



03

Être adhérent

d'une coopérative
de commerçants

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 Gigueux, 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 : 978-2-488282-02-4

Sommaire

- **4** En quelques mots
- **6** La repartition des rôles
- **8** Les qualités de l'adhérent
- **9** Les droits de l'adhérent
- **10** Les engagements de l'adhérent
- **12** Les documents de l'adhérent
- **13** Témoignages
- **30** La FCA à vos côtés

Magasin, agence, hôtel, pharmacie, prestataire de service... votre société est désormais également un adhérent de la coopérative, un associé coopérateur.

La candidature de votre société a été retenue pour ses atouts et aussi au regard de la personnalité de son ou sa dirigeante, la personne physique qui la contrôle. Car l'aventure coopérative est d'abord une aventure humaine.

En votre qualité de dirigeant indépendant, il vous appartient de décider comment écrire les prochaines pages de votre histoire au sein du réseau par l'écoute, l'échange et le partage.

Votre société, par son adhésion au réseau, et vous, à titre personnel, pourrez vous y développer, vous y accomplir, apporter vos atouts, vos savoirs, vos richesses, en entraînant avec vous votre équipe.

Nous vous proposons de (re)découvrir avec ce guide les attendus, les missions, les spécificités qui sont communes à tous les adhérents 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

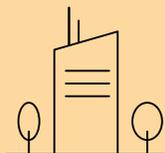
Les salariés du réseau sont les salariés des entreprises membres de la coopérative, ou de la coopérative elle-même et de ses filiales. La coopérative comme les adhérents sont tous des indépendants.

La répartition des rôles

La gouvernance de la coopérative est partagée entre **trois acteurs**.

Le président travaille généralement en binôme avec un directeur (directeur général, exécutif, etc.) spécialement recruté pour

la direction de la coopérative



Le conseil d'administration

Les administrateurs réunis en conseil d'administration élisent parmi eux un président.



Les associés coopérateurs (adhérents)

Ils détiennent collectivement le pouvoir. Ils délèguent ce pouvoir à des administrateurs élus en Assemblée générale parmi les associés.

Les associés accordent régulièrement leur vote de confiance à la politique suivie.

Les associés sont consultés au moins une fois par an en Assemblée générale pour valider le budget et les cotisations, modifier les statuts, ratifier le règlement intérieur de la coopérative, procéder à l'élection des administrateurs et valider les grandes stratégies.

Les associés disposent d'un droit à une information claire sur les choix stratégiques et sur le travail des administrateurs.

Le conseil d'administration est le gardien de la pérennité et de l'intérêt collectif.

Le conseil d'administration qui se réunit 4-6 fois par an en moyenne valide les grandes stratégies élaborées par la direction et contrôle régulièrement leur mise en œuvre et le respect de ses décisions. Il agrée les nouveaux adhérents et décide de leur exclusion en cas de manquement.

Chaque administrateur agit dans l'intérêt de tous les associés lorsqu'il exerce sa fonction au sein de cette instance collégiale.

La direction tient le gouvernail au quotidien.

La direction incarnée par le président directeur général, le directeur général ou le directoire et éventuellement un comité de direction (Codir), élabore et déploie la stratégie qui engage la société coopérative dans la durée.

La direction est seule chargée du management et de l'organisation du travail des collaborateurs de la coopérative.

RÉPARTITION DES RÔLES

	Direction	Conseil	Associés
Élaborer la stratégie	✓		Prise de position régulière
Décider		✓	
Mettre en œuvre	✓		
Suivre l'atteinte des résultats/contrôler		✓	

Les qualités de l'adhérent



L'adhérent est celui qui exerce le métier.

La qualité de commerçant est dévolue à la société, personne morale qui exploite le fonds de commerce, qu'il s'agisse d'un magasin, d'un hôtel, d'une agence, d'une pharmacie ou d'une activité de prestation de services.

La coopérative réunit ainsi tous les adhérents d'un même métier.

L'adhérent est un indépendant.

L'adhérent, qui est parfois propriétaire du local en plus du fonds de commerce, est seul responsable de la bonne gestion de son exploitation et du recrutement/management de son personnel.

Si la coopérative ne s'immisce pas dans cette gestion, sa qualité d'adhérent le conduit néanmoins à suivre la politique commerciale et les autres stratégies décidées collégialement pour le réseau.



L'adhérent est le plus souvent une société ; la société et son dirigeant sont essentiels à la relation.

Dans la majorité des cas, le candidat à l'adhésion n'est pas une entreprise individuelle personne physique, mais une société.

L'adhérent est choisi notamment en fonction de l'expérience, de la formation, de la personnalité de son dirigeant. On parle d'*intuitu personae*.

