



COMMERCE — COOPÉRATIF & ASSOCIÉ —

Entreprendre
autrement en réseau



Notre forme de commerce donne
sa chance à tout le monde.



© Eric Avenel/FCA

Le mot du président

Depuis sa création, en 1963, la Fédération du Commerce Coopératif et Associé (FCA) est au service de ses adhérents, des groupements de commerçants coopératifs et associés en France. Avec pour mission essentielle la défense du statut et de la promotion de cette forme de commerce, la FCA contribue au rayonnement de ce modèle économique profondément humain et résolument d'avenir.

Nous ne pourrions, en effet, réduire le Commerce Coopératif et Associé à son simple aspect économique. Rejoindre le Commerce Coopératif et Associé, c'est véritablement adhérer à des valeurs communes fortes que sont la solidarité, le partage de savoir-faire et l'échange d'expérience. Autant de piliers qui concourent à notre succès et à notre résilience lorsque les temps sont mouvementés et qu'il est nécessaire de faire preuve d'imagination, de réactivité et d'adaptation.

Notre implantation géographique est aussi une force pour le développement et l'attractivité de nos territoires, dont bénéficient nos clients, très attachés à notre proximité et au lien social que nous représentons. Par notre mode de gouvernance « un homme/une femme = une voix », nous constituons une force démocratique qui porte en elle les fruits de la réussite.

Plus que jamais, le Commerce Coopératif et Associé est un modèle dont les principes d'organisation sont en adéquation avec les aspirations de nos concitoyens. Au plus près des hommes et au cœur des territoires, le Commerce Coopératif et Associé est essentiel à notre vie.

Jean Pierre DRY, Président de la FCA



Une organisation de réseaux
(points de vente et services)
constitués et contrôlés par des
entrepreneurs indépendants.

Le Commerce Coopératif & Associé en bref

Le Commerce Coopératif et Associé est **un modèle d'organisation de réseaux de points de vente et de services** (magasins, agences, hôtels, etc.) constitués et contrôlés par des entrepreneurs indépendants.

Il est le fruit de la volonté de commerçants indépendants, exerçant le même métier, de mutualiser leurs moyens, leurs idées, leurs savoir-faire, **pour construire ensemble un groupement au sein duquel sont développés des outils et savoir-faire communs** : centrales d'achats, moyens logistiques, concepts de vente et enseignes, services.

Propriétaires de leurs points de vente, mais également actionnaires de leur groupement, ils en sont les acteurs et les décideurs.

Les marques, les moyens et le savoir-faire développés au sein du groupement constituent des atouts au service de chaque entrepreneur composant le réseau.

Les groupements de commerçants coopératifs et associés sont majoritairement organisés **en société coopérative de commerçants à capital variable.**

On confond souvent Franchise et Commerce Coopératif et Associé...

Dans le Commerce Coopératif et Associé, **les exploitants des points de vente sont les propriétaires de la coopérative.**

Ils détiennent le pouvoir décisionnel.

Dans la Franchise, le savoir-faire et le pouvoir décisionnel appartiennent à une seule personne : le franchiseur.

Le franchiseur, qui se voit accorder par le franchiseur la possibilité d'exploiter une marque, un concept, un savoir-faire, ne bénéficie pas de la même liberté d'action propre au Commerce Coopératif et Associé.

Si les deux systèmes sont performants, **ils s'adressent à des profils d'entrepreneurs différents.**

6 principes qui font la différence

1

L'indépendance

Indépendants juridiquement et financièrement, les associés exploitent leur(s) point(s) de vente **dans le respect de règles de vie commune partagées au sein de leur groupement et enseigne.**

2

L'actionnariat

Les groupements appartiennent à leurs membres, les associés, garantissant ainsi une stabilité de l'actionnariat et des politiques de l'entreprise. **Les associés sont ainsi maîtres de leur destin, même financièrement.**

3

La solidarité

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

4

La démocratie

Au sein des groupements coopératifs et associés, les associés prennent les décisions, votent les stratégies et les orientations majeures, élisent leurs représentants de manière démocratique, **en Assemblée Générale, selon le principe 1 homme = 1 voix.**

5

La mutualisation et le partage

Le fonctionnement des groupements repose sur **la mise en commun et le partage des savoir-faire et des moyens** (financiers, techniques, humains, etc.)

