libre qu'aléatoire).

Quand les supermarchés ont demandé à leurs clients de se servir eux-mêmes et maintenant de se servir de « caisse automatique », personne n'a dit que c'était du travail dissimulé.

Quand un verger laisse ses clients cueillir eux-mêmes leurs fruits, ce n'est pas du travail au noir non plus.

Certaines coopératives n'ont pas de salariés, est-ce un avantage concurrentiel ?

Pour la plupart dès que la marge le permet il y a des salariés pour assurer les activités dites de « back office » (de gestion). Les coopératives ont, pour la plupart mais pas toutes, un fort engagement à créer de l'emploi local et le mieux payé possible.

Les tâches de gestion demandent une présence quotidienne, permanente : passer les commandes, assurer la comptabilité et la gestion des comptes bancaires, gérer le planning des activités à assurer dans le magasin, etc.

Au début se seront des « coopérateurs » qui assureront ces tâches par rotation, en partie en substitution de leurs services, en partie en plus. Ensuite ils sont, soit déchargés de cette activité, soit régulièrement rémunérés comme salariés avec un contrat à temps partiel ou complet standard.

Un commerçant peut aussi faire appel à des bénévoles : il est rare que des candidats se proposent pour une activité commerciale qui ne leur profite pas et n'a pas de but social. Mais il arrive par exemple après un sinistre, une inondation, etc. que des voisins viennent bénévolement aider un artisan luttant pour la survie de son atelier afin qu'il puisse redémarrer sans attendre une indemnisation des assurances.

Une coopérative de consommateurs a-t-elle l'obligation de ne vendre ses produits « qu'à » ses coopérateurs ?

Absolument pas et cela ne dépend QUE de ses statuts et de ce qu'ont convenus les sociétaires.

Des coopératives existent, où le public peut acheter à la coopérative sans être coopérateurs. Ça a été souvent le cas dans les ports de pêche.

Les coopérateurs bénéficient en général d'une réduction (ou non), sont astreints à certaines activités (ou non), en échange de l'acquisition de parts sociales : ils ont, sous des formes variées, un droit de regard et d'orientation sur les produits vendus par la coopérative.

Beaucoup de « supermarchés coopératifs et participatifs » ont fait le choix, raisonné, construit, explicite de ne vendre QU'À leurs coopérateurs, hormis les opérations promotionnelles. C'est aux seuls coopérateurs en Assemblée Générale de décider sous quelles modalités, personne de l'extérieur n'est fondé à intervenir sur le sujet.

Cette option est légale, celle inverse l'est aussi.

Qui concurrence plus l'autre : un commerce proche d'une coopérative ne vendant qu'à ses coopérateurs ou la coopérative elle-même?

En sortant d'une coopérative ne vendant qu'à ses coopérateurs, un coopérateur est libre d'aller chercher dans le commerce local ce qu'il n'a pas trouvé à la coopérative. L'inverse n'étant pas possible. la « fuite » de clients ne peut jouer que dans un sens, celui défavorable à la coopérative.

Mieux encore, la motivation éthique d'un coopérateur a pu lui faire faire jusqu'à 4km pour venir à la coopérative (d'après le sondage mené par Coquelicoop) : jamais le commerçant de proximité n'aurait vu ce chaland en l'absence de la coopérative. En étant intelligent, il pourra même proposer des produits qui ne se trouvent pas à la coopérative et gagner un chiffre d'affaire significatif.

Dans l'autre sens, le chaland qui n'a pas trouvé ce qu'il cherchait chez le commerçant voisin ne pourra pas l'acquérir à la coopérative: il n'est pas coopérateur.

Existe-t-il une réelle « concurrence » entre le commerce traditionnel et une coopérative ?

De facto assez peu. C'est d'ailleurs une difficulté rencontrée dans la rédaction des « Plans d'Activité Prévisionnels » exigé par les partenaires financiers : ils pensent en simple question de rapport qualité / prix des produits or ce n'est pas un argument majeur.

Les coopérateurs d'une coopérative recherchent un qualitatif sociétal d'un autre type :

- ✓ **la confiance dans leur coopérative** parce qu'ils côtoient des coopérateurs comme eux, parce qu'ils peuvent intervenir sur la commission « Achats », etc. Parce que la gouvernance exercée est la leur et que leur voix compte à égalité de celle des autres (c'est une personne une voix, et non plus un euro une voix) : cela ils ne l'obtiendront pas ailleurs.
- ✓ **le respect collectif, écologique** : ils sont sincèrement conscients de l'importance de la question écologique et voient dans la coopérative un engagement, un acte positif : manger moins mais manger mieux, éviter le gaspillage, le suremballage etc. Ailleurs aussi parfois ? Peut-être mais à la coopérative il ne s'agit pas de « verdissement opportuniste » mais d'une raison d'être, une façon de vivre.
- ✓ **la perspective de faire des achats dans un contexte amical**, de complicité partagée, où le temps a de la valeur, les saisons aussi. On allait au marché dans l'ancien temps pour discuter sur les places de village, ça s'est perdu, ça se retrouve.
- ✓ **le plaisir de l'entraide, de la complicité, de la confiance dans l'autre.** Faire ses courses n'est pas forcément un grand moment de joie, mais dans une coopérative c'est valorisant, c'est un acte de sociabilité et pour tout dire assez joyeux. Quand une équipe de La Louve qui finit à 23h se retrouve jusqu'à 1h du matin au bistrot, c'est qu'il se passe autre chose que de la simple mise en rayon.

Ce mélange de rationalité et d'affectif ne s'évalue pas simplement en termes « monétaires ». Les coopérateurs sont exigeants mais aussi compréhensifs à l'égard de « leur » magasin, pas forcément aussi bienveillants à l'égard d'un lieu impersonnel où ils ne sont qu'une « source de profit ».

Ceci ne suffira pas si la coopérative ne fait pas face aux attentes des coopérateurs mais empêche de penser en termes de stricte concurrence locale.

C'est bien entendu une façon de voir parfois inaccessible à la pure vision marchande : mais, même dans le secteur marchand classique, beaucoup aime (ou pas) « leur » boulanger, apprécie au marché « leur » fromager et pas celui d'à côté... Les commerçants les plus désagréables avec leurs clients sont aussi les plus enclins à se plaindre de la concurrence, quand dans bien des cas c'est la complicité avec leurs clients qui fait défaut. Ne dit-on pas d'un vendeur sympathique qu'il est « bon commerçant », simplement parce qu'il va savoir être à l'écoute de sa clientèle, de ses attentes, de ses coups de cœur, de ses déceptions.

D'un côté une coopérative n'est absolument pas en concurrence avec le petit et grand commerce local, parce qu'uniquement accessible à ses coopérateurs, mais de l'autre côté son approche affective bouscule les strictes règles du rapport qualité / prix au-delà de sa zone de chalandise naturelle.

N'oublions pas un ordre de grandeur : si les supermarchés coopératifs couvraient tout le Val-de-Marne de telle façon que tout habitant serait au plus à 3km d'un tel établissement, ce concept capterait ... 2% du marché ! Pas de quoi créer une rupture de mode de distribution, ni de mettre en danger d'aucune façon le commerce local de centre-ville : l'ouverture d'une seule nouvelle grande surface a un impact bien plus important que celle de 10 supermarchés coopératifs.