Cela est d'autant plus important que l'adhérent est appelé à s'impliquer dans la vie de la coopérative.

Il s'agit également pour la coopérative de s'assurer que l'adhérent n'est pas engagé auprès d'un concurrent ou d'une entité poursuivant des intérêts contraires à ceux du réseau.

En conséquence, un changement de la ou des personnes physiques qui contrôle directement ou indirectement la société requiert généralement une nouvelle décision d'agrément par la coopérative ou a minima une information.

Les droits de l'adhérent

Tous les adhérents disposent du même droit de vote.

En Assemblée générale, les adhérents votent, valident les décisions et élisent les administrateurs selon le principe coopératif « 1 associé = 1 voix ».

Tous les adhérents ont un même droit de vote, quels que soient leur chiffre d'affaires, le nombre et la taille de leur(s) exploitation(s), leur ancienneté dans le réseau, leur expérience, leur localisation, les services utilisés, etc.

Tous les adhérents peuvent devenir administrateur.

Selon le principe coopératif d'égalité devant la gestion, tous les adhérents peuvent candidater pour devenir administrateur puis président.

L'administrateur est une personne physique élue en raison de ses qualités personnelles.

Seule la personne dirigeante dans la société adhérente peut être au conseil d'administration de la coopérative.

Tous les adhérents ont accès aux services aux mêmes conditions.

La coopérative étant une structure de moyen au service de ses membres, tous les adhérents ont accès à tous les services et à l'ensemble des activités de la coopérative.

Cependant, l'accès à certains services (enseigne, centralisation des paiements, site internet centralisé, etc.) peut être réservé aux seuls adhérents qui remplissent des conditions identiques pour tous les adhérents.

Les cotisations versées par les adhérents sont calculées selon un principe coopératif d'équité économique sans négociation individuelle.

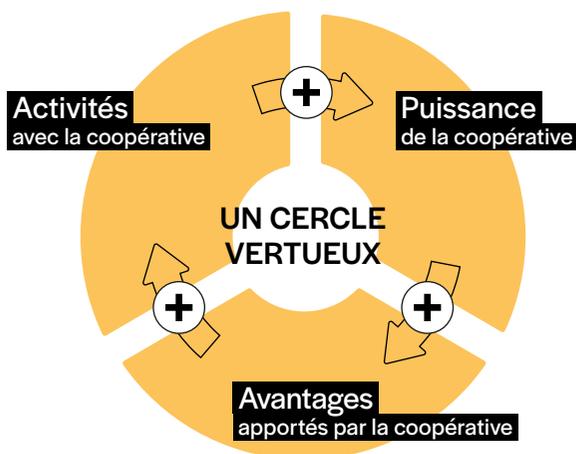


Les engagements de l'adhérent

L'adhérent fait au mieux pour converger avec la stratégie du réseau.

L'adhérent souscrit un certain nombre d'engagements assortis de cotisations lorsqu'il entre dans le réseau qui sont la contrepartie du bénéfice des services apportés (ex. : mise au concept de l'enseigne, suivi de la politique commerciale commune, etc.).

Il participe activement au processus de mutualisation en donnant la préférence à la coopérative dans l'utilisation des services (fournisseurs référencés, prestations de formation, outils et logiciels mis à disposition, etc.) afin de maximiser la puissance de négociation de son réseau.



L'adhérent s'implique dans les instances d'échange au sein du réseau.

Au-delà de la participation à l'Assemblée générale, l'adhérent participe activement à l'ensemble des instances d'échange du réseau (commissions thématiques, réunions locales, régionales ou nationales, groupes d'échange, etc.).

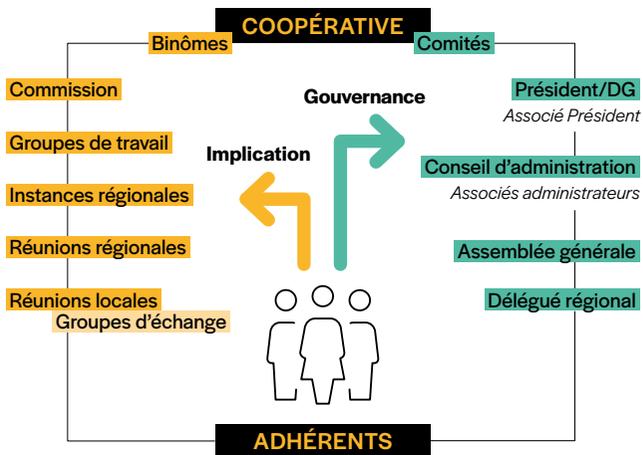
Certains adhérents agissent en binôme avec un collaborateur de la coopérative et/ou président certaines instances d'échange.

