



COMMERCE — COOPÉRATIF & ASSOCIÉ —

Entreprendre
autrement en réseau



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



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 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 franchisé, 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 associé = 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, les associés doivent se doter de statuts juridiques, de règles communes et d'un capital social.

Pour rejoindre un groupement, le dossier d'un associé 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

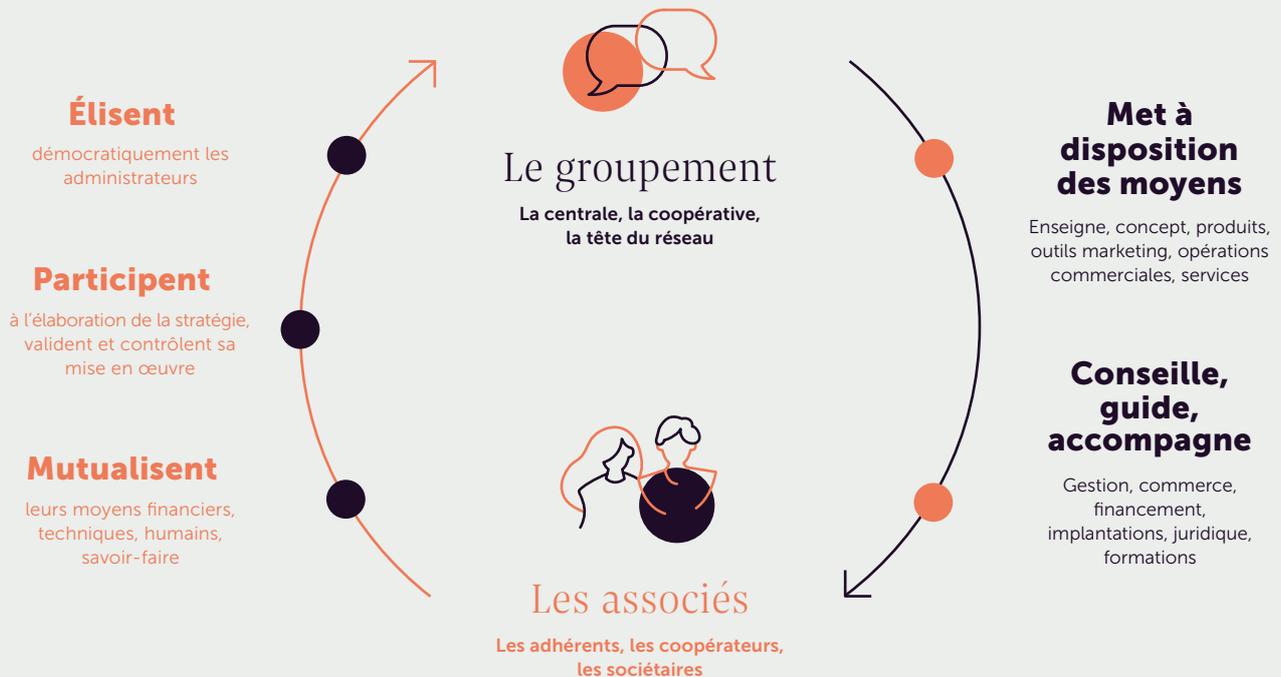
3

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

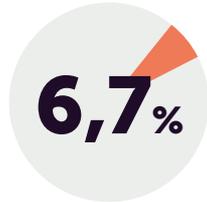
Une carte de visite éloquente

Un acteur économique majeur



200

milliards d'euros de CA



du PIB



600 000

employés



36 000

entrepreneurs

52 000
points de vente



180

enseignes nationales

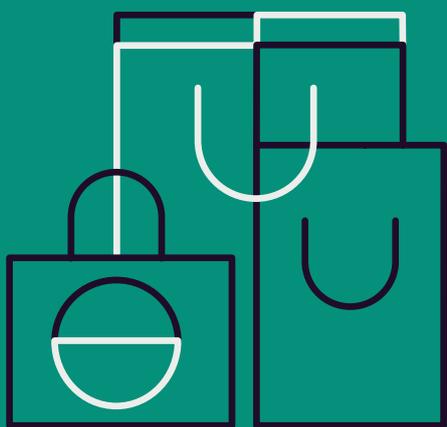
Une croissance supérieure à celle du marché