6

L'implication

Propriétaires du groupement, **les associés sont impliqués dans la gouvernance et la mise en place des stratégies :** organes de direction, commissions, binôme, etc.



Les adhérents sont solidaires
les uns des autres.

Des sociétés de moyens tournées vers le réseau

Les groupements du Commerce Coopératif et Associé sont des sociétés de moyens au service de leurs adhérents, **entièrement tournées vers le développement et la pérennité des entreprises associées**. Ils agissent au nom et pour le compte des associés à travers différentes activités.

Pour créer un groupement avec d'autres entrepreneurs indépendants qui exercent le même métier, vous devez vous doter de statuts juridiques, de règles communes et d'un capital social.

Pour rejoindre un groupement, votre dossier doit être accepté par le Conseil d'Administration du groupement. La candidature repose sur des **critères objectifs** (santé financière de l'entreprise, business plan, etc.) et **intuitu personae** (personnalité du chef d'entreprise, partage des valeurs et ambitions portées par le groupement, etc.)

4 raisons de créer un groupement

1

Mutualiser les moyens

2

Rester indépendant

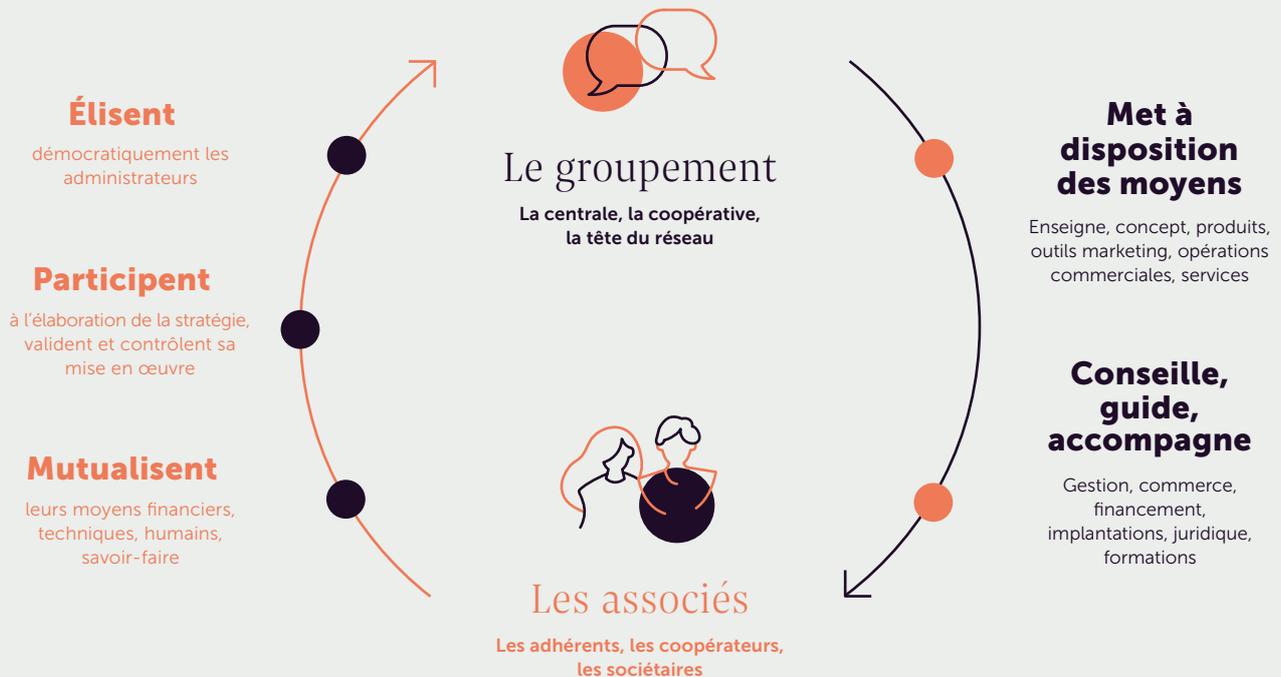
3

Enrichir ses projets

4

Maîtriser son avenir

Le fonctionnement d'un groupement



Le groupement : des services rendus aux associés

