



02

Être salarié(e)

au sein d'un réseau organisé
en groupement coopératif

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 Tardo 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.



Bienvenue dans **votre aventure coopérative !**

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 : 978-2-488282-01-7

Sommaire

- **4** En quelques mots
- **6** Incarner le réseau
- **8** Être au service
- **12** S'épanouir dans le réseau
- **14** Témoignages
- **18** La FCA à vos côtés

En rejoignant un magasin, une agence, un hôtel, ou encore une pharmacie adhérent d'une coopérative ou la coopérative elle-même et ses filiales, vous avez rejoint une belle aventure humaine.

Vos atouts, votre expertise et votre richesse y ont toute leur place !

Écoute, partage, échange... Les réseaux coopératifs font la part belle aux valeurs humaines et aux réussites collectives. Vous pourrez vous y développer, vous y épanouir, et contribuer à écrire les prochaines pages de leur histoire.

Nous vous proposons de (re)découvrir avec ce petit guide les fondamentaux, les missions, et les spécificités qui sont communs à tous les salariés d'un réseau organisé en coopérative de commerçants.

En quelques mots

— La coopérative

La coopérative est ce que l'on appelle un groupement, car elle est issue de la volonté de plusieurs entreprises de regrouper leurs forces. Ses membres sont des magasins, des agences, des hôtels, des courtiers ou encore des officines qui utilisent ses services.

— Les adhérents

Les adhérents sont les **entreprises membres** de la coopérative. On les appelle également les coopérateurs ou les sociétaires.

— Le réseau

Le réseau rassemble à la fois les entreprises membres de la coopérative et la coopérative elle-même, ainsi que ses filiales éventuelles. On dit parfois que la coopérative est la tête de réseau ou la centrale.

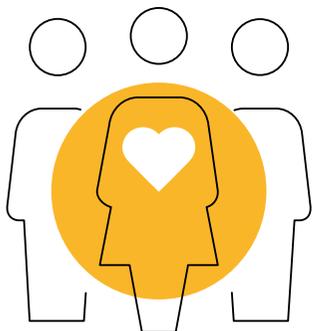
Le commerce coopératif et associé

Le commerce coopératif et associé est un **modèle d'organisation d'entreprises** en groupement qui a la forme de coopérative ou s'en rapproche par son mode de fonctionnement. Ce sont les membres du groupement, les adhérents, qui détiennent collectivement ce dernier et assurent sa gestion (voir dans la même collection le guide *Une coopérative de commerçants, c'est quoi ?*).

Les salariés du réseau

Les salariés du réseau sont les salariés des entreprises membres de la coopérative, ou de la coopérative elle-même et de ses filiales. La coopérative comme les adhérents sont tous des indépendants.

Incarner le réseau



Salariés de la coopérative ou de l'entreprise adhérente : un même réseau !

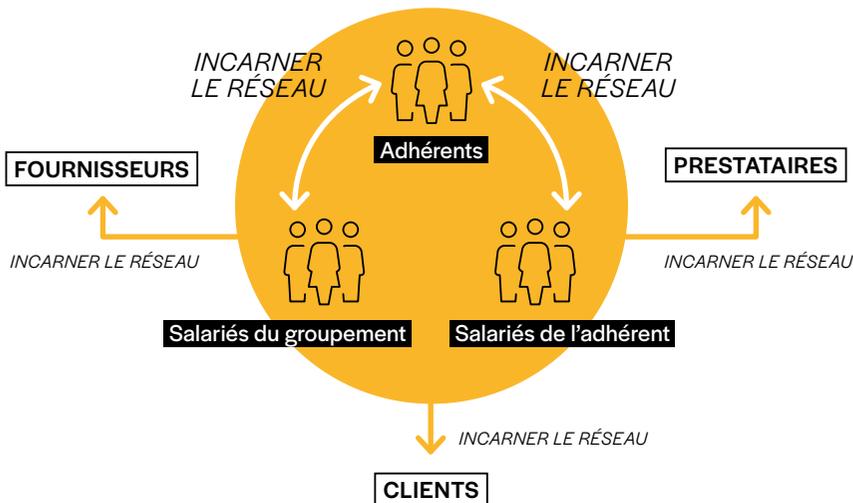
Que votre employeur soit la coopérative elle-même ou l'un de ses adhérents, il est indépendant et organise librement l'encadrement de ses propres salariés. Les salariés sont ainsi exclusivement subordonnés à leur employeur respectif.

Pour autant, les salariés sont acteurs d'un même réseau et participent à une aventure collective au-delà de leur propre entreprise !

