



05

# Faire le choix de la coopérative

**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.



# Pourquoi **choisir** **une 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 : 978-2-488282-04-8

# Sommaire

- **4** Le modèle en quelques mots
- **6** Un modèle économique collaboratif
- **7** L'économie des territoires
- **9** L'animation de la vie locale
- **10** L'engagement sociétal
- **12** Un enjeu de souveraineté
- **14** Témoignages du réseau
- **18** La FCA à vos côtés

Administration nationale ou locale, mairie, collectivité locale, mais aussi association locale culturelle, sportive ou autre... vous êtes souvent amenés à prendre des décisions ou à opérer des arbitrages qui vous conduiront à choisir une enseigne de commerce ou de services plutôt qu'une autre.

Comment choisir ? Toutes les enseignes se valent-elles en termes de valeur et de sens, mais aussi de durabilité et d'efficacité économique ?

Non, bien entendu ! Le modèle de la coopérative de commerçants est unique. Vous trouverez expliqué dans le premier guide – *Une coopérative de commerçants, c'est quoi ?* – tout ce qui fait la spécificité de ce modèle en termes de valeurs et de fonctionnement.

Et, avec le guide que vous avez entre les mains, nous vous proposons d'aller encore plus loin afin de comprendre pourquoi il est utile, tant sur le plan national que local, d'avoir le « réflexe coopératif » et faire un choix qui a du sens : favoriser un capitalisme patient, promouvoir le développement de l'économie dans les territoires et l'animation d'une vie locale et, finalement, soutenir un modèle dont la pérennité constitue un enjeu de souveraineté nationale.

Le modèle de la coopérative de commerçants constitue une alternative légitime au capitalisme financier et une solution résolument moderne pour faire du commerce autrement.

# 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**

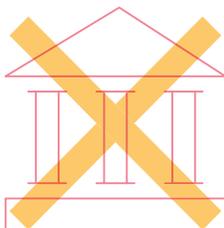
# Un modèle économique collaboratif

---

## Des commerçants locaux aux commandes

Le capital du groupement coopératif national est détenu par des associés commerçants, entrepreneurs indépendants, implantés sur tout le territoire.

Tous les commerçants associés sont aux commandes conformément au mécanisme de vote en Assemblée générale selon le principe « 1 associé = 1 voix » : chaque associé dispose du même droit de vote, quel que soit son nombre de parts sociales/actions, son nombre de points de vente et son poids économique.



---

## Pas de présence sur les marchés financiers

Les parts/actions de la coopérative ou de ses filiales ne sont pas soumises à une cotation d'un organisme financier, ne sont pas cotées en bourse, ne sont pas négociables et ne sont pas proposées aux fonds d'investissement.

L'activité de la coopérative et de ses membres n'a pas pour finalité de verser des dividendes à des investisseurs financiers chaque année.

---

## Une logique de « capital patient »

L'associé commerçant ne souscrit pas une part/action dans le but de la faire fructifier et de retirer une rentabilité immédiate, mais pour bénéficier de la puissance du réseau.

L'associé commerçant accepte qu'une partie des excédents réalisés par le groupement national ne lui soit pas redistribuée mais conservée par le groupement afin d'être mise en réserves, de financer des stratégies de moyen et long termes, des investissements dans des outils communs qui permettront de renforcer les services offerts. L'ensemble des investissements sont toujours réalisés *in fine* au profit du collectif.

L'engagement est durable en vue d'un développement pérenne.

# L'économie des territoires



## Absence d'intégration des résultats réalisés localement dans une holding internationale

La valeur est produite et réintégrée localement : la valeur ajoutée réalisée localement n'a pas pour finalité de remonter à un niveau national ou international ou de consolider les résultats d'une quelconque holding internationale. L'activité de l'associé commerçant dégage une valeur produite localement qui participe au développement économique local.

## Politique de l'emploi, dont le recrutement, maîtrisée localement

L'associé commerçant maîtrise localement l'emploi, sur le lieu d'ancrage territorial de son entreprise. Employeur local, il est indépendant dans les choix de recrutement de ses salariés. Il accueille notamment des stagiaires, alternants, apprentis, seniors, etc.

Comme l'associé commerçant est lui-même ancré dans sa région, la stabilité territoriale de son exploitation contribue à la stabilité des emplois locaux directs et indirects.

La coopérative, entité de soutien et de service de son activité, organise parfois des opérations pour répondre à ses besoins de recrutement (*job dating*).