Les achats en commun : mutualiser les achats pour gagner en performance

- **Négociation**
- **Référencement**, centralisation (commandes, paiements), négoce
- **Garantie** de paiement
- **Logistique** et système d'information
- **Assortiments types**, marques propres

Les politiques d'enseignes : partager une enseigne commune pour jouir de la réputation de la marque, de ses outils et de ses actions en communication

- **Mise à disposition** d'enseignes et de concepts de vente
- **Déploiement** de stratégies digitales
- **Communications** nationales et locales
- **Opérations** commerciales et promotionnelles
- **Outils** marketing et communication
- **Animation** et suivi de réseau

Des services et un accompagnement au quotidien

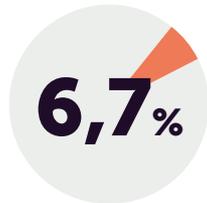
- **Aide au développement** : montage de dossiers, études de marchés
- **Conseil** en gestion d'entreprise, comptable, juridique, ressources humaines
- **Accompagnement** et aide financière
- **Formations**
- **Outils** informatiques
- **Achats** non stratégiques

Une carte de visite éloquente

Un acteur économique majeur



176,5
milliards d'euros de CA



du PIB



600 770
employés



32 286
entrepreneurs

50 681
points de vente

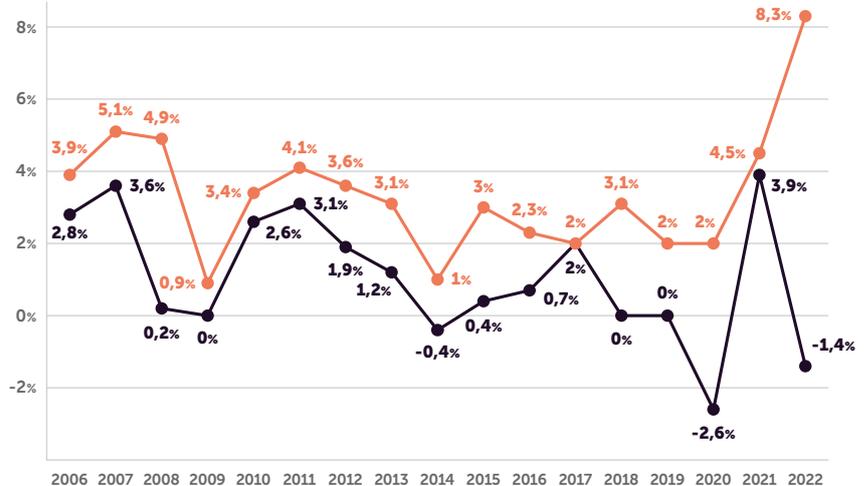


180
enseignes nationales

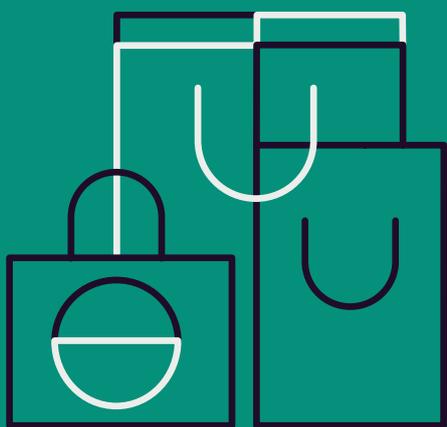
Une croissance supérieure à celle du marché

