KINCARDINE
LADIES FITNESS CO-OPERATIVE

« C'est notre gym »

Un texte de Fiona Duguid

Nichée dans le comté de Bruce, en Ontario, Kincardine est une petite ville située aux abords du lac Huron. Sa population totalise un peu plus de 11 000 habitants, dont la majorité est âgée de 50 à 70 ans, et compte plus de femmes que d'hommes. Kincardine est plutôt prospère; 10 % des ménages ont un revenu annuel moyen de plus de 150 000 $. Il n'est donc pas surprenant qu'un centre de conditionnement physique réservé aux femmes de 55 ans et plus y soit populaire.

Le taux de chômage est faible à Kincardine, qui regroupe des entreprises et industries diversifiées axées sur les services publics, l'agriculture, l'immobilier, le commerce de détail et la construction. La région attire des familles en quête d'un nouveau style de vie, des professionnels venus travailler à la centrale nucléaire de Bruce, des propriétaires de chalets qui viennent dans la région depuis des générations, des amateurs de plein air attirés par le surf, la randonnée et le camping, et des retraités qui souhaitent vivre plus simplement. Selon le site Web de la municipalité, c'est un endroit où

Source : Kincardine Ladies Fitness Co-op

l'on peut être aussi occupé que décontracté. Il ne fait aucun doute que les membres de la coopérative de conditionnement physique pour femmes de Kincardine sont bien occupées!

Avant la conversion :

Une franchise en déclin

Bien que les centres de conditionnement physique aient toujours été bien présents à Kincardine, le modèle d'entraînement de Curves séduit une certaine clientèle. Curves est une franchise de mise en forme réservée aux femmes qui propose son propre circuit d'entraînement de 30 minutes sur des appareils. Pendant 25 ans, le programme et la franchise Curves ont pris de l'expansion en Amérique du Nord, et connu un fort engouement durant environ 8 ans. Au cours des deux ou trois dernières années, la plupart des centres Curves de l'Ontario ont cependant cessé leurs activités. Pendant la vague de popularité du modèle, une enseignante retraitée ouvre une franchise Curves à Kincardine. La franchise change de mains deux fois par la suite, et demeure prospère pendant plusieurs années.

Le modèle de franchise de Curves prévoit l'embauche de 2 à 4 entraîneurs pour superviser les femmes pendant les exercices sur appareils. La troisième et dernière propriétaire de la franchise, une comptable, soutient son personnel malgré la dépense importante que cela représente dans un modèle de franchise Curves. En 2013, elle commence à ressentir de la pression du siège social situé à Waco, au Texas. Les paiements destinés au siège social augmentent, grugeant les profits. Des politiques inadaptées à la réalité rurale et un modèle d'entraînement de plus en plus régimenté sont mis en place. Enfin, Curves impose des changements à son modèle de franchise, centralisant davantage le contrôle et les profits vers le siège social. Lorsque, par ailleurs, le prix du loyer augmente, la propriétaire décide qu'elle ne souhaite plus exploiter la franchise.

© ℗ juin 2021

En effet, la propriétaire voit bien que le modèle Curves commence à s'essouffler; toutes les franchises du nom sont en difficulté. Le problème semble toutefois concerner le modèle de la franchise et non pas le concept d'entraînement de Curves, puisque les clientes continuent à renouveler leur abonnement. Les femmes de la région sont toujours intéressées au modèle Curves, mais elles souhaitent pouvoir bénéficier de programmes plus personnalisés, de plus de vélos stationnaires et de tapis roulants. Malgré les difficultés, le centre Curves de Kincardine est un endroit convivial où la propriétaire et les clientes entretiennent de bonnes relations. La propriétaire décide éventuellement d'abandonner la franchise et vend ses installations à une autre personne. La nouvelle propriétaire espère faire prospérer le centre de conditionnement, sous la forme d'une entreprise individuelle.

Lundi portes ouvertes à la Ladies Fitness Co-op de Kincardine
Source : kincardinerecord.com

Les espoirs de la nouvelle propriétaire sont néanmoins de courte durée. Pendant environ cinq mois, elle tente différentes stratégies pour réduire les frais d'exploitation, en remerciant des employés, notamment. Pour compenser, elle doit couvrir elle-même toutes les heures d'ouverture, de 7 h à 20 h. Une cliente de l'époque, aujourd'hui membre de la coopérative, raconte : « Je ne pense pas qu'elle s'en sortait bien. Elle était débordée, le loyer avait augmenté, elle n'avait pas les moyens d'embaucher, alors

elle faisait presque tous les quarts de travail, et s'épuisait complètement. Un jour, elle a tout simplement fermé. J'étais alors encore une cliente. »

C'est à ce moment que les clientes du centre de conditionnement ont l'idée de s'unir pour le garder ouvert. « Quand Curves a fermé, nous voulions que le gym reste ouvert et abordable. » Avec la collaboration soutenue de la dernière propriétaire de la franchise, un groupe de clientes décide de créer un centre de conditionnement sur mesure pour elles. C'est ainsi que « le gym » devient graduellement « leur gym », évoluant de franchise à entreprise privée, puis à coopérative. Un défi demeure : elles doivent trouver le moyen de passer de clientes à membres-propriétaires en convertissant l'entreprise en coopérative.