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

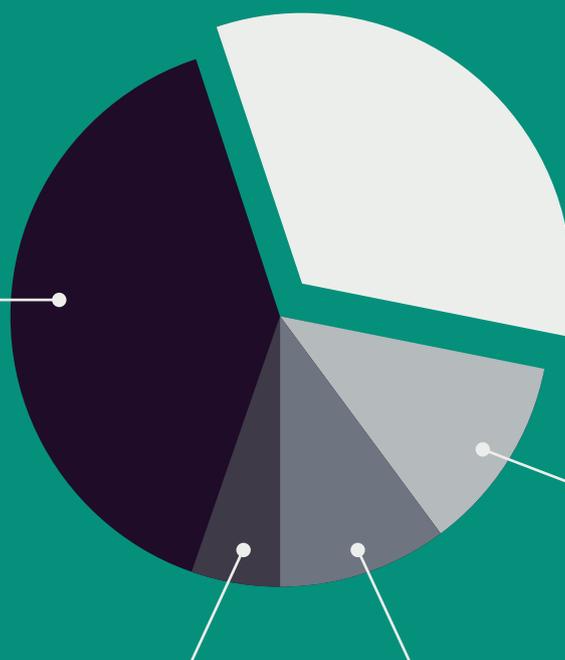


Commerce
Coopératif et Associé

+ de **30** %

du commerce
de détail

Groupes
intégrés



Franchise

Autres formes
de commerce
indépendant

Indépendants
isolés

Une communauté de destins, des entrepreneurs dans l'âme

L'ascension sociale, au cœur du modèle



des nouveaux points de vente sont repris **par un salarié**

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%

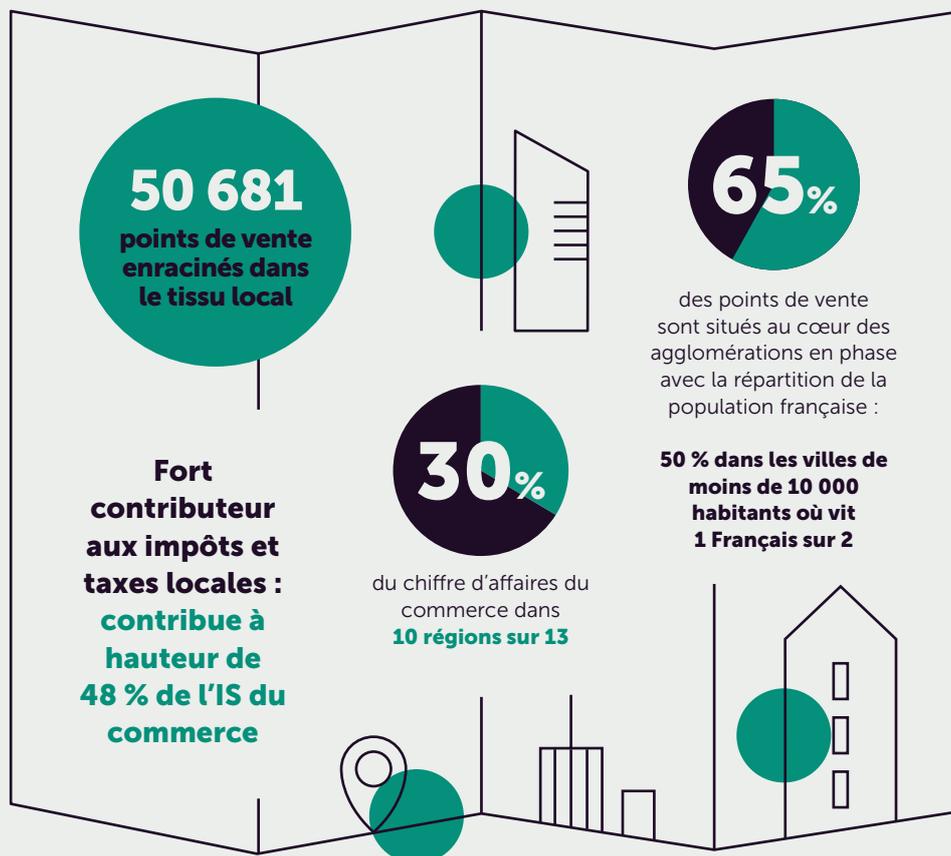
de taux de survie des entreprises à 3 ans (vs 64 % pour les commerces en général)

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 (François Gemenne, Thierry Marx, André Comte-Sponville, Jacques Attali, Erik Orsenna, 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



Oscar Dassetto
Responsable Communication
institutionnelle



Yamina Saydi
Responsable Communication interne
& 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 événements 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.

Informer 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
- Une newsletter hebdomadaire
- 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 et un Collège des Pharmacies

Le Collège alimentaire de 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.

Le Collège des Pharmacies regroupe quant à lui des groupements de pharmaciens adhérents à la FCA, avec l'objectif de défendre leurs spécificités et leur rôle dans le système de soins auprès des pouvoirs publics.

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.

Formations

Vous êtes à bonne école

En 2023, les formations FCA ont connu un véritable engouement. De quoi redoubler d'ambition avec une offre enrichie et diversifiée, exclusivement réservée aux collaborateurs et aux administrateurs des groupements de commerçants indépendants – et désormais aussi à leurs adhérents.

La plupart des formations FCA sont disponibles en format intra-groupement, pour une personnalisation complète et des sessions sur mesure, au plus près des enjeux de chacun des adhérents. Les sessions multi-groupements quant à elles permettent d'encourager le partage d'expérience et l'émulation entre réseaux.

Qu'il s'agisse de soutenir la croissance du commerce coopératif et associé, de sensibiliser les stagiaires aux évolutions législatives et réglementaires, d'affûter leur connaissance du modèle ou de leur permettre de faire face aux bouleversements du secteur, la FCA répond présent.