Taux de croissance des chiffres d'affaires du Commerce Coopératif et Associé et du commerce de détail

- **Commerce Coopératif et Associé**
- **Commerce de détail**



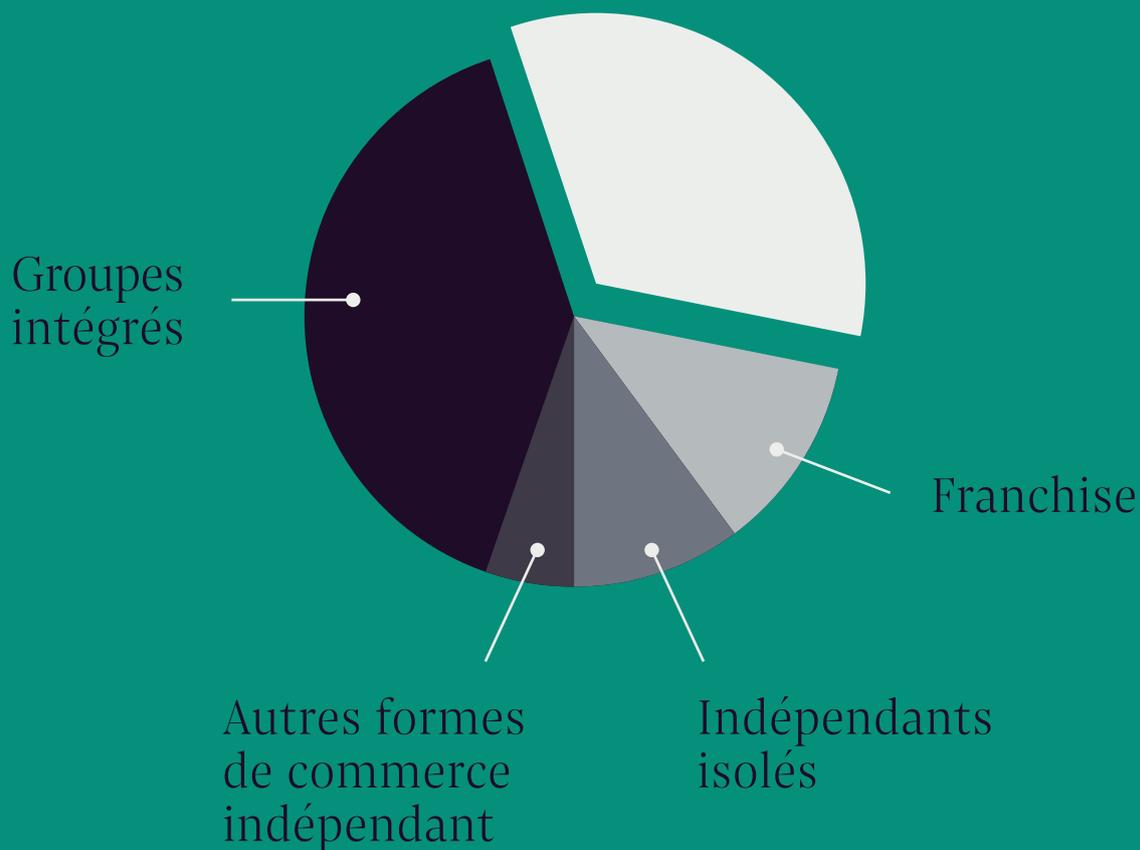
Sources : Comptes commerciaux de la Nation, Insee, Observatoire FCA 2023