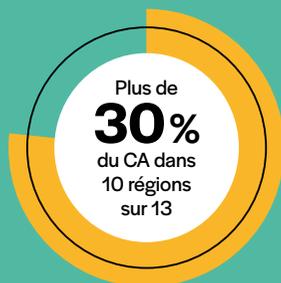
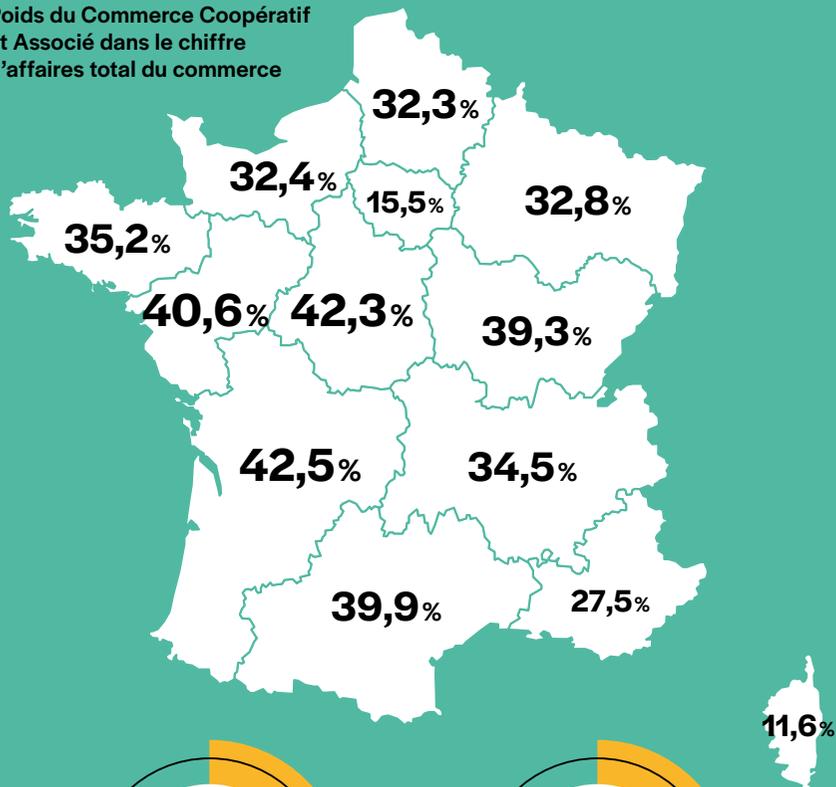
## Participation au tissu économique local

Les commerces des réseaux de distribution organisés en coopérative sont présents sur tout le territoire et notamment dans toutes les sous-préfectures.

L'associé commerçant participe pleinement au tissu économique local par les achats, les investissements et le recours aux services locaux (liberté d'approvisionnement local).

# Un acteur majeur dans les territoires

Poids du Commerce Coopératif et Associé dans le chiffre d'affaires total du commerce



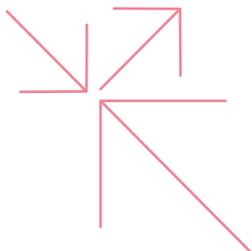
Source : Étude Xerfi, *L'impact du Commerce Coopératif et Associé dans les territoires*, 2016.

# L'animation de la vie locale

## Engagement pour l'intérêt général

Les coopératives de commerçants sont pleinement investies chaque année dans de nombreuses opérations caritatives via des fondations, partenariats, parrainages, sponsoring, etc.

L'associé commerçant contribue lui aussi directement à l'animation de la vie locale au travers du mécénat, des associations et des événements régionaux et dispose d'une grande liberté d'initiative sur les actions caritatives locales.



## Investissement dans les responsabilités publiques

L'associé commerçant manifeste un attachement personnel au territoire.

À ce titre, de nombreux commerçants locaux sont des citoyens directement acteurs de la vie locale et investis dans des fonctions à responsabilité publique.

Ils sont parfois membre du conseil municipal, président d'intercommunalité ou maire, membre de chambres consulaires (chambres de commerce et d'industrie – CCI, chambres des métiers et de l'artisanat – CMA, chambres d'agriculture – CA), président, trésorier, secrétaire... d'associations sportive, culturelle ou d'intérêt général.



## Ambassadeur des valeurs coopératives auprès de la jeunesse

Investis au-delà de leur magasin, agence, hôtel, les commerçants membres des coopératives s'impliquent dans la transmission des valeurs qui leur sont chers.

