



01

Une coopérative de commerçants, c'est quoi ?

Ils ont contribué à cette collection : Nicolas Nadal, Avocat, Membre expert – Cécile Mathieu, DRH, BigMat France – Anne-Laure Foucray, Juriste, Synalia (Julien d'Orcel, Guilde des Orfèvres) – Olivier Dufit, Directeur général adjoint, The Originals – Philippe Gigleux, Chargé de Mission auprès du Président, Coopérative U – Théodore Gitakos, Directeur Administratif et Financier, Giropharm – Christophe Grison, Avocat, Membre expert – Elodie Paillason, Directrice Marketing et Communication, Group Digital – Agnès Tarodo De la Fuente, Vice-Présidente du Bureau National et du Conseil de Surveillance, Giphar Groupe, Alain Lagodie, Membre expert – Clémentine Jankovic, juriste, JouéClub – Nadine Nore, Directrice, Unifrance – Valérie Smadja-Tartour, Juriste, BigMat France – Marie Suton, Responsable RH, Orpi France – Stéphanie Cinato Di Fusco, Membre expert – Virginie Trubert, Associée Centre Ouest, In Extenso – Alain Souilleaux, Directeur juridique, FCA – Samia M'hamdi, Juriste, FCA – Yamina Saydi, Responsable communication interne et Relations adhérents, FCA – Oscar Dassetto, Responsable communication institutionnelle, FCA – Olivier Urrutia, Délégué général, FCA.



(re)Découvrez
les raisons qui conduisent
tant d'acteurs d'un même
métier à **se regrouper**
et à œuvrer ensemble.

Conception graphique : La mécanique du sens – Imprimé sur papier issu de forêts durablement gérées et par un imprimeur certifié Imprim'Vert – Avril 2025 © Fédération du Commerce Coopératif et Associé – ISBN : 978-2-488282-00-0

Sommaire

- **4** La coopérative de commerçants,
ou comment entreprendre ensemble
autrement
- **6** Le modèle en quelques mots...
- **7** ... et quelques chiffres
- **8** La coopérative et les autres formes
de commerce organisé
- **9** Franchise vs coopérative
- **10** La grande famille des coopératives
- **11** L'humain au centre des valeurs
- **12** Le fonctionnement en groupement
- **14** Témoignages
- **20** Finalement, c'est quoi une coopérative
de commerçants ?
- **22** La FCA à vos côtés

La coopérative de commerçants...

— La coopérative de commerçants est une forme d'organisation d'entreprise fondée sur les **valeurs citoyennes** et qui vise l'amélioration des conditions économiques de ses membres.

— Entrer dans une coopérative ou son réseau d'adhérents, c'est rejoindre **l'aventure collective** de ceux qui ont compris que la réussite individuelle repose non seulement sur la force du collectif, sur la combinaison des intelligences et le partage d'expériences, mais aussi sur l'efficacité d'un cadre protecteur qui a fait ses preuves.

— La coopérative est une **grande famille** qui réunit des femmes et des hommes en quête de sens.

- La coopérative est ce **cadre protecteur** où :
- les adhérents gouvernent à égalité ;
 - le développement des uns renforce la situation des autres et réciproquement ;
 - les intérêts individuels se conjuguent et se retrouvent dans la poursuite d'un intérêt général ;
 - des valeurs communes se transmettent de génération en génération ;
 - l'indépendance des membres est préservée.

**... ou comment
entreprendre
ensemble autrement**

Le modèle en quelques mots...

Commerce coopératif et associé

Modèle d'organisation d'entreprises en groupement qui a la forme de coopérative ou en est très proche par son mode de fonctionnement. Ce sont les membres du groupement, les adhérents, qui gouvernent ce dernier.

Adhérents

Entreprises membres de la coopérative. On les appelle également les associés coopérateurs ou les sociétaires.

Réseau

Représente l'ensemble des entreprises membres de la coopérative ainsi que la coopérative elle-même (et ses filiales). On dit parfois que la coopérative est la tête de réseau ou la centrale.

Salariés du réseau

Salariés des entreprises membres ou les salariés de la coopérative ou de l'une de ses filiales. La coopérative comme les adhérents sont tous des indépendants.