Le bon fonctionnement de la coopérative repose sur la participation et l'implication des adhérents qui sont force de propositions depuis le terrain et acteurs de la stratégie du réseau.

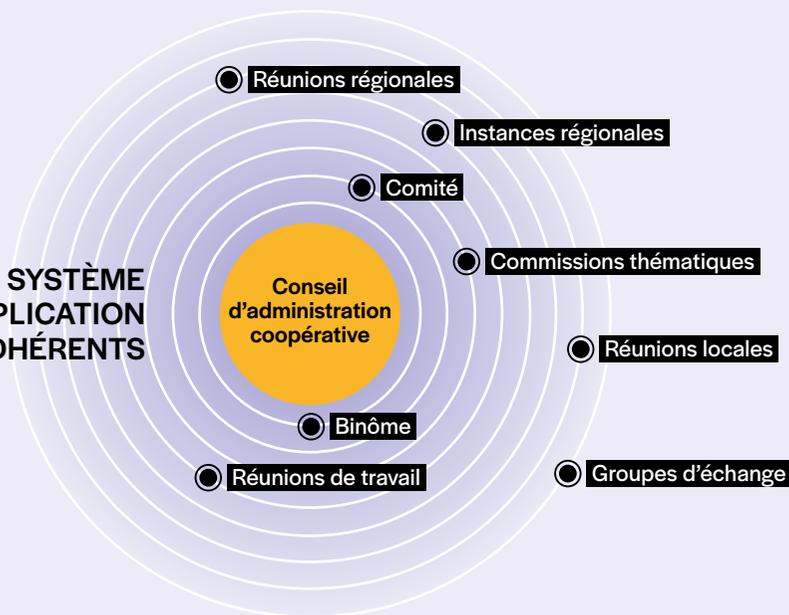
L'adhérent porte les valeurs du réseau.

Échange, implication, solidarité, loyauté... chaque adhérent incarne et porte les valeurs de la coopérative et celles particulières à son réseau, auprès de ses pairs, de ses collaborateurs et des autres parties prenantes (fournisseurs, banques, collectivités locales, etc.).

L'ADHÉRENT CONTRIBUE À LA VIE DU RÉSEAU



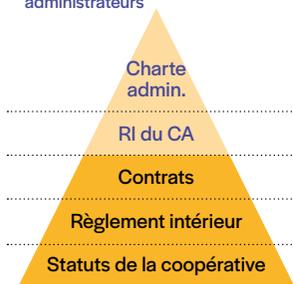
SYSTÈME D'IMPLICATION DES ADHÉRENTS



Les documents de l'adhérent

■ Concerne tous les adhérents

■ Concerne les adhérents administrateurs



Les statuts de la coopérative

Les statuts de la coopérative sont le **premier document**.

Lorsqu'il signe le bulletin de souscription de parts sociales, l'adhérent accepte les règles de fonctionnement prévues dans les statuts de la coopérative.

Les statuts sont modifiés par les adhérents eux-mêmes en Assemblée générale.

Les statuts sont publiés et donc accessibles à tous y compris en dehors du réseau.

Le règlement intérieur

Le règlement intérieur de la coopérative, s'il existe, est le **document opérationnel généralement le plus important**, construit sur mesure pour le réseau.

Le règlement intérieur, que l'adhérent accepte comme les statuts lorsqu'il entre dans le réseau, est généralement modifié par le conseil d'administration et ratifié par l'Assemblée générale à la majorité ordinaire.

Le règlement intérieur est très différent d'une coopérative à l'autre selon la diversité de ses activités.

Le règlement intérieur complète les statuts et décrit les droits et obligations de l'adhérent en qualité d'associé et en qualité d'utilisateur des services de la coopérative.

Le règlement intérieur en vigueur, au même titre que les statuts, est opposable à tous les adhérents.

Les autres contrats

Un contrat adhérent et d'autres contrats accessoires sont **parfois prévus**.

A minima, l'adhérent qui entre dans le réseau signe un bulletin de souscription de parts sociales pour l'adhésion aux statuts et au règlement intérieur de la coopérative. Il lui est parfois demandé de signer à titre complémentaire des contrats.

Le contrat adhérent (ou contrat d'adhésion) signé entre la coopérative et l'adhérent précise généralement le règlement intérieur et renvoie directement à certaines de ses clauses.

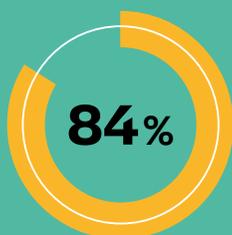
Il peut aussi y avoir d'autres contrats selon la diversité des activités : contrat d'enseigne, contrat de cautionnement, contrat de mandat, contrat de licence d'utilisation d'un logiciel, pacte d'associés pour une offre préalable de vente, etc.

