

KINCARDINE LADIES FITNESS CO-OPERATIVE



226, rue Queen, Kincardine (Ontario)
Canada N2Z 2S5
Téléphone : 519-386-9777

Courriel : klfc226@gmail.com

Groupe

Facebook : <https://www.facebook.com/groups/1674226509509356/>

Photos

Facebook : <https://www.facebook.com/CoopCEC/photos/kincardine-ladies%E2%80%99-fitness-co-op/1459239344120924/>

TYPE DE CONVERSION

- Conversion d'une entreprise privée en coopérative: d'une entreprise à propriété individuelle à coopérative appartenant à ses membres

SECTEUR

- Conditionnement physique

SUPPORTÉE PAR

- Groupe Co-operators
- Ancienne propriétaire

RETOMBÉES POUR LA COMMUNAUTÉ

- Offre de service de conditionnement physique continu dans la communauté
- Coopérative locale à but non lucratif afin que les dollars soient conservés dans l'économie locale

Timeline of Conversion

- Au milieu des années 2000, une franchise Curves ouvre ses portes à Kincardine, en Ontario.
- Le centre Curves de Kincardine est en activité jusqu'en 2013, moment où la propriétaire commence à ressentir une pression financière en raison du nouveau plan stratégique imposé par le siège social et d'une hausse du loyer.
- La propriétaire de Curves vend le centre à une autre personne, qui tente de le faire fonctionner pendant environ 8 mois.
- La nouvelle propriétaire ferme le centre en 2014.

- Des membres du centre de conditionnement physique décident d'explorer le modèle coopératif en vue d'une réouverture.
- Les promotrices organisent une campagne d'adhésion, montent un budget, constituent une coopérative et s'installent dans de nouveaux locaux.
- La Kincardine Ladies Fitness Co-operative voit le jour le 15 septembre 2015.
- Les affaires vont bien, malgré certaines fluctuations dans le nombre d'abonnements.
- Depuis mars 2020, en raison de la COVID-19, la coopérative de Kincardine se conforme aux protocoles provinciaux exigeant notamment la fermeture, puis une réouverture avec de nouvelles procédures sanitaires et de sécurité en place.

Key Lessons From Conversion

De franchise multinationale à coopérative locale sans but lucratif.

Parfois, les services offerts par de grandes entreprises ne répondent pas aux besoins des résidents locaux. La conversion en coopérative a été avantageuse sur le plan des services et des affaires, en répondant et en s'adaptant efficacement aux besoins des membres. Comme le déclare l'une d'entre elles : « Maintenant, je me sens beaucoup plus motivée. Avant, si j'arrêtais d'aller au gym, ce n'était pas grave. Mais maintenant, je ne pourrais pas arrêter! Comment le pourrais-je? Ce serait me laisser tomber moi-même. »

Nouveau modèle d'affaires.

Cela fonctionne, car la coopérative a été conçue pour être économiquement viable, souple et attentive aux besoins des membres. Comme c'est un petit centre sans employé, il n'y a pas de salaire à payer. Les dépenses sont limitées et les frais d'abonnement sont planifiés en conséquence, sans que personne ne cherche à tirer un profit personnel de l'entreprise. « Les femmes se sont appropriées la coopérative parce qu'elles en sont les propriétaires. »

Soutien reçu de l'ancienne propriétaire.

« Nous sommes tellement chanceuses de pouvoir compter sur l'ancienne propriétaire. Nous n'aurions pas pu penser à faire cela sans elle. » Sans équivoque, les membres reconnaissent le rôle qu'a joué l'ancienne propriétaire dans la conversion. Même si elle ne s'est pas jointe à la coopérative comme membre, elle a donné aux promotrices du projet la confiance nécessaire pour poursuivre leur idée de créer une coopérative et en les aidant avec les questions financières et techniques.

Réponse aux besoins précis des membres.

Avec le modèle coopératif, il est possible de fournir des services (entraînements) parfaitement adaptés aux besoins des membres. La formule souple est appréciée et s'inscrit dans l'idée d'offrir aux membres ce qu'elles veulent.