Coopérative de commerçants

Groupement dont les membres sont des entreprises (magasins, agences, hôtels, courtiers, prestataires, etc.) qui utilisent ses services.



Plus de
100
groupements de commerçants
associés en France



Plus de
180
enseignes nationales



Plus de
200Md€
de chiffre d'affaires



Plus de
52 000
points de vente



Plus de
36 000
entrepreneurs associés



Plus de
600 000
salariés

... et quelques chiffres

La coopérative et les autres formes de commerce organisé

À côté du commerçant isolé, il y a le commerce organisé où plusieurs points de vente appartiennent à un même réseau. On recense trois grandes typologies de commerce organisé en réseau.

Réseau intégré

L'ensemble des unités appartiennent à un seul opérateur

Organisation hiérarchique

Groupes succursalistes, intégrés, « en propre »

Réseau contractuel

Contrat par lequel une entreprise accorde à une autre entreprise le droit de commercialiser des produits et/ou services, en échange d'une contrepartie financière

Organisation verticale

Franchise, affiliation, concession, licence de marques

Réseau organisé en groupement

Structure de mise en commun de moyens (généralement une coopérative)

Organisation horizontale

Groupements de forme coopérative ou assimilé, sociétés commerciales classiques, GIE, associations

Dans un réseau de franchise

Les rôles sont bien étanches entre le franchiseur et le franchisé. Le franchiseur est en charge de la stratégie du réseau. Il apporte le savoir-faire et fournit le concept. Chaque franchisé est un commerçant indépendant qui gère son point de vente et verse une redevance au franchiseur pour bénéficier de ses services. Les relations entre le franchiseur et le franchisé sont organisées par un contrat de franchise. Il y a autant de contrats que de franchisés.



STRATÉGIE DU RÉSEAU
FRANCHISEUR



GESTION DU
POINT DE VENTE
FRANCHISÉ

UN PARTAGE DES RÔLES

Franchise VS Coopérative

Dans un réseau en coopérative

Chaque coopérateur est à la fois un commerçant indépendant qui utilise les services du groupement et un associé du groupement. On dit que le coopérateur a la « double qualité ». Les coopérateurs s'occupent à la fois de la gestion de leur point de vente (comme le franchisé) et de la stratégie du réseau (comme le franchiseur). Les coopérateurs décident ensemble des services que le groupement leur délivre et de leur coût (cotisations). Leurs relations sont d'abord régies par les statuts et le règlement intérieur de la coopérative.



STRATÉGIE
DU RÉSEAU

+

GESTION
DU POINT
DE VENTE

COOPÉRATEUR



UNE DOUBLE QUALITÉ ASSOCIÉ/COMMERÇANT

La grande famille des coopératives

Coopératives d'entreprises

Les associés sont les **entrepreneurs** (coopérative de commerçants, d'artisans, de transporteurs, coopérative maritime, agricole).

Coopératives bancaires

Les associés sont les **clients, déposants** ou **emprunteurs** auprès des banques coopératives.

SCOP (société coopérative de production)

Les associés sont les **salariés**.

SCIC (société coopérative d'intérêt collectif)

Les associés sont les **parties prenantes** autour d'un même projet d'intérêt général, dont a minima les salariés et les bénéficiaires de l'activité.

Coopératives d'utilisateurs ou d'usagers

Les associés sont les **utilisateurs** des biens et des services produits : coopérative de consommateurs, d'HLM, scolaire.

Coopératives dites « loi 1947 »

Les associés sont de **nature diverse**. Il s'agit des autres coopératives qui n'appartiennent pas à une des catégories précédentes (ex. : coopérative d'architectes, coopérative de notaires, etc.).

intérêt collectif (SCIC) bancaires
HLM maritimes artisans
médecins commerçants transport
agricoles salariés (SCOP)
activités et emploi (CVAE) consommateurs

Solidarité

Associés ensemble au capital de leur coopérative, les associés sont solidaires les uns des autres. Au quotidien, ils s'entraident, se conseillent, se soutiennent parfois même financièrement.

Actionnariat

Les coopératives appartiennent à leur membres – associés – garantissant ainsi une stabilité de l'actionnariat et des politiques entreprises.