Retrouvez notre catalogue en ligne



91%

de satisfaction globale



900 heures

de formation dispensées en 2023

Membres Experts

Un coup de pouce pour des pas de géants

Le Club des Membres Experts de la FCA réunit des professionnels reconnus pour leur savoir-faire et leur connaissance approfondie du modèle coopératif et associé.

La FCA contribue ainsi à développer un écosystème riche et performant autour du modèle coopératif et associé, selon des standards élevés en phase avec les besoins de ses adhérents.

Véritables ambassadeurs, les Membres Experts de la FCA contribuent par leur rôle à faire connaître et rayonner le Commerce Coopératif et Associé.

Ils participent aux groupes de travail aux côtés des autres adhérents de la FCA et diffusent leurs bonnes pratiques par des contributions écrites ainsi que des interventions en ateliers ou lors de webinaires « La Parole aux Membres experts ».



Retrouvez l'annuaire en ligne



La FCA au cœur des enjeux du commerce

La FCA est présente partout où se joue l'avenir du Commerce Coopératif et Associé, et des commerçants. Elle développe depuis sa création **un écosystème vertueux d'experts et de partenaires propice à l'innovation, à la croissance de ses membres et à la diffusion du modèle.**

Mandats

Interlocutrice privilégiée des pouvoirs publics, la FCA siège dans les principales instances du commerce en France, où elle porte la voix des groupements de commerçants indépendants.



Adhésions

À travers des adhésions ciblées, la FCA donne à son action un rayonnement interprofessionnel, national et européen.



À travers son Collège alimentaire, la FCA est également membre d'Interfel, d'Interbev, de l'Anvol, du CNPO, du CNIEL, de France Agrimer, d'Inaporc, d'Interapi, de France Filière Pêche et de l'Association Interprofessionnelle de la Banane.

Partenaires

La FCA noue des partenariats avec des acteurs reconnus du Commerce Coopératif et Associé, qui appuient et amplifient son action.



In Extenso



Partenariats académiques

Depuis son origine, la FCA entretient des liens privilégiés avec le monde académique. Des liens qui lui permettent de sensibiliser les jeunes générations aux opportunités du Commerce Coopératif et Associé, de concourir à la « fabrique du savoir » dans le domaine du droit, du marketing ou encore de la consommation, et de mettre en relation travaux académiques et enjeux stratégiques de ses membres.



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



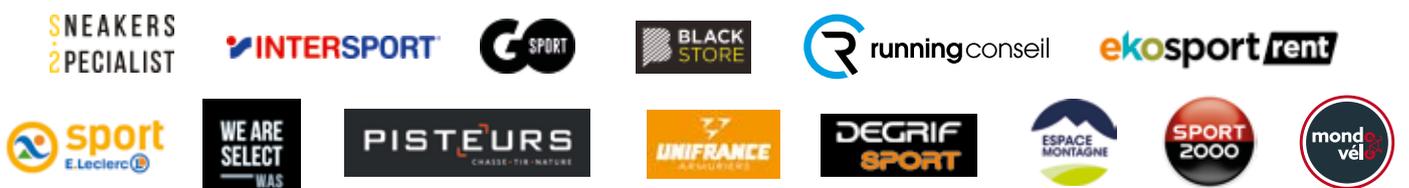
Produits culturels - Photo - Fournitures de bureau

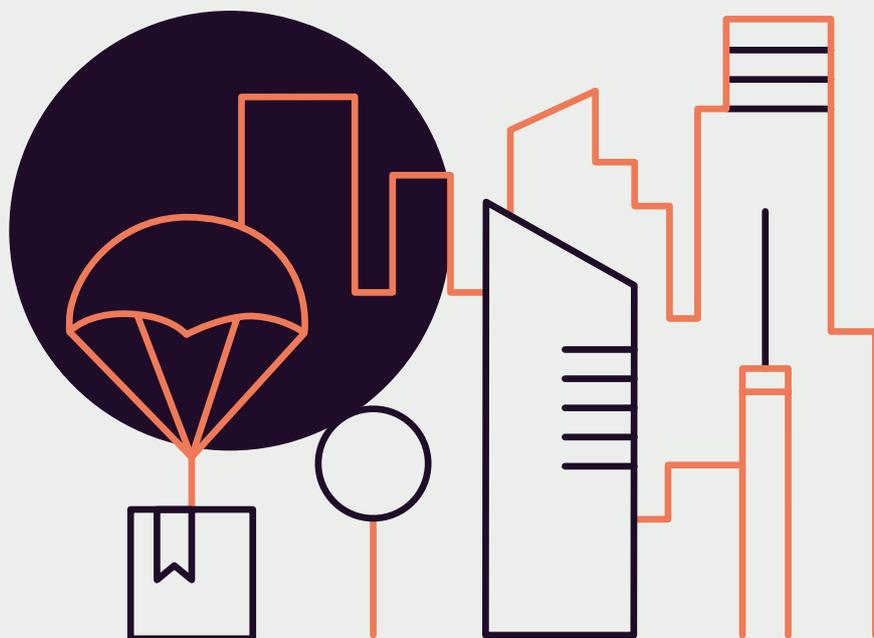


Services



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