

Offre Partenaire Coopératif — Domaine · Standard téléphonique · Commercial CAE

- **Date** : 2026-09-12
- **Cadre** : CAE CopyCoop — règle 30+3+3+64 · clause de défense de l'emploi
- **Exemple d'application** : Garage du Loing (Moret-Loing-et-Orvanne) — test qualité validé

1. Principe : le partenaire devient coopérateur

L'artisan/association garde son activité et sa clientèle. En échange, il devient **membre de la coopérative** (1 voix) et confie à la coop l'outillage numérique :

Ce que le partenaire apporte	Ce que la coopérative apporte
Son activité, son savoir-faire, sa relation client	Site 6 pages, photos, prise de RDV, suivi IA
Son adhésion coopérative	Hébergement souverain, IA locale (OmniRoute/DeepSeek)
(Option) son standard téléphonique	Gestion du standard, accueil, routage, traçabilité

2. Nom de domaine — propriété coopérative

Règle proposée :

- Le nom de domaine est **enregistré et détenu par la coopérative** (au nom de CopyCoop).
- Le partenaire coopérateur en a **l'usage exclusif** tant qu'il est membre.
- Cela protège l'investissement coopératif (SEO, marque, référencement) et évite le « hold-up » d'un nom qui a été construit par le réseau.
- **Sortie** : si le partenaire quitte la coop, le domaine lui est **transféré au prix coûtant** (frais d'enregistrement) après accord, ou conservé par la coop avec une redirection de 12 mois. Pas de captation : la coopérative est un outil, pas un piège.
- Le **contenu** (textes, photos, données client) reste la propriété du partenaire.

Justification : un nom de domaine construit par le réseau (liens, notoriété, sous-domaines villes) ne doit pas pouvoir être revendu à l'extérieur de la coopérative.

3. Standard téléphonique — service coopératif

Si le partenaire **confie son standard**, la coop gère :

- **Numéro unique** + accueil (message d'accueil coopératif personnalisé),
- **Routage** vers les bons interlocuteurs / prise de message,
- **Assistant IA vocal** (ou SMS/chat) qui qualifie la demande, prend les RDV et **journalise** dans le suivi,
- **Traçabilité** : chaque appel/demande entre dans le suivi IA du site (même base),
- Le partenaire garde la **maîtrise** : règles de renvoi, horaires, messages ; la coop n'exploite pas commercialement sa clientèle.

Bénéfice : le standard mutualisé coûte moins cher que par enseigne, et l'IA réduit les appels manqués (« appels perdus » = chiffre d'affaires perdu).

4. Commercial de coopérative — embauche à terme (modèle CAE)

Le poste n'est **pas immédiat** : conformément au fonctionnement en **CAE**, on **salarie quand l'activité est viable**. Le commercial démarre en **entrepreneur-salarié / mission** (cadre coopératif), puis **passé en contrat de travail** lorsque le seuil est atteint.

Trajectoire en 2 temps :

Phase	Statut	Déclencheur	Rémunération
1. Amorçage	mission / entrepreneur-salarié CAE	dès le lancement	commissions sur partenaires apportés (pas de fixe garanti)
2. Salariat à terme	salarié-e de la coopérative (CAE)	seuil atteint (ex. 80-100 partenaires payants ou 3 000 €/mois de marge coop)	fixe + variable (ex. fixe 1 800 € brut + prime/partenaire actif)

Déclencheur de l'embauche : validé en comité lorsque la marge récurrente couvre **12 mois de salaire + charges** (prudence : on n'embauche pas sur une hypothèse, mais sur un revenu constaté).

Règle 30+3+3+64 : les 64 % partagés couvrent charges coopératives, **salaire coopératif** et charges d'activité. L'emploi est **financé par la croissance réelle** des partenaires — pas par anticipation.

5. Modèle économique (à valider)

Abonnement partenaire (exemple pragmatique) :

| Formule | Prix/mois | Contenu |

|---|---|---|

| Découverte | 0 € (adhésion coop) | site 6 pages, suivi IA, hébergement |

| Pro | 29 € | + domaine coop, mises à jour, standard tél. simple |

| Pro+Standard | 59 €* | + standard IA, RDV téléphoniques, tableau de bord |

* tarifs indicatifs à fixer en comité.

Capacité :

- **200 partenaires × 29 € = 5 800 €/mois** → 1 commercial + outils + hébergement.

- **200 × 59 € = 11 800 €/mois** → 2 commerciaux + 1 technicien + R&D.

La gratuité d'entrée (Découverte) sert le **volume** et la mission ; les formules payantes financent **l'emploi**.

6. Engagements réciproques

Le partenaire s'engage à :

- respecter les 3 lois et les règles coopératives (1 voix),
- signaler les gains de productivité liés à l'IA (clause emploi),
- confier, s'il le souhaite, son standard (mandat clair, révocable).

La coopérative s'engage à :

- ne jamais capter la clientèle du partenaire,
 - restituer le domaine au prix coûtant en cas de sortie,
 - **flécher tout gain de productivité IA vers l'emploi** (prime, embauche ou poste CAE),
 - tracer la valeur créée via les **tokens CPC**.
-

7. Prochaines étapes

1. **Valider** la règle « domaine = coop », les 3 formules et le budget commercial.
2. Rédiger la **clause type** (domaine + standard) à intégrer à l'accord-cadre CAE.
3. **Piloter** sur le Garage du Loing + 2-3 partenaires, mesurer la **marge récurrente**, puis **embaucher à terme** le commercial-e (CAE) au seuil validé.
4. Automatiser : génération du site (kvm8) → hébergement minisite (kvm4) → suivi IA.