Chaque année, ils sont nombreux à témoigner et partager leurs expériences auprès de la jeunesse, notamment dans les écoles locales et aussi les écoles de commerce, de management ou de leur métier.

Reprendre et assurer la pérennité de leurs commerces est un enjeu majeur pour ces commerçants indépendants qui ont à cœur de susciter la fierté de la reprise d'entreprise et pas seulement de la création.

# L'engagement sociétal

♥ Julien d'Orcel, partenaire du film Marinette (Coopérative Synalia).



♥ 14 000 vélos Intersport offerts à 700 collèges en France (Coopérative Intersport).



♥ La Guilde des Orfèvres, partenaire de l'opération Octobre Rose (Coopérative Synalia).



♥ Caravane publicitaire d'E. Leclerc sur les routes du Tour de France (Coopérative E.Leclerc).



♥ Optic 2000 et Audio 2000 au cœur des Jeux Paralympiques avec le « Village Sport, Vision et Audition » (Coopérative Optic 2000).



♥ Opération recrutement E.Leclerc et U avec respectivement La Grande Rencontre et Job Dating (Coopérative E.Leclerc et Coopérative U).



▶ Krys partenaire majeur optique et audition du Tour de France depuis 2014 (coopérative Krys).



◀ Intersport au chevet du sport amateur (Coopérative Intersport).

▶ BigMat partenaire du championnat du monde de cyclisme.



◀ Giropharm soutient Planète Urgence (Coopérative Giropharm).

▶ BigMat engagé en faveur du football féminin amateur (Coopérative BigMat).



▶ Octobre Rose, record de collecte des agences L'Adresse (coopérative L'Adresse).

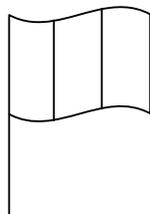


▶ ORPI créé une chaire avec Montpellier Business School (MBS) (Coopérative Orpi).



▶ Les agences L'Adresse en soutien à l'Union des associations de parents d'enfants atteints de cancer ou leucémie (UNAPECLE) (Coopérative L'Adresse).

# Un enjeu de souveraineté



## Un patrimoine professionnel français en danger

Le succès des coopératives de commerçants suscite des convoitises au moment où le départ à la retraite des exploitants remet de nombreux magasins sur le marché.

**Plus aucun secteur n'est aujourd'hui épargné par le risque de disparition d'opérateurs français indépendants mais isolés,** par l'effet d'opérations d'intégration dans de grands groupes, rarement localisés en France.

Ce patrimoine professionnel pourrait disparaître par l'effet de propositions de rachat d'investisseurs financiers et/ou étrangers à des montants hors marché.

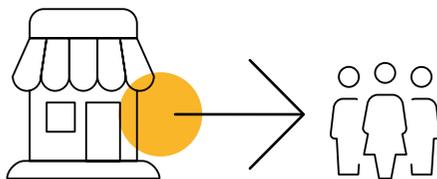
---

## Le choix de la coopérative pour la pérennité des indépendants dans les territoires

L'indépendant qui rejoint une coopérative n'est plus isolé et bénéficie de la force d'un réseau qui lui assure une compétitivité en conservant son indépendance.

Lorsqu'un indépendant choisit de rejoindre ses pairs du même secteur d'activité, du même métier, afin d'être plus forts ensemble par l'effet de la mutualisation et du partage de savoir-faire, il développe et pérennise son entreprise.

La coopérative est une structure de moyen au service de ses adhérents. Sa finalité est leur développement économique, ce qui implique le maintien de l'activité de l'entreprise sur le territoire indépendamment des changements de générations, à l'image du réseau qui existe parfois depuis plus d'un siècle.



---

## La sauvegarde des valeurs du métier au local lors des transmissions

La coopérative accompagne les futurs cédants, parfois très tôt pour anticiper la continuité de l'activité. Lorsqu'il y a un enjeu de transmission/reprise, elle met tout en œuvre pour qu'il n'y ait pas de dévalorisation de l'entreprise avant la reprise.

Toutes les pistes sont activées par le groupement pour trouver la solution sur mesure pour son adhérent : transmission familiale, reprise par un salarié, reprise en portage en vue de trouver un autre indépendant reprenneur, prise de participation temporaire par la société financière d'accompagnement, subvention pour le développement ou le passage au nouveau concept, etc.