Pour les adhérents qui sont administrateurs, d'autres documents peuvent exister (charte d'administrateurs, règlement intérieur du conseil d'administration).

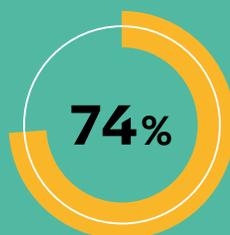
Témoignages

L'appartenance au groupement est une force pour le commerçant adhérent

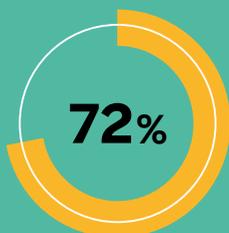
Votre groupement vous a aidé à...



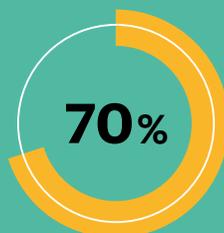
ROMPRE L'ISOLEMENT



RÉSISTER À LA CRISE



SÉCURISER VOTRE PROJET



**AVOIR DES RÉSULTATS
SUPÉRIEURS AU MARCHÉ**

Enquête Hopscoth menée du 24 février au 15 mars 2016 auprès d'un échantillon représentatif de 10 000 chefs d'entreprise du Commerce Coopératif et Associé, sur l'ensemble du territoire français.

Témoignages

Christine Fumagalli

Ancienne Présidente (Coopérative Orpi France)



“

J'ai commencé ma carrière dans un tout autre domaine, en tant que consultante indépendante en formation. En 1996, l'opportunité de reprendre une agence immobilière se présente dans ma famille, je saisis la balle au bond. Quelques années plus tard, je décide de rejoindre un réseau. Les valeurs et le fonctionnement de la coopérative m'attirent tout de suite, je rejoins Orpi en 2004. Investie dans la coopérative, je me présente aux élections de mon groupement « Paris Rive Gauche et Sud région parisienne » et deviens présidente de mon groupement. Je suis ensuite élue au Conseil de Surveillance puis au Conseil de Gérance auprès de Bernard Cadeau. En janvier 2018, je deviens Présidente du réseau. Mon agence s'agrandit entre temps, aujourd'hui j'ai 5 agences avec lesquelles nous couvrons tous les métiers de l'immobilier (transaction, location, gestion locative, syndic, neuf...).

Pierre Caberlon

Adhérent (Groupement de commerce associé Euro Piscine Services)

“

Ce système [le réseau du commerce associé] permet à ses membres de s'impliquer dans le fonctionnement du réseau et prendre part à son évolution. J'ai pu bénéficier de l'expérience d'anciens et je suis heureux de pouvoir à mon niveau, apporter de l'eau au moulin et en faire profiter les autres. On se donne des bonnes astuces, des tuyaux et dans le commerce associé, tout le monde est à part égale.



Régis Fournier

Adhérent (Coopérative Orpi France)



Il est important de rappeler qu'une coopérative n'est pas vendable ! J'étais au départ dans un réseau de franchise et il a été vendu. C'est pour cela que j'en suis parti. Ça fait toute la différence. On rentre dans une coopérative pour participer à la vie du réseau. Assez vite, je me suis impliqué et suis devenu Président de la région Nord. Ce qui a un intérêt pour la coopérative a un intérêt pour moi. C'est donnant-donnant. Désormais, je suis élu au conseil de surveillance du réseau. Ce qui est le plus intéressant pour un chef d'entreprise qui évolue au sein d'une coopérative, c'est lorsqu'il sort de son point de vente et qu'il réfléchit à d'autres problématiques, à son métier, qu'il partage ses expériences. Ainsi, il ne se contente plus d'être seulement un « boutiqueur » mais également un dirigeant qui réfléchit à des sujets stratégiques et moteurs pour tous. Pour moi, c'est un vrai stimulant et un véritable stimuli ! Il faut absolument en profiter pour ne pas se scléroser dans son métier.



Anne-Hélène Beauquier

Adhérente (Coopérative de commerçants Passion Beauté)



Le modèle coopératif nous a apporté une structure avec des services tels que les achats, le marketing qui nous permettent d'avoir des conditions et un message commun, qu'en tant qu'indépendant, nous n'avions ni les moyens ni le temps de mettre en place.



