

APLSIA,

LA VOIX DES INDÉPENDANTS FRANCOPHONES

Une fois n'est pas coutume, ce dossier franchise ne se livrera pas à un tour d'horizon des franchiseurs, mais adoptera la perspective inverse. C'est aux indépendants que nous avons offert la parole, ou plus exactement à APLSIA, l'association qui les fédère au sud du pays, en partenariat avec l'UCM. Rencontre avec son Vice-Président Luc Bormans, et avec Sophie Bôval, sa Chargée de Communication, au moment où l'organisation insuffle manifestement à ses activités une dynamique nouvelle.

Christophe Sancy

APLSIA n'est pas la seule association réunissant des franchisés, mais elle est la seule en Belgique francophone. On connaît bien le travail de Buurtsuper.be, qui joue un rôle similaire au sein d'UNIZO en Flandre, et dont nous avons régulièrement l'occasion d'interroger le DG, Luc Ardies, dans nos colonnes. APLSIA s'est jusqu'ici montrée plus discrète, un constat qu'il va très rapidement falloir conjuguer à l'imparfait, tant elle semble redoubler d'activités depuis quelques mois. Ce qui ne pouvait que susciter la bienveillante curiosité de notre rédaction. En quelques coups de fil, un rendez-vous est rondement mené. Yves Noirfalis, Président d'APLSIA et franchisé Carrefour Market étant indisponible, nous mettons le cap vers l'AD Delhaize qu'exploite à Salzinnes (Namur) Luc Bormans, Vice-Président de l'Association. Il nous y accueille en compagnie de Sophie Bôval, qui a rejoint voici un an et demi APLSIA en tant que Chargée de Communication, et dont la souriante énergie n'est certainement pas pour rien dans le regain d'activités déjà évoqué.

Les temps pionniers. « APLSIA est née en 1993, » nous explique Luc Bormans. « Autrement



Sophie Bôval

La voix d'APLSIA se fait désormais entendre dans tous les organes de décision susceptibles d'exercer une influence sur les activités des commerçants indépendants francophones.

dit à un moment où les franchisés étaient inquiets quant au risque de voir toute la distribution céder aux exigences des syndicats. Les négociations avec ceux-ci étaient très difficiles, puisqu'ils voulaient imposer à tout le commerce, y compris aux indépendants, de dépendre d'une commission paritaire unique. Cette menace a créé une grande mobilisation parmi les indépendants, et a abouti, un peu à la va-vite, à la constitution d'APLSIA.»

Créée pour répondre à une menace, APLSIA eut tendance à s'endormir un peu lorsque celle-ci fut écartée. «*Nombreux étaient ceux qui nous avaient rejoints, plus rares ceux qui restèrent : ils étaient sans doute davantage motivés par la problématique du moment que par l'idée de faire fonctionner l'association*» commente Luc Bormans. Une association à laquelle les Administrateurs contribuent à titre bénévole. Offrir 7 à 8 jours complets de leur temps à l'association peut paraître un sacrifice raisonnable, mais n'oublions pas qu'il s'agit là de commerçants indépendants, dont les horaires de travail sont déjà très envahissants. Dès cette époque, APLSIA put toutefois compter sur un appui de l'UCM,

à travers le renfort de 2 membres de son personnel.

C'est vers 2010 qu'APLSIA voulut engager la vitesse supérieure. «*Jusqu' alors, on s'occupait quasiment exclusivement de ce qui touchait aux commissions paritaires, et de façon plutôt réactive, défensive. Quelques membres ont alors voulu mettre en place une autre dynamique, en se disant que nous avions, après tout, nous aussi le droit de déposer nos propres cahiers de revendications sur la table ! Yves Noirfalisce était de ceux-là, et il s'est investi à fond dans ce regain d'activité de notre association. Une activité bien plus ambitieuse et large, même si elle s'opérait dans une forme de discrétion voulue. Le facteur qui a tout déclenché est sans doute la concertation qui a à cette époque réuni toutes les fédérations concernées par le rapprochement des statuts d'employé et d'ouvrier. Nous avons pris conscience du professionnalisme avec lequel certaines de ces organisations préparaient ces dossiers, et constaté combien cette approche leur permettait d'atteindre des résultats.»*