Commerce
Coopératif et Associé

+ de 30%

du commerce
de détail



Une communauté de destins, des entrepreneurs dans l'âme

L'ascension sociale, au cœur du modèle



des nouveaux points de vente sont repris **par des salariés**

3 chefs d'entreprise sur 4 étaient salariés avant de devenir entrepreneurs



des chefs d'entreprise ont entre **35 et 45 ans**

Des atouts pour l'entrepreneur

Romp l'isolement

84%

Aide au financement

78%

Apporte des conseils juridiques

78%

Sécurise le projet

72%

Un modèle performant : la preuve par les chiffres

95%

de taux de survie des entreprises à 3 ans (vs 64 % pour les commerces en général)

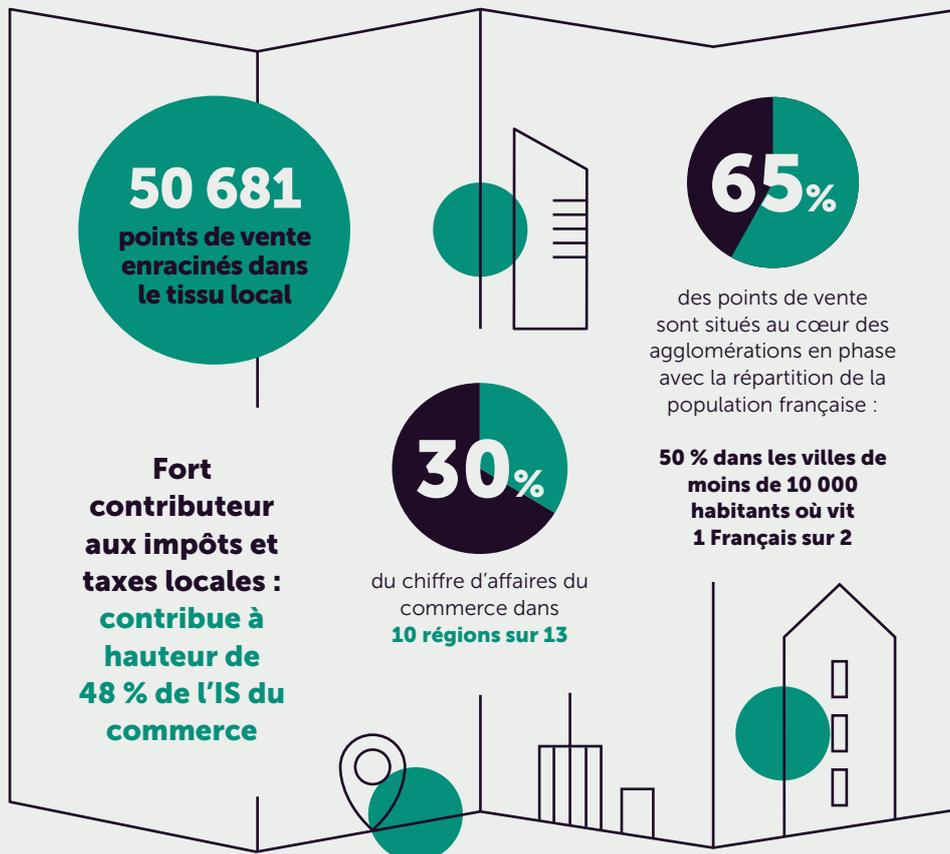
40%

des chefs d'entreprise ont rejoint leur groupement depuis plus de 10 ans



Un commerce engagé dans les territoires

Un acteur majeur des territoires



Une implication dans la vie locale

La valeur créée au local reste au local
Des décisions prises dans le territoire pour le développement et l'investissement

La FCA et ses missions

Organisation professionnelle créée en 1963, la Fédération du Commerce Coopératif et Associé représente les groupements de commerçants associés en France. **Elle défend le statut du Commerce Coopératif et Associé et en fait la promotion pour accroître son rayonnement.**

1

Représenter et défendre les intérêts des groupements

Auprès des pouvoirs publics, des institutions et des instances du patronat et du commerce. La FCA mène des actions de lobbying sur les sujets liés à la concurrence, au commerce, à l'entrepreneuriat, aux PME ainsi qu'au statut coopératif et aux groupements d'indépendants.