Témoignages

Guillaume Abram

Adhérent (Coopérative de commerçants COFAQ)



L'année où j'ai repris l'entreprise familiale a coïncidé également avec mon adhésion au groupement du Commerce Coopératif et Associé, COFAQ. Rejoindre un réseau, c'était forcément accéder à des conditions d'achats meilleures et de nouvelles sources de rentabilité, essentielles à la poursuite de notre activité. Il fallait agir pour assurer la pérennité de notre affaire familiale. La coopérative était pour nous la meilleure option. (...) Jouer collectif, c'est aussi se décharger d'une importante charge de travail. La coopération permet de mutualiser du personnel spécialisé et compétent qui nous aide sur tous les aspects de notre métier. (...) À travers sa société financière, COFAQ aide ses adhérents souhaitant se développer à le faire : les adhérents, proches de la retraite ou désireux de vendre leur affaire sont ainsi mis en contact avec des entrepreneurs du réseau. Cela permet aux entreprises cédées de pérenniser leur activité et l'emploi. Ce qui n'est pas le cas lorsque la société est rachetée par un acteur purement financier. C'est comme cela que j'ai pu reprendre trois affaires. Une 1^{re} à Saint-Laurent-du-Var qui est sous enseigne SECUROM, une 2^e spécialisée dans le soudage à Fréjus et une 3^e à Avignon qui est sous la double enseigne SECUROM et Master Pro. Grâce à COFAQ, j'ai repris des affaires dans de bonnes conditions, et nous avons réussi à les développer intelligemment.



Sandrine Beaurain

Adhérente (Coopérative de commerçants Giropharm)



En tant qu'adhérents Giropharm, nous bénéficions d'un accompagnement du réseau formidable tout en étant acteurs des transformations.



Myriam Devun

Adhérente
(Coopérative de commerçants Passion Beauté)



Quand je suis entrée dans le groupement, j'ai rapidement pris la fonction d'administrateur région. Mon objectif était de fédérer les associés d'un territoire autour des notions de partage et de solidarité. En 2020, je suis devenue administrateur du réseau. À mon tour, j'ai souhaité transmettre toute la bienveillance et l'aide que j'ai reçues et être au service du groupement. L'arrivée de ma fille dans l'activité a renforcé cette décision : je pouvais sereinement lui confier plus de responsabilités et me consacrer à cette nouvelle fonction.

Sophie Lamaix

Adhérente (Groupement ECF – École de conduite Française)



Le groupement ECF nous fournit de nombreux services et outils. C'est un réseau très dynamique en termes de marketing, de communication, de recherche et développement, qui bénéficie d'une notoriété et d'une image de sérieux indéniable. (...) C'est encore grâce à ECF que mes équipes et moi-même avons pu étoffer nos compétences et nous différencier sur le marché de l'auto-école, marché de plus en plus menacé. Sans parler évidemment de toute la richesse humaine qu'il nous apporte : c'est un énorme soutien au quotidien ! (...) J'ai été élue par mes pairs il y a quelques années membre du Conseil national ECF. Je souhaite aider les autres adhérents et les faire bénéficier de mon expérience comme d'autres l'ont fait avec moi. Le partage d'expérience est absolument capital et c'est ce qui fait la force d'un réseau.



Témoignages

Jean-Pierre Dutilleul

Adhérent (Coopérative de commerçants
ALKOR – Majuscule, loBuro, Burolike)



“ J’ai travaillé tout au long de ma carrière au sein d’enseignes de coopératives et j’apprécie les grands principes qu’elles portent. La coopérative promeut des valeurs de solidarité, d’entraide, elle mutualise les énergies et les compétences. Elle valorise la réussite individuelle et je suis intimement convaincu que cette réussite individuelle est avant tout une réussite collective, au niveau de l’entreprise et par l’adhésion à un groupe d’entrepreneurs. La réussite est le fruit de la mise en commun de moyens tels que logistique, marketing, mais aussi de l’intelligence collective et de la compréhension du marché.

(...) J’ai assez spontanément rejoint des commissions, qui sont de véritables lieux d’échanges et de travail avec les autres adhérents et la centrale. Je m’implique notamment dans les commissions catalogues/tarifs et animation du réseau. Et j’ai rejoint depuis peu le Conseil d’administration d’Alkor.

Rodolphe Linage

Adhérent (Coopérative de commerçants ATOL)

“ La coopérative, c’est la force du regroupement d’indépendants, de personnalités tout en gardant notre liberté d’entreprendre et d’expression, c’est quelque chose qui me correspond pleinement. (...) Grâce au réseau également, je participe aux journées d’études notamment sur des sujets communication ou informatique. Ça me permet de donner mon point de vue, d’échanger et de prendre de la hauteur sur tous les sujets du quotidien.



Patrick Delangue

Adhérent et président (Coopérative de commerçants Mr Jardinage)



Notre groupement coopératif respecte chaque individu et donc chaque entreprise. Réseau à taille humaine, nous privilégions l'entraide et la communication entre adhérents que ce soit pour les commandes, les stocks et surtout le partage d'expériences et de conseils, garant de la réussite de tous.