Mutualisation

Le fonctionnement des coopératives repose sur la mise en commun et le partage des moyens (financiers, humains, savoir-faire...). Responsables de leur coopérative, ils en partagent les excédents.

Implication

Propriétaires de la coopérative, les associés sont impliqués dans la gouvernance et la mise en œuvre des actions. Ancrés régionalement, ils sont également très impliqués dans la vie économique locale.



L'humain au centre des valeurs

Indépendance

Indépendants juridiquement et financièrement les associés exploitent leur(s) point(s) de vente/agence, hôtel... en toute indépendance dans le respect de règles de vie commune partagées au sein de leur enseigne.

Démocratie

Au sein des coopératives, les associés prennent les décisions, élisent leurs dirigeants de manière démocratique selon le principe « 1 associé = 1 voix » en Assemblée générale.

Le fonctionnement en groupement

1

Les associés **s'associent** au sein d'un groupement, la coopérative.

2

Ils **élisent** parmi eux démocratiquement des administrateurs.

3

Les associés directement et au travers des administrateurs **participent** à l'élaboration de la stratégie, la valident et contrôlent sa mise en œuvre.

4

Les associés **mutualisent** leurs moyens financiers, techniques, humains, savoir-faire, etc.

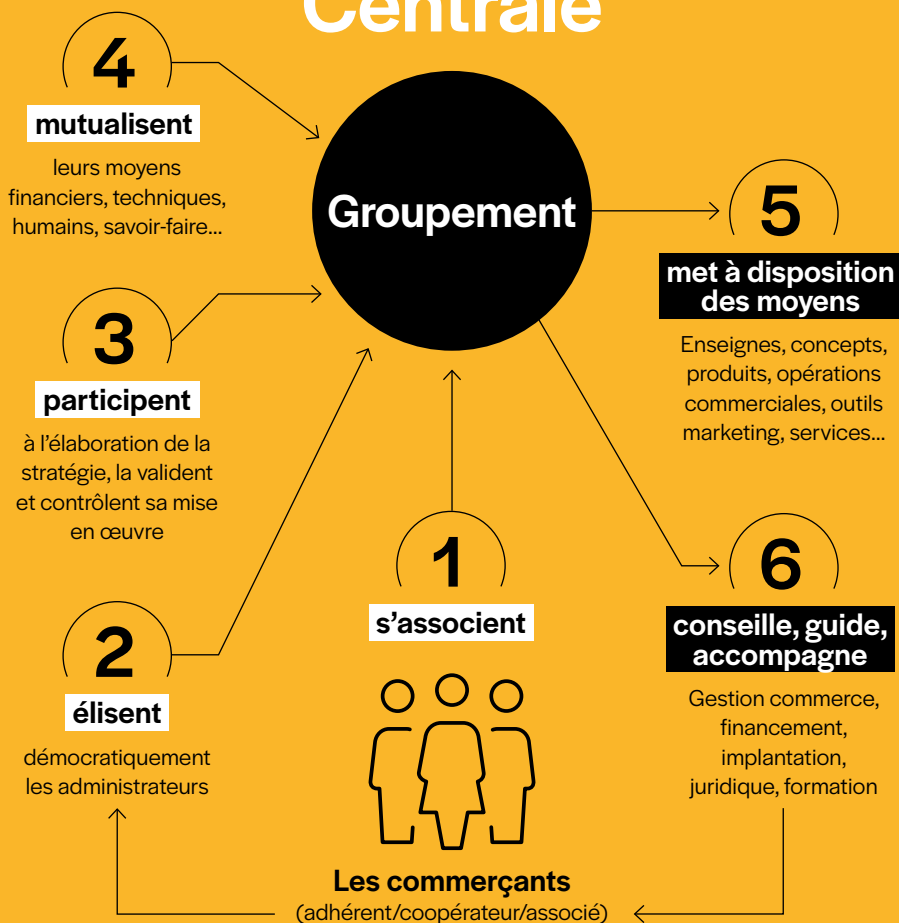
5

Le groupement **met à disposition des associés des moyens nouveaux** (enseignes, concepts, produits, opérations commerciales, outils marketings, services, etc.).

6

Le groupement **conseille, guide, accompagne** les associés (gestion du commerce, financement, implantation juridique, formation, etc.) dans le respect de l'indépendance.