Chacune et chacun incarne le réseau coopératif dans son activité quotidienne : connaissance et respect des engagements de la coopérative, politique commerciale du réseau, etc.

Lorsque des consignes stratégiques ou opérationnelles sont adoptées collectivement au sein de la coopérative par ses membres, l'entreprise adhérente les communique aux salariés pour les mettre en œuvre dans l'exercice de leur activité.

Les salariés peuvent être amenés à participer directement aux commissions et réunions organisées entre les adhérents pour construire ces consignes.



Quelques exemples :

déploiement d'une opération promotionnelle liée à la date anniversaire du réseau, construction d'opérations en lien avec du sponsoring sportif national, intégration des valeurs du réseau dans les éléments de langage de la communication de l'adhérent.

Par leur appartenance à un réseau coopératif, tous les salariés **partagent** les valeurs du réseau coopératif et parlent d'une seule voix dans leurs relations avec les différentes parties prenantes.

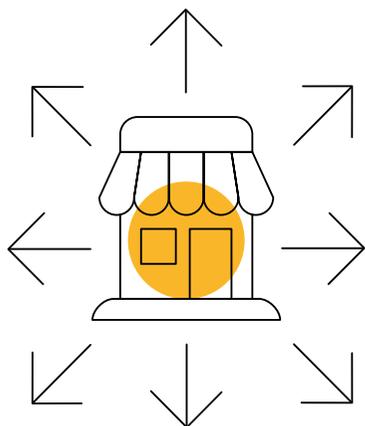
Au contact du consommateur, du fournisseur, ou de toute autre partie prenante, le salarié est l'ambassadeur du réseau dont il porte l'image et les valeurs.

Être au service

La coopérative est au service de ses adhérents.

La coopérative est gouvernée collectivement par ses adhérents : c'est une structure de moyen dont la finalité est d'être à leur service et d'améliorer leur activité.

Les salariés de la coopérative s'inscrivent eux aussi dans cette démarche de service et de développement de l'activité des adhérents.



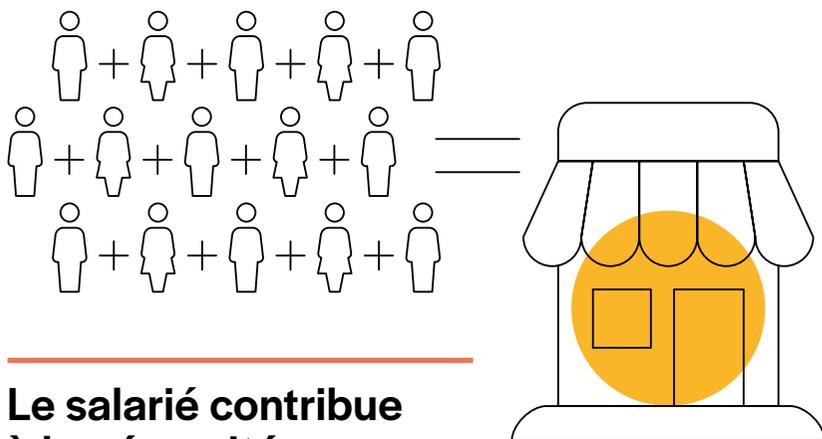
L'adhérent est au service de ses clients.

L'activité de l'adhérent, de commerce ou de service, est d'abord une activité commerciale fondée sur la recherche de bénéfices et qui repose donc sur la satisfaction de ses clients.

Tous les salariés
d'un réseau, ceux
de la coopérative et
ceux des adhérents,
interagissent dans
l'intérêt de tous.

L'amélioration de l'activité et le développement des adhérents est la mission principale de tous les salariés du réseau coopératif. Ils agissent ensemble à la fois pour l'intérêt général et l'intérêt de chacun.

Ils interagissent selon le cadre en usage dans le réseau, en procédant par exemple par l'intermédiaire de leur direction, de l'animateur du réseau ou lors de réunions d'échange prévues à cet effet.

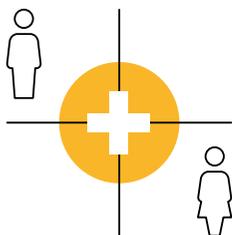


Le salarié contribue à la pérennité du réseau coopératif.

Certaines entreprises adhérentes et certaines coopératives ont plus d'un siècle. Le réseau coopératif traverse les générations.

Lorsque le salarié rejoint un réseau coopératif, il participe à cette pérennité de l'adhérent et du réseau par son engagement, ses idées, ses actions.

Il apporte sa brique dans l'histoire du réseau.