Gildas Hesse

Adhérent
(Coopérative de commerçants Entendre)



Ce qui me plaît dans le système coopératif, c'est qu'on reste très indépendant. Je travaille comme je le souhaite dans mon affaire et je bénéficie de la force d'un réseau. Il y a sept ans, j'ai été élu délégué de la coopérative pour la région ouest. En étant impliqué, je suis meilleur dans mes centres et je fais avancer la coopérative. Nous sommes des entrepreneurs indépendants au niveau local qui s'investissent dans leurs territoires. La coopérative permet de mutualiser les efforts et d'échanger sur nos manières de travailler. C'est aussi l'occasion de se former. Le réseau Entendre prend à sa charge des formations importantes dans notre métier où la montée en compétences est primordiale. Se lancer en coopérative, c'est se simplifier la vie.



Témoignages



Boris Gérard

Adhérent (Coopérative de commerçants Kry's Group)



En tant qu'associé, nous pouvons apporter notre pierre à l'édifice et c'est extrêmement satisfaisant. Nous avons la possibilité de nous investir dans les sujets qui nous tiennent à cœur et d'en faire profiter l'ensemble du réseau. À ce titre, je me suis impliqué dès le début dans des groupes de travail, sur les problématiques informatiques notamment, avant de rejoindre le comité stratégique de l'enseigne.



Jean-Pierre Nakache

Adhérent et président
(Coopérative de commerçants GLBD – CanalBD)



Nous avons des comités d'échange, des conseils d'administration et avons développé une dynamique de régionalisation qui coupe le territoire en cinq grandes régions, chacune suivie par deux coopérateurs qui travaillent au plus près des adhérents et animent le réseau. Nous souhaitons capitaliser sur la proximité, culturellement dans notre ADN, pour conserver l'esprit coopérateur Canal BD.



Valérie Chevalier

Adhérente (Coopérative EK – Culinarion)



Accompagnée depuis le début par la coopérative, sur la partie marketing et le merchandising, ma première boutique a vu le jour en 2006. Comme tout s'est bien passé, j'ai remis le couvert en 2010 et décidé d'ouvrir une seconde boutique à Rennes. En 2012, j'ai repris une activité existante à Vannes. Idem en 2016 où j'ai repris une boutique spécialisée à Angers, que j'ai transformée en Culinarion.

Tout cela a été grandement facilité par le soutien du réseau et les formations proposées aux adhérents : des formations de gestion, de vente et des formations liées au produit (visite d'une usine de fabrication par exemple) pour pouvoir mieux en parler.

Philippe Chastres

Adhérent (Coopérative de commerçants AtoI)



Siéger au sein de cette instance [le conseil d'administration] nous permet de mettre en place de nombreux projets, de faire évoluer notre réseau, de défendre une vision de notre métier et d'être acteurs de notre destin. Nous avons également des groupes de travail, constitués d'opticiens, sur des sujets aussi variés que les produits, la formation ou encore le concept magasin.



Témoignages

Aurélia Lurine

Adhérente (Coopérative Gadol Optic 2000)



Je considère que l'on a tous un devoir envers elle et que l'on se doit de donner du temps à cette coopérative.



Timothé Georges

Adhérent (Coopérative de commerçants EPSE - Jouéclub)



Cette aventure se poursuivra avec certitude dans l'univers coopératif en conservant cette indépendance, cette autonomie. Nous avons le pouvoir de réaliser chacune de nos idées, la chose la plus importante pour un entrepreneur.



Guillaume Martinaud

Adhérent et président (Coopérative Orpi France)



Je sais ce que je dois à cette coopérative, qui est une formidable opportunité pour accompagner les associés autour de l'entraide et de la « coopétition », un partage des affaires entre associés. Je passe aujourd'hui trois jours par semaine au siège et deux jours dans mon agence située à Capbreton, dans les Landes, afin de toujours garder le contact avec mon métier.



Julien Le Coustumer

Directeur général
(Coopérative UDIFE Le Choix funéraire)



Je retiens du dernier évènement de la FCA une phrase de Dominique Schelcher, président-directeur général de Coopérative U : « *La coopérative est la version la plus aboutie du capitalisme moderne.* » Je partage pleinement sa lecture et envisage la coopération comme une factorisation des forces, ainsi qu'un modèle alternatif dans lequel l'humain se trouve davantage au cœur des préoccupations.



