



**La Coopérative
de
l'Eco-Habitat**

**Une Coopérative
d'Achats et de
Services**

Les Principes de l'Enseigne

- Le Concept de la Maison à Energie Positive
 - Une approche GLOBALE de l'Efficacité Energétique
 - Offre diversifiée permettant de résister aux fluctuations de marchés subventionnés par des incitations fiscales
- Avantages de la structure Coopérative:
 - Plus d'Equité
 - Plus de Services
 - Plus de Transparence
 - Plus Attractive
 - Plus Performante
 - Plus Bénéfique

Réunir nos forces pour être, ensemble, plus puissants !!!

Un Groupement de Commerçants Associés

- Définition : *Un Réseau organisé et contrôlé par des **commerçants indépendants** qui se sont associés au sein d'un Groupement de Commerçants, pour **mutualiser** leurs moyens et développer des politiques communes. La structure centrale ainsi constituée est **la propriété du Réseau**.*
- Quelques chiffres du secteur du Commerce Associé en France :
 - 118,5 milliards € de CA TTC
 - 26,3 % du commerce de détail
 - 75 groupements pour 140 enseignes
 - Une croissance supérieure à la moyenne du commerce de détail
 - Secteur créateur d'emplois (452 762 employés)
- Quelques Enseignes :



Les Principes du Commerce Associé en structure Coopérative

- Groupement d'Entrepreneurs Indépendants
- Fonctionnement basé sur la Mutualisation et le Partage
- Gouvernance égalitaire : 1 homme = 1 voix
- Responsabilité des Associés limitée au montant de leur Souscription
- Avantages tirés du regroupement :
 - Puissance de Négociation
 - Echange d'Expérience
 - Partage de Services
 - Effet vertueux de la Taille du Réseau

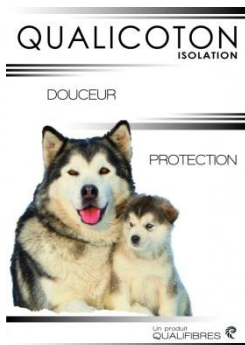
Une Coopérative d'Achats et de Services

- Bénéfice direct et immédiat des conditions négociées au nom et grâce à la taille du Réseau (négoce, télémarketing...)
Une économie de 10 à 15% sur l'ensemble de vos Achats !!!
- Des Pôles de Services dédiés:
 - Achat
 - Politique Commerciale / Télémarketing
 - Marketing / Communication / Développement Réseau
 - Finance / Administratif
- Autres Bénéfices marginaux:
 - Redistribution proportionnelle des excédents nés des BFA
 - Commissions sur financements
 - Primes au volume sur retours des AFT

Marques Partenaires de la Coopérative



Saunier Duval



Et bien d'autres encore...

Pôle Achats

- Internes à la Coopérative:
 - Processus de commande simplifié
 - Assistance à la finalisation de devis
 - Documentations techniques et commerciales
 - Tarifs et supports commerciaux
 - Suivi logistique
 - Interface vis-à-vis des fournisseurs
 - Traitement des AFT
- Négociés avec les fournisseurs:
 - Assistance technique
 - Formations techniques et nouveaux produits
 - Gestion des SAV
- Par partage de savoir faire au sein du Réseau:
 - Veille technologique
 - Assistance technique

Politique de Commerciale et Télémarketing

- Interne à la Coopérative:
 - Mise en place d'une Méthode de Vente « Centrale »
 - Suivi et analyse de la performance commerciale via ERP
 - Transfert de contacts en référencement naturel et partenariats
 - Conception et diffusion d'outils d'aide à la vente
 - Mise en relation avec plateaux de téléprospection partenaires
- Par partage de savoir faire au sein du Réseau:
 - Formation au Plan de Vente
 - Formation au Management Commercial
 - Accompagnement Terrain

Marketing, Communication, Développement Réseau

- Démarchage en approche directe d'installateurs et de candidats à l'accès au Réseau
- Promotion de l'Enseigne sur des sites de Franchise
- Gestion de la notoriété de l'Enseigne, Relations Presse
- Gestion de la vitrine Internet
- Mise en place et coordination d'Actions Commerciales Mutualisées

Finance et Administratif

- Négociation des lignes d'encours individuelles
- Interface vis-à-vis des principales sociétés d'Assurance Crédit
- Service de rallonge d'encours par facturation Centrale
- Veille et assistance Juridiques et Fiscales
- Service de Suivi d'Exploitation
- Assistance Administrative, modèles de Contrats
- Formation Commerciale Fiscalité et Financement
- Gestion des Partenariats (financement, AFT, assurance...)
- Développement de la phase 2 de l'ERP : administration et finance
- Assistance à la Négociation Financière

