

Paris, le 1^{er} juillet 2020

Plan de soutien pour le commerce :

La FCA se félicite des dernières mesures d'urgence du Gouvernement et appelle les commerçants isolés d'un même secteur d'activité à rompre l'isolement et à se rassembler afin de mutualiser leurs forces, grâce au Commerce Coopératif et Associé

Bruno Le Maire, Ministre l'Économie et des Finances, a dévoilé lundi un plan de soutien pour le commerce. A court terme, il s'agit d'une vraie avancée pour les commerçants qui répond à des besoins de trésorerie. Pour être des acteurs compétitifs et visibles à moyen et long terme, les indépendants d'un même secteur d'activité doivent être en capacité de mutualiser leurs moyens, notamment sur le numérique. Rejoindre un réseau du Commerce Coopératif et Associé ou créer une coopérative est la solution.

// UN SOUTIEN DE L'ETAT INDISPENSABLE A COURT TERME

La FCA se félicite des dernières mesures d'urgence prises par le Gouvernement afin de relancer le commerce. Ce plan de soutien à la trésorerie, à hauteur de 900 millions d'euros, constitue une mesure indispensable de réaction à court terme. C'est une réponse à un besoin immédiat pour les commerçants.

Agnès Pannier-Runacher, Secrétaire d'État auprès du ministre de l'Économie et des Finances, a rappelé les enseignements de cet épisode de confinement : **la nécessité pour le commerce de proximité d'être acteurs sur le marché du numérique.** Chaque commerçant doit être en capacité d'être présent sur Internet. Le numérique n'est pas l'apanage de quelques acteurs. Cependant, comme elle le souligne, **tous les commerçants n'ont pas accès aux outils numériques.**

Avant même la crise sanitaire du COVID-19, la fragilité des commerces de centre-ville, indépendants isolés, interrogeait sur le devenir de ce modèle. Dans de nombreux secteurs d'activité, **le e-commerce n'est plus un marché distinct, différent du marché territorial, local.** Le commerce de proximité est en prise directe avec les géants du e-commerce. Les clients sont les mêmes. Pour installer dans la durée le commerce de proximité dans une position concurrentielle acceptable face au développement du numérique, **les commerçants doivent eux-mêmes prendre leur destin en main car le constat est sans appel : rester isolé, c'est perdre.**

// LA COOPERATIVE DE COMMERCANTS DU MEME SECTEUR D'ACTIVITE, LA SOLUTION POUR ETRE MAITRE DE SON DESTIN DANS SON MAGASIN... ET SUR LE WEB !

La FCA apporte sa contribution au plan de relance du Gouvernement et propose une solution pérenne de réussite avec le Commerce Coopératif et Associé. Ce modèle gagnant a fait, depuis de nombreuses années, ses preuves en termes de performance. Le modèle coopératif, ou assimilé coopératif, que l'on nomme Commerce Coopératif et Associé, est le choix d'entrepreneurs de mutualiser leurs forces en créant leur groupement commun.

Le Commerce Coopératif et Associé est un modèle de résilience qu'ont déjà choisi avec succès 31 700 commerçants dans des secteurs aussi variés que le jouet, le sport, la bijouterie, le parfum, le voyage, l'immobilier, l'hôtellerie, l'optique, le bricolage, la pharmacie, la grande distribution, la librairie... A la fois acteur des territoires et réseau national, la coopérative répond parfaitement aux enjeux du moment.

Selon Eric Plat, président de la FCA :

« Il revient à chaque indépendant de réfléchir à l'avenir de son affaire. Seul, un commerçant de taille modeste n'est pas en mesure d'assumer les coûts d'un dispositif numérique efficace. Il lui est pourtant vital d'être maître de son destin dans son magasin... et aussi sur le Web !

Pour créer de la valeur, développer leur commerce, mutualiser des moyens utiles, c'est-à-dire être compétitifs, les entrepreneurs du commerce doivent être sur un même secteur d'activité où ils ont les mêmes besoins, les mêmes fournisseurs, les mêmes produits, les mêmes contraintes et les mêmes intérêts !

C'est là que la coopérative de commerçants indépendants prend tout son sens. C'est une démarche durable, évolutive et qui a fait ses preuves. Chers commerçants, il est temps de créer votre coopérative ou de rejoindre un réseau organisé d'indépendants ! Vous n'avez plus une minute à perdre ».