2

Promouvoir et contribuer au développement du Commerce Coopératif et Associé

Auprès des étudiants et du monde de la recherche, des porteurs de projets, des entrepreneurs et des créateurs de réseaux, à travers une présence médiatique et événementielle (salons professionnels, colloques, etc.)

3

Accompagner et conseiller ses adhérents

Dans les domaines juridiques, fiscaux et économiques (évolution de leurs statuts, règlements intérieurs, contrats d'enseignes) et répondre au mieux aux problématiques transversales rencontrées (juridique, marketing, management, organisation, etc.) à travers la mise en relation avec des experts, l'organisation d'ateliers, de formations et l'édition d'une riche documentation.

Les Rencontres du Commerce Coopératif et Associé, un événement annuel fédérateur

Valoriser et expliquer les spécificités du Commerce Coopératif et Associé mais aussi ouvrir le débat autour de thèmes qui lui sont essentiels : c'est l'objectif de ces Rencontres du Commerce Coopératif et Associé. Au programme : des témoignages passionnants de dirigeants et d'adhérents de groupements ainsi que des intervenants de renom (André Comte-Sponville, Jacques Attali, Erik Orsenna, Jean-Paul Agon, Yann Arthus-Bertrand, etc.)

Une équipe à votre service



Olivier Urrutia
Délégué général de la FCA



Virginie Fenayon
Assistante de direction



Alain Souilleaux
Directeur juridique



Samia M'hamdi
Juriste



Malika Bekhti
Juriste Médiation



Vincent Martin
Directeur opérationnel
du collège alimentaire



Jonathan Castagna
Responsable Communication
externe



Frédérique Lewin
Responsable Communication
& relations adhérents

La FCA aux côtés de ses adhérents au quotidien

Avec près de 70 groupements adhérents qui représentent 90 % du Commerce Coopératif et Associé, la FCA est un acteur privilégié pour les groupements de commerçants. **Véritable lieu d'échanges et de progrès, la FCA met toute son expertise au service de ses réseaux adhérents.**

Faciliter les échanges d'expériences

À travers les nombreux évènements qu'elle organise, **la FCA encourage les échanges entre les groupements**, tant au niveau opérationnel qu'en matière de gouvernance, en tenant compte des spécificités propres aux réseaux d'indépendants.

Informier et conseiller ses adhérents

La FCA accompagne ses adhérents dans leurs réflexions stratégiques et prospectives, dans les domaines économique, législatif, juridique et fiscal. **Elle les informe sur les nouvelles tendances de la consommation et du commerce.**

Mutualiser les services

La FCA apporte des outils dans les domaines de la finance et de la médiation. **Elle met également en relation ses adhérents avec des experts dans de nombreux domaines :** marketing, communication, juridique, financier, etc.

Des rendez-vous réguliers pour se rencontrer et échanger

- Un Séminaire des Dirigeants
- Des ateliers d'échange d'expérience
- Des journées de formation

Des outils de communication pour rester informé

- Une publication mensuelle, le Repères Flash
- Des newsletters hebdomadaires
- Un espace membres et un accès à une documentation riche et variée

La plateforme de Médiation du Commerce Coopératif et Associé

Depuis le 1^{er} janvier 2016, chaque commerçant doit garantir aux consommateurs un recours gratuit à un dispositif de médiation en cas de litige.

Afin de permettre à tous les points de vente du Commerce Coopératif et Associé de remplir leurs obligations de médiation, **la FCA met à leur disposition une plateforme de Médiation Commerçants – Consommateurs**, la Médiation du Commerce Coopératif et Associé (MCCA) reconnue par la Commission Européenne : www.mcca-mediation.fr

Un collège alimentaire

La FCA offre à ses adhérents, à prédominance alimentaire, la structure et les outils d'une organisation professionnelle pour représenter et défendre les intérêts du Commerce Coopératif et Associé dans les instances représentatives du secteur.