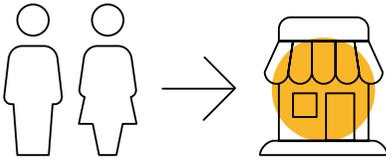


La pérennité dans l'innovation : transition écologique et numérique, le salarié s'inscrit dans l'évolution de son temps, en termes de progrès, d'innovation et de modernité, et contribue parfois à la création de nouveaux services afin de répondre à de nouveaux besoins.

Grâce à la compétence et l'implication de leurs salariés et dirigeants, les réseaux coopératifs ont toujours traversé les défis du commerce avec succès : du petit épicier au grand hyper en libre-service, l'apparition des enseignes et des marques de distributeur, les drives, sites e-commerce et marketplaces, l'ouverture vers de nouveaux marchés (location de produits, création de services, produits d'occasion et de seconde main, etc.).

Lorsqu'un salarié a une idée innovante qui fonctionne dans son entreprise, elle peut devenir une bonne pratique qui sera reproduite dans le réseau.

Être au service



Connaître

Le salarié de la coopérative connaît bien les activités et le fonctionnement des magasins, points de vente, agences, hôtels du réseau au regard de son périmètre métier et géographique.

Le salarié de l'adhérent gagne à connaître ses pairs, les salariés d'autres adhérents du réseau ainsi que les équipes de la centrale, pour partager et améliorer ses propres activités.

Appartenir à un même réseau conduit les salariés de la coopérative et des adhérents à développer une curiosité et un sens du relationnel.

Par exemple, lors de l'accueil du nouveau salarié, un parcours de découverte du réseau et des autres métiers lui est généralement proposé.

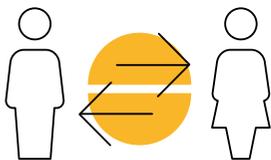


Être à l'écoute

Le salarié de la coopérative identifie les besoins de ses adhérents, qu'ils soient exprimés clairement ou ressentent de signaux faibles. Il s'investit dans la relation de manière proactive en questionnant son réseau.

Il s'agit d'une écoute active.

Par exemple, lorsqu'il constate que la proposition de lancement d'un nouveau produit ou d'une nouvelle opération promotionnelle n'est pas suivie par un adhérent, le salarié de la coopérative se renseigne auprès du réseau selon le cadre de communication prévu (via la direction, l'adhérent, l'animateur réseau, les réunions dédiées, etc.) afin de comprendre s'il s'agit ou non d'un cas isolé et adapter le cas échéant l'opération.



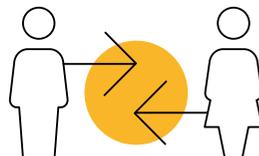
Partager

Les informations descendent et montent au sein du réseau. Chaque salarié dans son métier a une connaissance des besoins de ses interlocuteurs et s'assure de délivrer une information de qualité dans un délai utile.

Par exemple, le salarié de l'adhérent collecte les retours négatifs ou positifs de comportements d'achat des consommateurs non anticipés et les communique à la coopérative avec l'accord de son employeur suivant le process retenu de remontée des informations.

Réciproquement, le salarié de la coopérative qui a connaissance de la nouvelle politique commerciale mise en place par le conseil d'administration informe l'adhérent ou les personnes désignés par lui au sein de ses structures selon le cadre de communication prévu, dès que ces informations sont communicables et s'assure de leur bonne compréhension.

Par exemple, à l'occasion d'une des nombreuses formations organisées pour les salariés du réseau par le groupement, les salariés de différents points de vente échangent entre eux sur leurs méthodes de travail et leur compréhension des besoins des clients.



Se rencontrer

La coopérative est une aventure collective qui implique des rencontres, des échanges, des débats.

Selon son métier, le salarié tant de la coopérative que de l'adhérent, peut être amené à participer aux comités et aux commissions nationaux, aux réunions locales ou régionales, effectuer des visites sur le terrain, voire des stages d'immersion.

Il peut être amené à participer aux conventions nationales annuelles du réseau, voire à certaines réunions locales ou régionales en lien avec son métier.

Le salarié de l'adhérent peut être amené à effectuer les « retours terrains » lors des commissions et réunions locales, régionales et nationales ou par tout autre moyen.

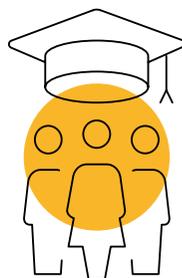
Chaque salarié a un rôle à jouer dans le succès de son réseau.

S'épanouir dans le réseau

Tous les salariés unis dans la même aventure coopérative bénéficient de la force d'une organisation en réseau.