Tableau 1 : Catalyseurs de la conversion en coopérative du centre de conditionnement physique pour femmes de Kincardine	
Caractéristiques de l'entreprise avant la conversion	• Centre de conditionnement physique né d'une franchise, réservé aux femmes et basé sur un modèle d'entraînement court • Clientèle intéressée par ce modèle d'entraînement • Rapport prix/services (frais d'adhésion au gym)
Caractéristiques du groupe et des acteurs communautaires	• Noyau de leaders positifs • Ancienne propriétaire de la franchise souhaitant aider les membres à créer un centre de conditionnement physique coopératif • Forte volonté d'avoir un centre de conditionnement réservé aux femmes dans la région de Kincardine

© ℗ juin 2021

Caractéristiques des organisations de soutien	• Appui du Groupe Co-operators pour trouver un régime d'assurance adapté à la coopérative • Propriétaire de la salle favorable à la location de l'espace à la coopérative • Soutien de la part de l'Ontario Co-operative Association

Un processus de conversion :

« naturellement adapté »

La création de la coopérative n'a pas pour but d'écraser la franchise multinationale, mais de continuer à répondre aux besoins d'un groupe de femmes de Kincardine et des environs. Le nombre de clientes inscrites à ce gym indique qu'il y a là un réel besoin à combler. Le centre continue d'accueillir des femmes qui, pour la plupart, ont plus de 50 ans et apprécient le modèle d'entraînement de type circuit avec des appareils qu'elles connaissent bien. Les clientes veulent un centre réservé aux femmes qui soit propre, accueillant et non compétitif. Elles souhaitent aussi un abonnement flexible qui correspond à leur vie de « snowbirds », de golfeuses et de propriétaires de chalets. Voici comment elles se sont organisées.

Selon l'une des membres : « Le gym a fermé au printemps 2015. Notre première rencontre avec les femmes intéressées a eu lieu pendant l'été et nous avons ouvert en septembre. Nous nous sommes organisées très vite ». La rapidité de cette conversion en coopérative ne reflète toutefois pas tout ce qu'il a fallu apprendre sur les coopératives ni les heures de travail effectuées par un noyau d'irréductibles. Ce noyau était constitué de travailleuses et de retraitées issues de milieux variés : enseignement, propriétaire d'un journal, éducation physique, immobilier. Certaines d'entre elles étaient même d'anciennes entraîneuses de Curves. Ensemble, elles ont commencé à réfléchir aux moyens de garder le centre ouvert. Comme l'indique l'une des organisatrices principales : « Nous avons sondé les gens autour et l'intérêt pour le gym

était énorme. Quelqu'un a lancé l'idée de coopérative. Les gens en ont entendu parler et voulaient que ça se concrétise. Tout s'est déroulé rondement. Surtout grâce aux personnes qui se sont investies tout le long. »

Membres de la coopérative devant leur centre de conditionnement physique.
Source : Canada's Emerging Co-operators Facebook Page

Le groupe cherche de nouveaux locaux, calcule les coûts de location, explore les options d'assurance et comptabilise le total des dépenses, ce qui leur permet de déterminer les tarifs mensuels d'adhésion en fonction d'un « seuil critique » de membres. Les membres du groupe estiment qu'il leur faut au moins 40 membres à 50 $/mois pour rentabiliser la coopérative. Elles organisent alors une campagne d'adhésion et demandent aux nouvelles membres de s'abonner pour un an avec un versement initial de 150 $ couvrant les trois premiers mois. La campagne est un succès. « Plus de 40 personnes se sont inscrites, alors nous savions que nous pouvions ouvrir. Il y a beaucoup d'aînées dans la communauté, et nous savions que la plupart des gens pouvaient payer un abonnement à 50 $ par mois. »