Le modèle coopératif remporte un franc succès chez les indépendants parce qu'il leur offre les garanties de conserver leur chère indépendance : chaque commerçant dispose d'une voix au capital de la coopérative gouvernée par ces commerçants de manière totalement démocratique. Chaque commerçant demeure libre de se retirer, céder son fonds de commerce, changer d'enseigne...et choisit les contraintes communes nécessaires qu'il est prêt à accepter pour se développer de concert avec ses pairs.

// COMMENT COMMENCER EN COOPERATIVE ?

Par quoi commencer pour réussir en coopérative lorsque l'on est un commerçant de proximité ? La première clé de succès pour réussir ensemble est de retrouver ses pairs, les commerçants de son secteur d'activité, qu'il s'agisse de commerce de détail ou de gros, de produits ou de services. Fleuristes, boutiques de textiles, boutiques cadeaux, merceries, magasins de musique, réparateurs informatiques,... la FCA invite les commerçants de tous les secteurs à réfléchir ensemble de manière disruptive.

// UNE COOPERATIVE DE COMMERCANTS, POUR QUOI FAIRE ?

La coopérative est avant tout une boîte à outil pour créer et développer son commerce en travaillant ensemble sur un projet commun. C'est une structure de moyen au service exclusif de ses membres qui n'a pas vocation à réaliser des bénéfices pour elle-même. Ce modèle supprime le coût des intermédiaires et offre des solutions économiques de développement tout en conservant son indépendance.

La coopérative permet notamment aux commerçants :

- de renforcer leur pouvoir de négociation face à leurs fournisseurs communs.
- d'imaginer un nouveau concept d'enseigne commune en phase avec les attentes du client que le commerçant connaît bien.
- de financer et co-construire une politique commerciale commune à l'échelon régional, national ou international.
- le partage d'expériences et de savoir-faire, de ne pas être seul en situation de crise, de challenger ensemble de nouvelles stratégies.
- de détenir sa propre plateforme logistique, de créer sa propre école de formation des équipes, de sélectionner ses partenaires.

Face aux géants du e-commerce, la solution coopérative est un outil de développement de solutions numériques communes, pour la promotion et la vente en ligne et en magasin sur la base d'une même interface maîtrisée et adaptée à ses besoins.

// TENTEZ L'AVENTURE COOPERATIVE !

Même si les secteurs où le modèle coopératif a surperformé sont nombreux, **il reste encore un vaste champ de territoires à conquérir en modèle coopératif.**

Dans ce contexte de remise en cause pour le commerce de proximité, **la FCA invite les commerçants isolés d'un même secteur d'activité à se retrouver, échanger entre eux, s'interroger sur la pertinence du modèle coopératif pour leur devenir.**

Depuis plus de cinquante ans, la FCA est l'observatoire unique en France de ce modèle gagnant. Elle rassemble les acteurs majeurs de plus de trente secteurs et leur permet d'échanger entre eux. La FCA entretient un réseau d'experts en capacité d'accompagner les commerçants indépendants dans leurs projets de création et développement de groupements coopératifs ou assimilés. Alors, **rapprochez-vous de votre chambre de commerce, de vos fédérations sectorielles et/ou de la FCA et tentez l'aventure coopérative !**

// Carte d'identité du Commerce Coopératif et Associé en 2019



À propos :

Le Commerce Coopératif et Associé est le leader du commerce indépendant en France. Cette forme de commerce en réseau (points de vente, services, etc.) permet à des entrepreneurs indépendants de se regrouper et de mutualiser leurs moyens et leurs savoir-faire dans le but de mettre en place des actions et des outils communs. Propriétaires de leurs affaires ainsi que de leur réseau/enseigne, les chefs d'entreprise du Commerce Coopératif et Associé en sont les acteurs et les décideurs. En grande majorité, ces groupements sont organisés sous forme coopérative.

La Fédération du Commerce Coopératif et Associé (FCA) est l'instance représentative française du Commerce Coopératif et Associé. Elle a pour mission de représenter, de développer et de promouvoir les groupements de commerçants, notamment auprès des pouvoirs publics. La FCA conseille ses adhérents, leur permet de développer des échanges d'expériences inter-groupements et accompagne également les réseaux/enseignes en création.

En 2019, **le Commerce Coopératif et Associé** a réalisé 159 milliards d'euros de chiffre d'affaires, soit 30 % du commerce de détail en France. Plus de 31 700 entrepreneurs ont fait le choix de cette forme de commerce.

En savoir plus : <https://www.commerce-associe.fr/>

CONTACT PRESSE :

Marion Furé // Responsable communication externe // Tél : 06 83 61 25 31 // Mail : mfure@fca-commerce-associe.fr