En rejoignant un réseau coopératif, un adhérent demeure indépendant mais n'est plus isolé ; la pérennité de son exploitation et celle du réseau coopératif profitent mécaniquement à ses salariés, aussi bien en matière de sécurité de l'emploi que de perspectives d'évolution.

Le succès est collectif.
La victoire est partagée.



Les salariés du réseau coopératif bénéficient d'opportunités de formations.

Les salariés de la coopérative et des adhérents bénéficient très souvent des offres de formation et d'accompagnement proposées par la coopérative afin de répondre à leurs besoins de mobilité d'adaptation et d'évolution des compétences.

Il peut s'agir de formations aux fondamentaux du métier, de formations pluridisciplinaires en point de vente, de modules VAE pour acquisition d'un BTS, etc.

Parfois, la coopérative a construit ses propres modules e-learning, mis en place des partenariats diplômants avec des écoles, voire ouvert sa propre académie de formations.

Les salariés du réseau coopératif bénéficient d'avantages réseau supplémentaires.

Même en l'absence de comité économique et social d'entreprise à l'échelle du réseau, parce que les adhérents sont tous des indépendants, les salariés tant de la coopérative que des adhérents bénéficient parfois d'avantages supplémentaires liés à leur appartenance à un même réseau.

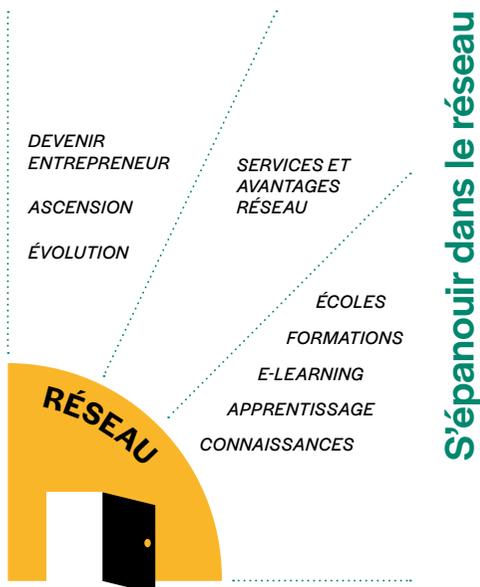
Les salariés peuvent devenir les dirigeants de demain.

Le réseau coopératif est une aventure humaine où l'humain est au centre. Il tire les individus vers le haut.

Tous, salariés et dirigeants du réseau coopératif, participent à cette même aventure.

L'évolution d'un salarié de l'adhérent ou de la coopérative vers la qualité de dirigeant du magasin, de l'agence, de l'hôtel, etc. est un cas d'école.

« Avant de devenir entrepreneurs, 75 % des chefs d'entreprise étaient salariés, et plus de 30 % étaient salariés de l'enseigne qu'ils ont intégrée en tant qu'entrepreneurs. »
(Extrait du Manifeste FCA 2020).



L'accompagnement de la coopérative et de l'adhérent permet chaque année, à des salariés aux fonctions diverses de pouvoir à leur tour devenir chef d'entreprise – adhérent au sein du réseau et bénéficiaire ainsi du modèle coopératif d'ascension sociale.

Une fois devenu adhérent, l'ancien collaborateur peut prétendre à la qualité d'administrateur de la coopérative au même titre que n'importe quel adhérent.

Et le président de la coopérative est nécessairement élu parmi les administrateurs.

Aucun parcours n'est tracé d'avance lorsque l'on rejoint un réseau coopératif.

Témoignages

Bertrand Delair

Adhérent (Coopérative de commerçants Sport 2000, désormais Céraclès Coopérative)



Le partage d'expérience est essentiel et constitue un accélérateur énorme dans le développement de chacun.



Fabio Rinaldi

Président du directoire (Coopérative de commerçants BigMat France)



Comme tous les acteurs du secteur, la question de la pyramide des âges est un enjeu prioritaire. L'essentiel c'est d'anticiper, raison pour laquelle BigMat a engagé une importante réflexion pour détecter, former et accompagner ses futurs managers.

En interne d'abord : grâce à notre centre de formation « L'Académie des bâtisseurs » nous permettons à nos collaborateurs de monter en compétences avec la mise en place de certificats de qualification professionnelle (CQP), de la formation continue ciblée sur des besoins spécifiques et opérationnels et une démarche de validation des acquis de l'expérience (V.A.E). En externe aussi : nous sommes à l'écoute des porteurs de projet désireux de devenir leur propre patron dans un environnement sécurisé en profitant de services mutualisés et de la force d'un collectif.