Une fois le nombre d'abonnements suffisant pour soutenir l'ouverture du gym, les promotrices du projet passent aux étapes suivantes : la constitution et l'ouverture. Bien qu'elle ne devienne pas membre de la coopérative, la dernière propriétaire de la franchise joue un rôle clé dans le processus. Elle parvient à se procurer des équipements d'une valeur de 5 000 $ avec une période de paiement d'un an. Cela permet à la coopérative d'offrir aux membres des appareils d'entraînement qu'elles connaissent déjà à un bon prix et qui peuvent être payés graduellement. L'ancienne

propriétaire apporte également son soutien en ce qui concerne la planification des activités et le fonctionnement du centre de conditionnement physique. Comme le mentionne l'une des instigatrices : « Elle a vraiment joué un rôle important dans le démarrage de la coopérative. » De plus, comme le loyer sur la rue principale devenait trop cher, les femmes décident de changer d'emplacement. En parallèle, en raison de la loi provinciale relative à la constitution d'une coopérative, elles font appel à une société privée pour effectuer une recherche de nom et obtenir un document justificatif.

Janet Cooper utilise la machine d'étirement de la Kincardine Ladies Fitness Co-op
Source : kincardinerecord.com

En ce qui concerne les finances de la coopérative, le groupe de femmes a fait les calculs. Elles savent que les dépenses de base seront couvertes, mais elles savent aussi qu'il y aura des dépenses supplémentaires ou imprévues. Elles explorent donc les programmes de subventions et de prêts gouvernementaux, mais finissent par abandonner l'idée. « Nous avons tenté d'obtenir des subventions, mais les démarches sont si complexes que personne ne voulait s'en charger. » Elles font tout de même parvenir une demande de financement à la Fondation communautaire Grey Bruce, et obtiennent ainsi un montant de 1 000 $ pour une nouvelle enseigne commerciale. Bien que cette demande de financement ait été ardue, elles ont tenté de répéter l'expérience. « Le Réseau de développement des collectivités du Canada a été sollicité, mais le groupe a été déçu de son expérience. » Il va sans dire que le soutien fourni par l'ancienne propriétaire de la franchise Curves pour l'achat des équipements s'est avéré être l'aide la plus utile pour la coopérative.

À ce stade, le groupe de femmes s'efforce toujours de trouver le bon modèle de coopérative pour leur situation. Aucune des femmes n'avait d'expérience dans ce

Source : kincardinerecord.com

domaine. Comme l'une d'entre elles le mentionne : « Nous ne connaissions pas du tout les coopératives. » Elles optent finalement pour un modèle de coopérative sans but lucratif : « nous fournissons un service à la communauté; nous ne cherchons pas à faire de l'argent ». Le groupe n'est pas accompagné par un conseiller en développement coopératif, mais certaines femmes se familiarisent avec le modèle coopératif lorsque l'Ontario Co-operative Association (OCA) vérifie les règlements rédigés par l'une d'elles, qui a ce type d'expérience dans le cadre de son travail avec les grands syndicats. D'autres apprennent grâce à La Compagnie d'assurance générale Co-operators alors qu'elles cherchent à se renseigner sur les assurances. « Le Groupe Co-operators nous a permis d'assurer la coopérative alors qu'aucune autre compagnie d'assurances ne voulait le faire. » Les femmes apprennent notamment que, puisque chacune est copropriétaire, elle peut engager sa responsabilité personnelle. Cela leur permet d'obtenir un forfait d'assurance. Après quelques tentatives infructueuses avec le gouvernement provincial, elles sont finalement mises en contact avec un employé du bureau du registraire qui peut les faire progresser de manière simple et réfléchie dans le processus de constitution et d'enregistrement. « Après avoir été dirigées aux mauvais endroits par le centre d'appels, cette personne est devenue notre personne-ressource et nous a dit de l'appeler directement pour toute question. Cela nous a permis de finaliser la démarche de constitution. »

Jouissant d'une base de membres solide, d'un plan d'affaires, des équipements nécessaires, de nouveaux locaux, de règlements et d'une toute nouvelle constitution, la Kincardine Ladies Fitness Co-op voit le jour le 15 septembre 2015.

Dès le début, les fondatrices et membres de la coopérative décident de limiter les dépenses de la coopérative en effectuant elles-mêmes le travail. Selon l'une d'entre

elles : « Curves avait du personnel, ce qui était très dispendieux. Nous n'avons pas d'employé; c'était voulu ainsi. » Au départ, chaque membre doit contribuer trois heures de bénévolat par mois à l'entretien, au fonctionnement et à la gouvernance de la coopérative. Les membres s'occupent ainsi des entraînements, du ménage, du lavage, de la décoration, des promotions, de l'administration et de la gouvernance de la coopérative.