Aude Helias

Directrice exécutive
(Coopérative de commerçants Synalia)



Ce modèle contribue tout d'abord à la pérennité des enseignes et des entrepreneurs. La performance reste centrale, avec des coopératives, à l'image de Synalia, qui affichent de bons résultats, souvent supérieurs au marché de référence. Le modèle permet aussi de mieux résister aux crises, chaque entrepreneur étant un pilier autonome qui assume sa part de risque mais surtout qui contribue au développement. Chacun étant impliqué au local, il dispose d'une meilleure réactivité. Aussi, chaque décision est toujours challengée et s'enrichit des contributions et expériences de chacun. Les associés sont naturellement impliqués au sein du réseau autour de commissions par thème ou par enseigne pour travailler en binôme avec les équipes du siège.



Témoignages



Fabien Besson

Adhérent et président
(Coopérative de commerçants Axenergie)



En tant que jeune réseau, depuis quatre ans, nous professionnalisons notre tête de réseau pour internaliser les compétences réclamées par nos adhérents. L'esprit coopératif est vraiment bien ancré en cultivant beaucoup le partage d'expérience et l'entraide grâce à nos réunions régionales mensuelles. Les adhérents proposent des projets et charge à nous de les mettre en œuvre. Cela favorise l'autonomie et les échanges.

Maël Le Moal

Adhérent (Coopérative de commerçants E.Leclerc)



Je suis chargé du pôle développement durable au sein de l'association des centres E.Leclerc. Tous les adhérents consacrent deux jours par semaine à la coopérative, et un troisième à leur centrale d'achat régionale. En parallèle, je suis Vice-Président de Perifem, la fédération technique du commerce. Ce rôle me permet de représenter les commerçants sur des questions très pragmatiques du quotidien, comme la mise en place des consignes, la gestion des emballages ou la sécurité. Mais c'est dans le prolongement naturel de mon engagement au sein du Mouvement E.Leclerc : être adhérent c'est toujours se mettre au service, aussi bien des consommateurs que des autres adhérents, de la coopérative ou de la collectivité dans son ensemble.



Gautier Daniel

Ancien Directeur général délégué (Coopérative de commerçants Synalia)



Pour recruter de jeunes talents, nous avons tout simplement mis en avant les attraits du Commerce Coopératif et Associé qui à mon sens, a de nombreux points communs avec l'univers des « start-up » : esprit entrepreneurial, ambition, liberté, dynamisme ! Dans notre réseau, il y a une réelle envie de « se battre » pour rendre toujours plus performants nos adhérents face aux grands groupes succursalistes qui disposent de moyens beaucoup plus importants que les nôtres.

Brice Cardi

Adhérent et président-directeur général (Coopérative de commerçants L'Adresse)



La coopérative nous a permis de pouvoir nous réinventer, notamment durant la période singulière du Covid, en nous adaptant un peu mieux et plus vite que nos concurrents. L'impact a été tel qu'il y a vraiment eu l'immobilier avant et l'immobilier après avoir été confiné. L'un de nos atouts a été notre capacité d'adaptation. Dans un premier temps à l'égard de nos associés, sociétaires, en gardant un lien permanent pendant les périodes de confinement pour anticiper la période de reprise et l'adaptation sans cesse aux exigences et attentes qui ont énormément évolué de la part de nos clients.

Si je devais employer un mot fort qui nous distingue de nos concurrents, j'utiliserais l'agilité. Malgré tout, cela était déjà un point inscrit dans notre ADN en tant que coopérative d'échanger, d'évoluer avec des associés et de comprendre comment améliorer nos conditions de travail en répondant aux besoins de nos clients.



Témoignages

Alain Cacicedo

Adhérent (Coopérative de commerçants UCEM, Monsieur Meuble, Crozatier, Meublena)



Le conseil d'administration coordonne toutes les décisions et est élu par l'ensemble des magasins qui sont tous actionnaires de la centrale dont je suis moi-même administrateur et également vice-président. Notre métier consiste à acheter pour revendre. Recevoir les conseils d'un acheteur chapoté par des coopérateurs sans intérêts capitalistiques, constitue un vrai plus sans interférences auprès des fournisseurs. Ce qui relève d'un caractère excessivement neutre. J'en suis persuadé, tout est calculé et pensé pour l'adhérent, pour ses résultats et non pour des intérêts financiers ou des fournisseurs. (...) En tant que petits commerçants locaux dans des petites régions avec une population restreinte, le modèle coopératif correspond bien à nos traditions et nos valeurs.