Frédéric Mazeaud

Adhérent et ancien président
(Coopérative de commerçants Kryz Group)



Au même titre que les adhérents du réseau sont des « coopér-acteurs », nous souhaitons que leurs collaborateurs soient actifs et nous les appelons les « collabor-acteurs ». Au siège, nous avons créé une plateforme de suggestions d'innovations où chaque proposition est examinée permettant aux collaborateurs d'être impliqués et reconnus. Au sein du réseau, nous lançons également la cooptation pour les collaborateurs puisque nous savons que c'est un levier pour recruter les meilleurs dans nos magasins. Nous utilisons tous les cerveaux et tous les talents dans le but de faire grandir la coopérative.

Benoît Le Gavrian

Président du directoire
(Coopérative de commerçants Giphar)



Pour le recrutement, nous cultivons un vivier d'adjoints pour les accompagner dans leurs projets de cession, de transfert ou d'ouverture. Nous avons aussi mis en place un partenariat avec Pôle Emploi pour former au métier non pas de pharmacien – car ce n'est pas autorisé – mais aux fonctions de backoffice, de merchandising ou de gestion de stock avec une formation commune pour aider les pharmacies à recruter. Nous avons aussi lancé une formation diplômante avec l'école Audencia pour permettre aux pharmaciens adjoints de reprendre une pharmacie autour des volets de gestion et management et compléter leur expertise au-delà de la santé.



Témoignages

Céline Laurent

Adhérente à la tête de quatre centres
(Coopérative de commerçants Gadol Optic 2000)

“

J'ai d'abord été salariée de 1994 et 2001 en tant qu'opticienne au sein d'une grande entreprise puis j'ai rejoint Optic 2000 afin d'ouvrir un point de vente d'optique doté d'un corner audioprothèse. En 2001, j'ai décidé de m'installer en tant qu'indépendante et j'ai choisi l'enseigne Optic 2000/Audio 2000, car à l'époque c'était la seule qui avait les deux activités.



Elliot Senaya

Directeur général (Coopérative de commerçants UCEM, Monsieur Meuble, Crozatier, Meublana)

“

Le modèle coopératif permet l'indépendance, le partage d'expériences, la solidarité : des forces que l'on retrouve au quotidien. Associer le lien humain à la recherche de la performance économique est un vecteur d'engagement et de différenciation que nous revendiquons.



“

Les valeurs coopératives ont structuré l'histoire de notre réseau, sa naissance, sa construction. Le management partagé et les valeurs humaines qui sont au cœur de notre groupement sont toujours des facteurs déterminants pour les entreprises qui nous rejoignent.

Philippe Martineau

Fondateur
et directeur général
(Coopérative UDIFE –
Le Choix Funéraire)



Hugues Bregaint

Adhérent

(Coopérative de commerçants Gadol Optic 2000)



J'ai commencé ma carrière comme salarié dans différents magasins d'optique. En 2005, mon employeur a décidé de créer un nouveau point de vente et a rejoint la coopérative Optic 2000. Trois ans plus tard, j'avais envie de développer le magasin et j'avais de bonnes relations avec mon patron. Assez naturellement, nous avons décidé de nous associer. C'était une manière pour moi de découvrir l'entrepreneuriat, de récolter les fruits de mon travail tout en étant accompagné.

Laurent Capello

Adhérent (Coopérative de commerçants Sport 2000, désormais Céraclès Coopérative)



Après un bac ES, souhaitant exercer comme avocat, j'ai étudié quatre ans en université de droit. En échouant à ma licence, je me suis réorienté avec un BTS action commerciale en alternance. J'ai alors rejoint Géant et obtenu ma licence de management et distribution en évoluant d'apprenti à chef de rayon puis chef de département pour terminer en tant qu'adjoint du directeur de l'hypermarché. Lorsque je n'y ai plus retrouvé mes valeurs, j'ai quitté l'enseigne. En 2010, j'ai intégré Sport 2000. Avec un associé, nous avons alors ouvert un magasin Sport 2000 à Chalon-sur-Saône qui, en 10 ans, a plus que doublé son activité. Il y a trois ans, nous rachetions un groupe de 10 magasins avec deux associés, le responsable des achats du groupe, le directeur de Sport 2000 Pontarlier, et moi-même. Aujourd'hui, l'ensemble des points de vente représente une surface de 8 500 m² et génère 18 millions d'euros de chiffre d'affaires avec 80 salariés.



— **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





LA COOPÉRATIVE & VOUS

DANS LA MÊME COLLECTION

Une coopérative de commerçants, c'est quoi ?

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