Centrale



Réseau

Témoignages



Dominique Schelcher

Adhérent et président-directeur général
(Coopérative de commerçants Coopérative U)

“

C'est un système extrêmement moderne, à la pointe et parfaitement adapté aux défis de l'époque. Aujourd'hui, être indépendant tout en bénéficiant du savoir-faire collectif et du soutien de ses pairs n'a pas de prix. Quand on croise des entrepreneurs isolés et sans réseau, c'est dramatique surtout par les temps qui courent. La force du réseau est extraordinaire et pour moi, la coopérative est la forme économique la plus aboutie au XXI^e siècle.

Jean-Pierre Nakache

Adhérent (Coopérative
de commerçants GLBD – Canal BD)

“

En rejoignant un groupement, vous bénéficiez du partage d'expérience des autres adhérents. Et votre expérience contribue également à enrichir le groupement. C'est un mode de fonctionnement dans lequel chacun est au service du collectif tout en conservant son indépendance.



— **Denis Andres**

Adhérent (Coopérative
de commerçants Jouéclub)

“

C'est ça aussi l'avenir pour un commerçant : se regrouper pour être plus fort. Nous sommes 280 entrepreneurs au sein du réseau, cela fait 280 têtes pensantes. Nous avons donc 280 fois plus de chance de réussir ! La coopérative, c'est aussi simple que ça.

— **Armand Pinton**

Adhérent et président
(Coopérative de commerçants Astera)

“

La coopérative Astera s'appuie, et ce depuis sa création, sur des valeurs auxquelles je suis très attaché : la proximité, l'indépendance, le partage, l'éthique et l'esprit d'entreprise. Je serai vigilant à ce que ces fondamentaux soient respectés et encouragés. Ils sont notre force. Il est indispensable que nos valeurs continuent de se ressentir à tous les niveaux de la coopérative. Je pense notamment à l'esprit d'entreprise. La coopérative Astera confère un double statut à ses pharmaciens. Ils en sont à la fois propriétaires et bénéficiaires.

Témoignages



Frédéric Puythorac

Adhérent et président
(Coopérative de commerçants The Originals,
Human Hotels & Resorts)

“

Nous avons exactement les mêmes services qu'au sein d'une chaîne intégrée avec une grosse différence : nous n'avons pas d'actionnaires à rémunérer.

Pierre Siegel

Adhérent et président
(Coopérative de commerçants BestWestern France)

“

Nous avons une vraie proximité avec nos hôteliers et un fonctionnement classique de coopérative avec une touche qui nous caractérise, autour de trois valeurs humaines inscrites dans l'ADN du réseau : l'authenticité, la convivialité et l'engagement. Il me serait impossible d'envisager le fonctionnement du réseau autrement qu'en coopérative. L'humain a une importance capitale et je suis fier d'être président de ce réseau qui retranscrit parfaitement cet état d'esprit.



Jean-Pierre Coste

Adhérent et président
(Coopérative de commerçants Espace
Coopérative – Espace revêtement)

“

Étant des acteurs locaux du territoire, nous sommes, en tant qu'indépendants, surement plus flexibles pour évoluer. Les coopératives me paraissent plus à-même de faire face aux défis de demain pour s'adapter aux évolutions et répondre aux nouveaux enjeux économiques, sociaux et environnementaux.

Carole André

Adhérente (Coopérative de commerçants
La Coopérative des Pisciniers)

“

Selon moi, ce modèle rend l'entrepreneur meilleur et oblige à être sans cesse force de persuasion. Le principe démocratique 1 homme = 1 voix n'est pas qu'une illusion, c'est une valeur forte que doit incarner et porter chaque entrepreneur et associé d'un réseau. L'approche coopérative fait aussi ressortir une forte solidarité entre associés.



Témoignages



Magali Despesse

Adhérente (Coopérative de commerçants Alkor – Majuscule, loBuro, Burolike)

“

Intégrer un réseau coopératif permet de bénéficier de la notoriété d'une enseigne, profiter de la mutualisation de services que l'on ne pourrait pas s'offrir seuls, de tarifs avantageux, et surtout, d'une entraide entre adhérents tout en conservant notre indépendance.