Lundi portes ouvertes à la Ladies Fitness Co-op de Kincardine
Source : kincardinerecord.com

Les tâches bénévoles reliées à l'entraînement et au conseil d'administration prennent plus de temps. Auparavant, les entraîneuses étaient embauchées pour montrer aux clientes comment utiliser les appareils et pour effectuer des séances d'entraînement avec les clientes. Avec le modèle coopératif sans employé, les membres sont formées sur l'utilisation des appareils par une entraîneuse bénévole, puis elles réalisent elles-mêmes leurs séances d'entraînement et se soutiennent mutuellement. D'anciennes entraîneuses acceptent, de leur plein gré, de montrer aux nouvelles membres comment utiliser les appareils. « Cela prend beaucoup de temps aux

entraîneuses bénévoles. Elles sont d'accord pour le faire, même si elles sont naturellement déçues lorsque ces nouvelles membres ne restent pas. »

Le conseil d'administration regroupe huit administratrices, dont quatre font partie du comité exécutif. Le conseil d'administration prend les décisions concernant la coopérative. Le conseil actuel a été formé dès le début et rassemble les fondatrices de la coopérative, qui s'impliquent très activement. Par exemple, la trésorière s'occupe de toutes les factures, des adhésions et du budget. « C'est une tâche bénévole et elle la fait même si elle ne vient plus au gym pour des raisons de santé. »

Les membres sont très solidaires envers la coopérative et le conseil d'administration. L'une d'elles affirme : « Les femmes travaillent bien. Si vous leur demandez de faire quelque chose en particulier, elles le feront. Sauf siéger au conseil d'administration. Ça ne les intéresse pas parce qu'elles trouvent que le conseil fait un bon travail. » Comme l'indique une autre membre du conseil d'administration : « Lors de l'Assemblée générale annuelle, nous invitons les autres à se joindre au conseil d'administration. Nous sommes victimes de notre succès. Personne ne veut se présenter au conseil d'administration parce qu'elles pensent que nous le faisons bien. » Cela dit, lors de la dernière Assemblée générale annuelle, en 2020, deux nouvelles administratrices ont été élues.

Janet Cooper et Ginny Ross invitent les dames à venir pendant la journée portes ouvertes, qui se poursuit dimanche de 13 h à 16 h, à la Kincardine Ladies Fitness Co-op
Source : kincardinerecord.com

Pour les anciennes clientes de Curves, la création d'une coopérative va de soi, même si l'une des membres fait remarquer : « Nous ne savions pas si nous allions réussir, mais nous voulions tenter notre chance. »

Tableau 2 : Écosystème ayant facilité la conversion en coopérative du centre de conditionnement physique pour femmes de Kincardine

Type de soutien	Acteurs	Mesures
Soutien financier	Ancienne propriétaire de la franchise Curves	• Facilitation de l'achat de l'équipement au coût de 5 000 $, payé sur un an.
	Fondation communautaire Grey Bruce	• 1 000 $ pour une nouvelle enseigne
Soutien en nature	Noyau de membres fondatrices	• Planification des affaires, nouvel emplacement, frais de location, assurances, règlements, campagne d'adhésion • Beaucoup de travail et d'heures de bénévolat de la part des membres de la coopérative
	Anciennes employées	• Aide bénévole avec les entraînements, les équipements et les opérations
Soutien technique et aide au développement	Ancienne propriétaire de la franchise Curves	• Soutien pour l'élaboration du plan d'affaires, la gestion et l'exploitation d'un centre de conditionnement physique
	Groupe de base des membres fondatrices	• Planification d'entreprise, nouvel emplacement, frais de location, assurance, statuts, campagne d'adhésion

© ℗ juin 2021

	Ontario Co-operative Association	• Informations et conseils nécessaires à la création d'une coopérative
	Registraire du gouvernement provincial	• Aide pour la constitution de la coopérative
Soutien du gouvernement (politiques et programmes)	S.O.	• S.O.