Synthèse

- Gouvernance du Réseau dans ses choix stratégiques
- Facturations à Prix Coutants
- Accès aux Services Gratuit
- Accompagnement fournisseurs local plus performant
- Transparence et ajustement du budget de fonctionnement Central
- Bénéfice Direct et Indirect du Développement Qualitatif et Quantitatif du Réseau
- Image vertueuse d'une Structure d'Economie Solidaire en clientèle
- Financement strict des besoins de la Centrale par cotisation mensuelle fixe + variable/CA ajustable



*SAS La Coopérative
de l'Eco-Habitat*

Principes de
Fonctionnement

Organigramme

- Conseil d'Administration:
 - Président du Conseil d'Administration – Réseau
 - 3 Administrateurs Présidents de Commission – Réseau
 - Autres Administrateurs (jusqu'à 9) – Réseau
- 1 Directeur représentant la structure au quotidien
- 1 Assistante administration des commandes

Les 3 Commissions

- Achats, Finance, Administratif
- Politique Commerciale / Télémarketing
- Marketing / Communication / Développement Réseau
- Pour chaque Commission :
 - 1 Président de Commission Réseau
- Réunion quadrimestrielle / Commission :
 - Responsable Réseau + Directeur
 - Tout associé souhaitant présenter une évolution / domaine concerné

Ordre du Jour du prochain Conseil d'Administration

Commission Achats, Finance, Administratif

- Sélection des produits et fournisseurs
- Négociation des conditions de remise / BFA / encours / logistique
- Décisions et Orientations relatives aux Pôles de Services internes :
 - Achats
 - Finance et Administratif

Commission Politique Commerciale Télémartketing

- Croisements et échanges sur différents axes de méthodologie de vente éprouvés au sein du Réseau
- Validation de la Méthode de Vente « Centrale »
- Validation du Volume et des Plateaux TM partenaires
- Orientation des actions de formation et d'accompagnement selon les besoins des associés
- Décisions et orientations relatives au Pôle de Services correspondant



Commission Communication et Développement Réseau

- Validation à l'entrée d'un nouvel Associé
- Validation des cessions de parts et des sorties
- Décisions et orientations relatives au Pôle de Services correspondant

Exploitation

- Validation du Budget de Fonctionnement de la Coopérative
- Cotisation Fixe Mensuelle 600 € HT
- Ajustement du taux de cotisation variable selon le CA client prévisionnel consolidé:
 $Tvar = (\text{Budget} - \text{Cot Fixe annuelle}) / \text{CA Prévi Consolidé}$
- Révision quadrimestrielle avec compensation des écarts sur la période suivante

Conseil d'Administration Quadrimestriel

- Présentation des Comptes du Trimestre échu / prévisionnel retenu
 - Budget de Fonctionnement
 - CA client consolidé
- Présentation de l'Ordre du Jour chiffré
 - Propositions des Commissions
 - Propositions de la Centrale
 - Nouveaux Entrants
- Présentation du Budget du Quadrimestre à venir
 - Réajustement par rapport à la réalisation du trimestre échu
 - Intégration de l'impact des propositions validées
- Mise aux Votes

Suspension – Exclusion

- Causes de Suspension d'accès aux Services et aux Conditions de la Coopérative :
 - Impayé à la Centrale ou à un Fournisseur référencé non régularisé sous 15 jours
 - Défaut de Communication du CA (déclaration de TVA le 20 du mois suivant)
- Causes d'Exclusion :
 - Suite à une mesure de Suspension
 - Autres causes statutaires
- Modalités de remboursement de la souscription en cas d'exclusion : retenue éventuelle des sommes dues à la Centrale ainsi qu'aux fournisseurs référencés + provision statutaire



*SAS La Coopérative
de l'Eco-Habitat*

Eléments Chiffrés

Souscription et Engagement

- Principe de Souscription:
 - CA client HT < 500 000 € 5 000 €
 - 500 000 € < CA client HT < 1 000 000 € 10 000 €
 - 750 000 € < CA client HT < 1 500 000 € 15 000 €
 - CA client HT > 1 500 000 € 20 000 €
 - Possibilité d'échelonner la libération
- **Engagement de l'Associé sur le passif de la Coopérative strictement limité au montant de sa Souscription**
- **Taux de cotisation variable sur CA client inférieur à 1,5%**

*Souhaitez-vous rejoindre
la Coopérative de
l'Eco-Habitat ?*

**MERCI DE VOTRE
ATTENTION**

Contact : Gilles RUGGIERI
04.42.16.10.20 – ligne directe
coop.eco.habitat@gmail.com