Peser sur les décisions. En changeant d'ambition, APLSIA a changé de statut : sa voix se fait désormais entendre dans tous les organes de décision susceptibles d'exercer une influence sur les activités - et les intérêts - des commerçants indépendants francophones. Elle reste bien sûr active et vigilante au sein des commissions paritaires (119, 201 et 202.01). Mais sa reconnaissance par les autorités politiques lui a permis d'exercer son influence dans d'autres cercles, tels que le Conseil Supérieur des Indépendants et des PME, le Comité Royal Belge de la Distribution, les centres de formation IFAPME, ou encore différentes commissions de l'AFSCA (B2B, B2C et Comité Consultatif), dont le renforcement des normes ou des décisions ne cesse d'ajouter des contraintes au métier. L'élargissement de ses missions a bien entendu accru la charge de travail pesant sur l'association. Celle-ci bénéficie toujours d'un fructueux partenariat de fonctionnement avec l'UCM Mouvement. Elle a aussi investi dans l'engagement d'un cadre permanent, en la personne de Madame Bôval, et se retrouve désormais bien mieux armée pour défendre les intérêts de ses membres sur tous les fronts.

Les membres? Ils sont aujourd'hui plus d'une centaine, et en progression constante, de commerçants indépendants, exploitant des magasins sous une variété d'enseignes couvrant le panorama complet des formules

alimentaires de franchise ou indépendantes sur notre marché. En rejoignant APLSIA, ils souscrivent une cotisation annuelle très modeste, établie en fonction du nombre de travailleurs (ETP) présents dans leur entreprise. Son montant (195 € < 10 travailleurs, 230 € entre 10 et 20 travailleurs ou 300 € > 20 travailleurs) n'est pas seulement fiscalement déductible à 100%, il englobe aussi la cotisation annuelle à l'UCM Mouvement et tous les avantages qui y sont liés. Sophie Bôval nous en décrit quelques-uns: *«Il y a le bouclier fiscal, une assurance qui couvre les honoraires des hommes de loi et du chiffre en cas de litige suite à un contrôle fiscal. L'accès aux ressources du service juridique, capable de conseiller dans tous les matières concernant l'activité de l'entreprise, le recouvrement de créances, l'abonnement au bimensuel Union & Actions ainsi qu'à la newsletter mensuelle d'APLSIA. Mais aussi - et c'est une ressource largement utilisée par nos membres - l'accès à 27 formations professionnelles d'excellent niveau, proposées à des tarifs avantageux, et qui permettent de parfaire leurs performances et celles de leur personnel sur une multitude de compétences utiles au commerce.»*

Luc Bormans évoque également le facteur humain: *« Un autre élément est à prendre en compte: nous pratiquons un métier exigeant, où beaucoup de commerçants se sentent seuls, isolés. C'est pour eux une bouffée d'oxygène que de pouvoir être réunis avec des gens qui partagent les mêmes préoccupations quotidiennes. Nous avons d'ailleurs prévu d'organiser cette année un événement-rencontre juste avant les grande vacances.»*

Cet argumentaire et ce portefeuille de services convainquent de plus en plus de commerçants indépendants de rejoindre les rangs d'APLSIA. *«On s'en félicite, bien sûr,»* commente Luc Bormans. *«Mais le contraire serait anormal. Les indépendants représentent une part toujours croissante de la distribution, il suffit de voir qu'ils représentent la moitié du chiffres d'affaires d'enseignes telles que Delhaize ou Carrefour, pour ne citer que ces deux là. Nous sommes parfois surpris de voir certains indépendants hésiter à nous rejoindre, de peur que ceci ne soit mal perçu par un franchiseur. Ce qui est un non-sens. Notre association n'est pas un syndicat de franchisés voulant engager une épreuve de force avec les franchiseurs, même s'il est logique que nous soyons attentifs aux pratiques en la matière, et soucieux de préserver un équilibre qui respecte nos intérêts. De façon globale, nous sommes*



Luc Bormans

d'avantage devenus une force de proposition. Si les indépendants veulent garantir leur avenir, ils doivent se prendre en mains et faire entendre leur voix partout où se prennent les décisions qui les concernent. Je suis ravi de constater que cette voix se fait plus audible, puisqu'elle est parvenue jusqu'à vous, et nous a permis vous accueillir.» Une rencontre qui ne restera d'ailleurs pas sans lendemain. Gondola comptant de très nombreux lecteurs parmi les commerçants indépendants, notre magazine ne demande pas mieux que de refléter dans ses pages leurs témoignages ou les sujets qui les préoccupent. C'est donc très régulièrement que nous nous mettrons à l'écoute de la voix d'APLSIA, toujours plus assurée... ◆

***Nous sommes
davantage
devenus
une force de
proposition.
Si les
indépendants
veulent garantir
leur avenir,
ils doivent se
prendre en
mains***