Jérémy Marchetti

Adhérent (Coopérative de commerçants Running Conseil)

“

J'avais la conviction que nous devions conserver notre indépendance tout en rejoignant un réseau coopératif.



— **Jean-Baptiste Engels**

Adhérent et président
(Coopérative de commerçants Camara)

“

Le regroupement initial de nos fondateurs reposait sur une volonté d'amélioration des conditions d'achat et de logistique ; enjeu majeur qui perdure aujourd'hui et qui reste le socle de la coopérative.



— **Michel Houel**

Adhérent et président-directeur général
(Coopérative de commerçants
La Coopérative des Pisciniers)

“

Le seul et unique but de nos associés est de se regrouper pour « ne faire qu'un » tout en conservant leur indépendance et leurs propres spécificités.



Finalelement, c'est quoi...

— **La coopérative de commerçants** est une société commerciale, un groupement, constitué et contrôlé par des entrepreneurs indépendants (magasins, agences, hôtels, etc.), qui se sont associés dans le but de mettre en place des actions et des outils communs résultant de la mutualisation de leurs moyens et de leurs savoir-faire.

— **Les associés** forment ensemble un réseau organisé de points de vente, d'agence, de pharmacie, d'hôtels, de professionnels... dont ils sont à la fois les acteurs et les décideurs. Ils se nomment associés coopérateurs, entrepreneurs coopérateurs ou encore adhérents.

— **La forme coopérative du groupement** permet une gouvernance collective des commerçants membres à égalité de voix (« 1 associé = 1 voix »). Les associés nomment parmi eux les administrateurs de la coopérative, dont le président, et participent pleinement aux décisions tout le long de l'année dans le cadre des instances locales, régionales et nationales (assemblée générale, conseil d'administration, comités, commissions, groupes de travail...). La force de la coopérative repose sur l'échange, le partage, les remontées et l'adhésion du terrain.

— **S'associer au sein d'une coopérative**, c'est s'assurer de la mise en place durable de moyens qui assureront la performance, le développement et la pérennité des adhérents : centrales d'achats et moyens logistiques, concepts de vente et enseignes, gammes et marques propres, opérations commerciales, campagnes de publicité nationales et locales, écoles de formation, cartes de fidélité, moyens informatiques, outils financiers, site e-commerce centralisé, etc.

... une coopérative de commerçants ?



— **La FCA promeut et défend le modèle du Commerce Coopératif et Associé.**

Elle fédère la plupart des groupements de commerçants indépendants d'envergure nationale et représente ainsi 36 000 chefs d'entreprise, propriétaires de leurs 52 000 points de vente, qui réalisent plus du tiers du commerce de détail en France avec près de 200 milliards d'euros de chiffre d'affaires, et comptent 600 000 emplois. Le Commerce Coopératif et Associé compte de véritables leaders dans des secteurs aussi variés que la grande distribution, le sport, le jouet, l'immobilier, l'hôtellerie, l'optique ou encore la pharmacie, rassemblés sous une ou plusieurs enseignes communes.

— **Au service direct de ses adhérents, la FCA leur apporte des solutions à haute valeur ajoutée :** veille, conseil et intelligence économique et juridique, formations, mise en relation avec des experts de haut niveau, médiation de la consommation, rencontres entre pairs...



— **Afin de soutenir le développement du modèle coopératif et associé, elle intervient par ailleurs dans le débat public,** notamment auprès des élus nationaux et locaux, pour faire connaître les atouts de ce modèle et sensibiliser à ses enjeux. Interlocutrice privilégiée des pouvoirs publics, la FCA siège dans les principales instances du commerce et de la coopération en France où elle porte la voix des groupements d'indépendants.



Enseignes communes du Commerce Coopératif et Associé





DANS LA MÊME COLLECTION

**Être salarié au sein d'un réseau organisé
en groupement coopératif**

Être adhérent d'une coopérative de commerçants

Être partenaire commercial d'une coopérative
(fournisseur, clients grands comptes, etc.)

Faire le choix de la coopérative
(institutionnel, administration nationale, mairies,
parlementaires, associations locales, etc.)



77, Rue de Lourmel, 75015 Paris – 01 44 37 02 00
www.commerce-associe.fr