La coopérative encadre les opérations de reprise par la mise en place de droits de priorité (droits d'information, droit de préemption, offre préalable de vente, pacte d'associés) afin que tous les entrepreneurs associés soient également protégés tout le long de leur vie au sein du réseau et que les entreprises demeurent entre les mains d'indépendants du réseau.

Savoir que l'entreprise, demain, sera reprise par un homme de métier, est vital pour ces entrepreneurs qui ne trouvent pas toujours de solution familiale pour transmettre.

# Témoignages

## Alain Chrétien

Maire de Vesoul et vice-président de l'Association des Maires de France (AMF)

“

Les commerçants indépendants sont des chefs d'entreprise, des entrepreneurs, ils sont profondément attachés à la ville et à la vie locale. On a des relations de confiance. Et ils savent bien que leur développement et celui du territoire sont intimement liés. Nous sommes dans le même bateau.



## Katia Euzen

Directrice générale  
(Coopérative de commerçants Group Digital)

“

Le modèle coopératif est un modèle unique de soutien à l'entrepreneuriat qui a pour objectif la mutualisation des ressources, la capitalisation des forces et le partage. Celui-ci évolue dans un cadre démocratique et bienveillant où chacun participe à sa manière à coconstruire pour demain un projet collectif, solidaire plus fort. C'est un modèle d'affaires privilégiant le long terme et l'ancrage local. Il accompagne de façon personnalisée et différenciée au quotidien les adhérents pour servir leurs attentes. (...)

En ces temps de crise et de changements globaux, la coopérative offre à mon sens une forte résilience car elle sait se montrer agile et flexible, avec une capacité de repli, d'adaptation, de changement, donc de résistance que d'autres modèles ont plus de difficulté à déployer.



---

**Éric Champion**

Président (Coopérative de commerçants Cofaq)



Nous avons cette sensation réelle que l'acte d'achat va devenir un acte « social ». Nous sommes pleinement en phase avec les aspirations des citoyens : nous sommes des commerçants indépendants, implantés localement et porteurs de valeurs de transparence, de proximité et de professionnalisme.



---

**Philippe Marguet**

Ancien directeur général (Coopérative de commerçants The Originals)



Nous revendiquons notre modèle coopératif et les valeurs, qui font notre force : l'humain, le local, l'authenticité et l'indépendance.

---

**Jacques Baudoz**

Adhérent et président  
(Coopérative de commerçants JouéClub)



La forme coopérative permet d'être beaucoup plus réactif et souple. En effet, le marché du jouet a énormément été chahuté l'an dernier et grâce à notre adaptabilité, nous avons pu garder le cap. Chaque indépendant, par exemple, à la différence d'autres organisations, a les moyens de proposer une offre répondant à la clientèle locale.



# Témoignages



## 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.



## Eddy Buriez

Adhérent  
(Coopérative de commerçants  
Le Choix  
funéraire)

“

Appartenir à un réseau nous permet de nous défendre et de faire face à des groupes puissants et à de nouveaux acteurs qui arrivent sur notre marché, à l'instar des mutuelles et des assurances.

## Thierry Lavigne

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

“

Sport 2000 [aujourd'hui Céraclès Coopérative] est une coopérative humaine avec un véritable ancrage local. Nous avons tendance à dire que nos adhérents ont l'accent de leurs clients.



---

**Bernard Verrier**

Adhérent  
(Coopérative Alkor – Majuscule, IoBuro, Burolike)



Le système coopératif a un véritable sens pour nous et nous nous retrouvons complètement dans son état d'esprit. Allier l'ancrage local et la force d'une enseigne nationale nous permet d'être plus performant, aussi bien pour l'entreprise que pour le réseau. Quand on a la mentalité d'un coopérateur, le sens commun est obligatoire. C'est la raison pour laquelle il est très important de s'investir dans la vie du groupement et donner de son temps.



---

**Christian Cromarias**

Adhérent (Coopérative  
de commerçants Camara)



Si nous conservons tous notre indépendance, notre outil de travail nous appartient et n'importe quel adhérent participe au succès du réseau. Nous sommes parties prenantes de l'enseigne et impliqués dans la vie du groupement auquel nous appartenons. Nous nous exprimons sur les projets et décidons des orientations à prendre. Cette organisation en coopérative, source de sympathie aux yeux des clients, fait de nous des magasins citoyens. Nous sommes véritablement des acteurs de la vie locale.

— **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 Adhérent d'une coopérative de commerçants**

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



77, Rue de Lourmel, 75015 Paris – 01 44 37 02 00

[www.commerce-associe.fr](http://www.commerce-associe.fr)