La coopérative au fil du temps

Grâce aux efforts bénévoles des membres, la Ladies Kincardine Fitness Co-op est en activité depuis près de six ans. Les membres collaborent avec le conseil d'administration pour créer une atmosphère agréable et un centre de conditionnement adapté. La coopérative a pu rembourser l'équipement dans l'année, en plus d'acheter du nouvel équipement et de faire quelques mises à jour. Une ancienne employée, aujourd'hui membre, sait comment entretenir et réparer les appareils, et continue de le faire. On lui a offert un abonnement gratuit, et elle est maintenant rémunérée pour ses services. Les membres ont commencé par consacrer trois heures de travail bénévole par mois pour assurer le fonctionnement de la coopérative. Ce temps est aujourd'hui réduit à une heure par mois, parce que toutes font bien attention à garder les lieux propres. Comme il n'y a pas d'employé, les membres sont parfois seules dans le gym. Certaines personnes préfèrent s'entraîner seules, d'autres aiment avoir de la compagnie. Celles qui veulent s'entraîner avec d'autres personnes se donnent rendez-vous. La porte est verrouillée par un clavier numérique, alors le gym est accessible en tout temps. « Chacune peut y aller quand elle en a envie. » Le propriétaire de la bâtisse est d'un grand soutien, mais le loyer a augmenté à cause de

l'inflation. « Nous avons maintenant besoin de 45 membres à 55 $/mois. Les frais mensuels viennent tout juste d'être augmentés. »

Les mêmes personnes siègent au conseil d'administration, essentiellement parce que personne d'autre n'offre sa candidature. D'après l'une des membres du conseil, cela n'est pas très exigeant : « Un peu de travail, mais c'est assez simple ». Le leadership reste fort. Le recrutement de nouvelles membres est l'autre facteur important pour la coop. À un certain moment, la coopérative comptait plus de 60 membres, ce qui a permis de faire des économies qui ont été utiles pendant la pandémie de la COVID-19 et les périodes creuses. Le nombre de membres est actuellement inférieur aux 45 requis pour le bon fonctionnement de la coopérative. Si le nombre d'adhésions n'augmente pas, le conseil d'administration a pris la décision de poursuivre ses activités jusqu'à ce que les fonds soient épuisés. Quelques femmes sont parties. Les gens meurent, tombent malades, déménagent. Bien que la coopérative ait fait de la publicité dans les médias sociaux, le bouche-à-oreille demeure la méthode la plus efficace pour attirer la clientèle.

Kincardine Ladies Fitness Co-op hosting open house Monday
source: kincardinerecord.com

La pandémie de la COVID-19 a durement touché la coopérative, qui a dû fermer pendant quatre mois en raison des protocoles applicables aux centres de conditionnement physique. Puis, à la réouverture, la capacité d'accueil s'est vue limitée par les mesures de distanciation sociale, la taille des locaux et les activités autorisées. De plus, comme plusieurs membres sont vulnérables à la COVID-19 en raison de leur âge (aînées), elles se sentent moins à l'aise d'aller s'entraîner. Malgré tout, le centre de conditionnement physique continue d'accueillir les membres qui ont contribué à la naissance de la coopérative. Comme le formule habilement l'une d'entre elles : « L'attitude n'est pas la même. Comme nous sommes toutes propriétaires, je dois donner un coup de main. ».

Après la conversion :

défis et réussites

L'une des réussites de la Kincardine Ladies Fitness Co-operative est sa capacité à offrir aux membres exactement ce qu'elles veulent. Comme il s'agit d'une copropriété détenue, exploitée, gérée et dirigée par ses membres, il est facile de savoir ce que souhaitent les membres et de le leur offrir. Bien qu'auparavant la franchise et l'entreprise à propriétaire unique pouvaient fournir à ses clientes des services (entraînements) qui répondaient généralement à leurs besoins, la coopérative est maintenant capable d'une meilleure agilité et de s'adapter encore

Le Ladies Fitness Co-op redonne à la communauté
Source : www.kincardinerecord.com

mieux aux désirs et aux besoins des membres.

Par exemple, les femmes voulaient des tapis roulants, des vélos stationnaires et des cours de groupe, alors elles ont fait en sorte que cela soit possible. La coopérative a aussi pu continuer à se concentrer sur la clientèle d'origine : les femmes de 55 ans et plus qui recherchent un entraînement rapide – et offrir des services spécialisés qui la distinguent des autres centres de conditionnement physiques. De plus, la coopérative a pu 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 coopérative, 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 les nouvelles membres à l'utilisation des appareils est considérable, mais cela en vaut la peine lorsqu'elles continuent de fréquenter le centre de conditionnement physique. Quand elles ne se réabonnent pas, c'est toutefois décevant. Des solutions efficaces pour promouvoir le renouvellement des abonnements et reconnaître le temps consacré par les entraîneuses ont été mises en œuvre.

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.

Ginny Ross s'entraîne sur l'un des équipements du circuit de la Kincardine Ladies Fitness Co-op
Source : kincardinerecord.com

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 centre sont en sécurité, portent leur masque et nettoient convenablement, certaines doutent que la distance physique puisse être constamment respectée.

Leçons tirées de l'expérience de 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.

© ℗ juin 2021

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.

© ℗ juin 2021