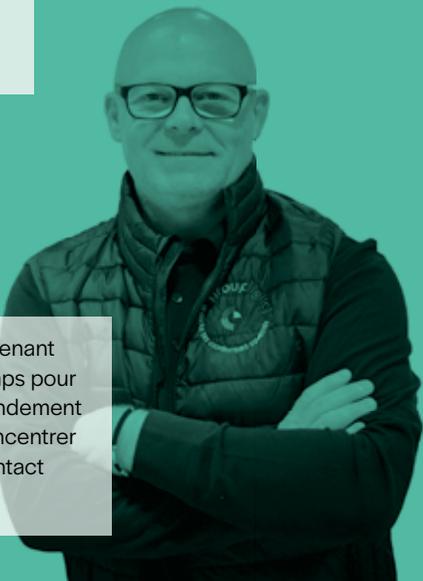


Didier Marie

Adhérent (Coopérative de commerçants Group Digital)



Le métier de commerçant est très prenant et l'on manque généralement de temps pour tout faire. Le réseau me simplifie grandement le quotidien et me permet de me concentrer sur mon cœur de métier : être au contact de mes clients et de mes équipes.





Thomas Le Mentec

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



J'ai pu observer une hausse de mon chiffre d'affaires et du taux d'occupation, comme espéré. En tant qu'adhérent, nous bénéficions de nombreux services au quotidien, notamment en matière de RSE et de problématiques liées aux économies d'énergie. Mais ce que je retiens avant tout, c'est l'aspect humain que le réseau nous apporte et qui m'a conduit à délaisser mon raisonnement du début, uniquement commercial. C'est extrêmement important de bien s'entourer, d'avoir confiance en ses équipes et de pouvoir échanger et partager avec les membres du réseau. J'ai sympathisé avec les autres adhérents et appris à connaître les équipes au siège.

Jean-Charles Gorse

Adhérent (Coopérative de commerçants Astera)



Aujourd'hui, je conseillerais à un jeune entrepreneur de foncer dans l'aventure coopérative. Vous pouvez vous y exprimer librement autour des valeurs de coopération.



Témoignages



Guillaume Lefebvre

Adhérent (Coopérative de commerçants BigMat)



Il y a cette notion de la culture humaine et d'entraide. (...) Au niveau du réseau, on se réunit en région, en national et aussi en international. On échange sur nos problématiques et on partage les bonnes pratiques. Nous avons un séminaire des dirigeants France par an, et un à l'international. Selon la problématique, nous appelons l'enseigne ou, de manière plus opérationnelle, nous nous appelons entre adhérents.

Romain et Florian Jeanetti

Adhérents (Coopérative de commerçants BigMat)



Nous nous impliquons le plus possible dans la vie de la coopérative. Nous participons à plusieurs groupes de travail, notamment les commissions relatives aux produits, aux achats-référencement, aux finances, l'informatique et communication. J'ai également rejoint le Conseil de surveillance de BigMat.



Franck Gabriel

Adhérent (Coopérative de commerçants Axenergie)



Il faut déjà rappeler qu'Axenergie est une coopérative, ce qui signifie partage et implication de chacun, constitutifs de l'ADN de notre réseau. Nous avons accès à de nombreux outils qui nous coûteraient très chers si nous restions indépendants isolés.

Informatique, communication nationale, accords commerciaux, formations ou encore relations privilégiées avec les fabricants sont autant d'exemples de ce que nous apporte Axenergie. Ces outils sont des atouts indéniables pour développer notre activité au même titre que toute la richesse humaine que nous y trouvons et que nous nous efforçons de pérenniser.



Yves Martin-Delahaye

Ancien président du directoire (Coopérative de commerçants Gedicooop – Gedimat)



Nos racines se veulent fortes et solides parce qu'elles reposent sur des valeurs essentielles à l'exercice de nos professions : celles des relations humaines, propres au fonctionnement de nos PME. Elles privilégient le long terme, leurs clients et équipes avant les actionnaires, favorisant ainsi et avant tout une relation de confiance avec leurs différents partenaires.

Celle de l'intelligence collective. Se réunir pour réfléchir ensemble à des problématiques communes et trouver des solutions, telle a été la raison de la création de Gedimat.

Celle du capitalisme solidaire donnant à chacun de nos adhérents la possibilité de se développer, moderniser et de transmettre son affaire.



— **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...

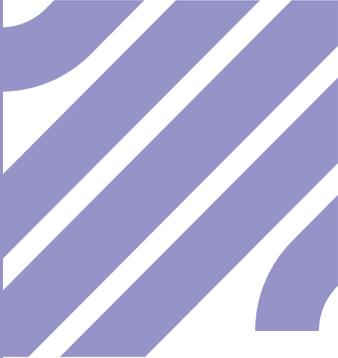


— **Afin de soutenir le développement du modèle coopératif et associé, elle intervient par ailleurs dans le débat public,** notamment auprès des élus nationaux et locaux, pour faire connaître les atouts de ce modèle et sensibiliser à ses enjeux. Interlocutrice privilégiée des pouvoirs publics, la FCA 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 salarié au sein d'un réseau organisé
en groupement coopératif**

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