Elle leur permet de travailler ensemble sur les questions métiers et faire entendre leurs voix auprès des pouvoirs publics. Elle les accompagne dans la co-construction et le développement de leurs métiers : RSE, RH, etc.

Un appui financier : SOCOREC

Créé en même temps que la FCA, SOCOREC est un outil de financement mutualisé qui propose des solutions en matière de financement, de créations, rénovations et transmissions des entreprises du Commerce Coopératif et Associé.

Établissement associé du Crédit Coopératif (groupe BPCE), **SOCOREC est l'outil spécifique des groupements pour accompagner le développement de leur réseau** : www.socorec.fr

La FCA, instance de recours pour la révision des coopératives de commerçants

Les sociétés coopératives sont soumises tous les cinq ans à un contrôle : c'est la révision coopérative. L'objectif ? Vérifier la conformité de leur organisation et de leur fonctionnement au regard des principes coopératifs définis notamment par la loi de 1947. **La Fédération du Commerce Coopératif et Associé est reconnue par le Conseil Supérieur de la Coopération en qualité d'Instance de Recours de la Révision**, offrant ainsi aux coopératives, une opportunité de trouver une solution amiable et confidentielle.

Nos adhérents

Alimentation



Automobile



Équipement de la maison - Bricolage - Jardinage



Équipement de la personne



Équipement professionnel



Hôtellerie - Restauration - Tourisme



Immobilier



Jouets - Puériculture



Optique - Audition



Pharmacie - Parapharmacie - Équipement médical



Produits culturels - Photo - Fournitures de bureau

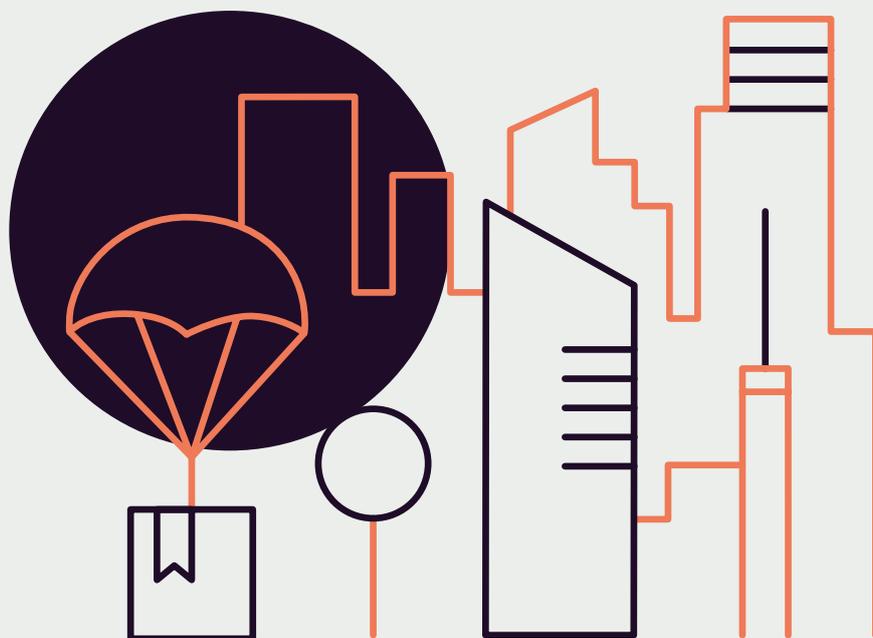


Services



Sports - Loisirs





Contactez-nous !

Fédération du Commerce Coopératif et Associé
77, rue de Lourmel - 75015 Paris
Tel. 01 44 37 02 00

www.commerce-associe.fr

Suivez-nous sur
les réseaux sociaux



FCA
FÉDÉRATION DU COMMERCE
COOPÉRATIF ET ASSOCIÉ