Key Challenges and Responses

L'un des succès de Kincardine Ladies Fitness Co-op est sa capacité à offrir exactement ce que les membres veulent. Parce qu'elle est co-détenue, exploitée, gérée et gouvernée par ses membres, elle sait exactement ce que veulent les membres et est en mesure de le leur fournir. Bien qu'auparavant la franchise et l'entreprise à propriétaire unique étaient en mesure de fournir des services (entraînements) qui répondaient généralement aux besoins de leurs clientes, la coopérative est maintenant capable d'agilité et d'encore mieux s'adapter aux désirs et aux besoins précis des membres. Les membres voulaient des tapis roulants, des vélos stationnaires et des séances d'entraînement en groupe, alors la coopérative s'est arrangée pour les obtenir. La coopérative a également pu rester dédiée à son créneau d'adhésion - 55 ans et plus, entraînement rapide réservé aux femmes - offrant ainsi des services spécialisés qui différencient la coopérative des autres centres de conditionnement physique. De plus, la coopérative a été en mesure d'offrir des abonnements flexibles aux « snowbirds », aux golfeuses et aux vacancières, ce que la plupart des centres de conditionnement physique ne permettent pas. Ce sont des éléments importants dans une ville où plusieurs autres centres se font concurrence pour attirer la clientèle.

Bien que plusieurs membres considèrent la coopérative comme n'importe quelle autre entreprise locale, son rayonnement sur la communauté est bien concret grâce au travail accompli par les membres. Ces femmes déjà très impliquées dans la communauté sont des exemples de civisme et de collaboration dans l'esprit de coopération. En ce sens, la coopérative a pu appuyer plusieurs organismes communautaires comme la Société canadienne de la sclérose en plaques, la Société Alzheimer, les paniers de Noël et l'association des sentiers de l'Ontario.

Dans l'aventure de la coop, certaines difficultés ont été surmontées, alors que d'autres continuent de faire obstacle et d'émerger. Le bénévolat des entraîneuses a été mis à l'épreuve, mais pas leur bonne volonté. Le temps consacré à former chaque nouvelle membre à l'utilisation des appareils est considérable, mais cela devient un investissement lorsqu'elles continuent de fréquenter le centre. Quand les gens ne se réabonnent pas, c'est toutefois décevant. Des solutions efficaces pour promouvoir le renouvellement des abonnements et comptabiliser le temps des entraîneuses ont été implantées.

Le conseil d'administration a une certaine difficulté à assurer sa relève. Les administratrices sont en poste depuis le début et continuent d'être actives. Toutefois, à mesure qu'elles se fatigueront ou voudront faire autre chose, d'autres personnes devront occuper ces rôles. Pour les membres du conseil d'administration, planifier la relève représente un défi de tous les instants.

Attirer de nouvelles membres est aussi un défi. Grâce à une bonne gestion, la coopérative arrive à couvrir ses dépenses; toutefois les nouvelles adhésions se font plus rares. Les membres ne quittent généralement pas la coopérative parce qu'elles sont insatisfaites, mais parce qu'elles déménagent, tombent malades ou décèdent (ce qui arrive plus souvent dans cette tranche d'âge). Adhérer à ce centre de conditionnement physique exige des membres « qu'elles s'investissent dans leur santé, leur forme physique, et envers la coopérative ».

À l'heure actuelle, la gestion de la coopérative pendant la COVID-19 est un défi supplémentaire. En raison des nombreux changements de protocoles et de la fermeture complète de la coopérative pendant quatre mois, le conseil d'administration s'inquiète du nombre de membres, et de sa capacité à couvrir toutes les dépenses. Même si les membres du gym sont en sécurité, portent leur masque et nettoient convenablement, certaines doutent que la distance physique puisse être constamment respectée.



Membres de la coopérative devant leur centre de conditionnement physique

Source : [Canada's Emerging Co-operators Facebook Page](#)