Coop de solidarité des Stokois et Stokoises

Sommaire exécutif du plan d'affaires

Note au lecteur: Le plan d'affaires compte plus de soixantes pages et a été rédigé en collaboration avec Restech GCA, Groupe-conseil associé et déposé au conseil d'administration de la coop en juillet 2014. Ce document résume certains points majeurs du plan d'affaires.

INTRODUCTION

Stoke a une superficie d'environ 240 km^2 et une population avoisinant les 2900 habitants. Historiquement, lors des 20 dernières années, la communauté du village de Stoke a soutenu trois dépanneurs, deux restaurants et deux stations-service. La dernière station- service, qui opérait sous la bannière Olco et offrait un mini dépanneur, a fermé à l'été 2012 lorsque le groupe Petro-T, nouvel acquéreur, a procédé à une restructuration de son offre de service et a fermé plusieurs stations, dont celle de Stoke.

Cette fermeture a eu des répercussions sur la vie des citoyens, ces derniers n'ayant plus accès à des produits et services de base essentiels à proximité de leur résidence. Depuis, un groupe de résidents s'est réuni et a retenu l'idée de former une coopérative de solidarité. Une consultation publique a eu lieu: plusieurs citoyens ont appuyé la création d'une coopérative de produits et de services sous le modèle d'un magasin général offrant, entre autres, de l'essence, mais aussi un mini marché public saisonnier regroupant des artisans et des producteurs locaux.

HISTORIQUE

2012: Création d'un comité provisoire et d'un sommaire de projet accompagnée par le CDRE (Coopérative de développement régional de l'Estrie.)
2013: Constitution de la coopérative et du premier conseil d'administration.
2013: Réalisation d'un sondage sur les habitudes de consommation (285 répondants)
2013: La coop atteint le cap des 100 membres utilisateurs consommateurs.
2014: Dépôt de l'étude de faisabilité et du plan d'affaires par Restech Groupe-conseil associé.
2014: La coop accueille ses premiers membres de soutien corporatifs et société avec mission sociale et atteint les 150 membres au mois de juillet.

MISSION

Participer au développement économique, social et culturel de la région par la mise sur pied d'une coopérative de solidarité qui aura pour but d'offrir des biens et des services de proximité aux citoyens de Stoke dans une perspective de développement durable.

PRODUITS ET SERVICES OFFERTS

- Produits d'essence
- Produits de consommation de proximité (lait, pain, boissons gazeuses, produits alcoolisés, tabac, chips et friandises, café/thé, prêt-à-manger, produits pharmaceutiques, loterie, journaux, produits pour l'auto, produits de quincaillerie, etc.)
- Produits locaux (fruits et légumes, boulangerie, fromage, bière, miel, boucherie, sirop d'érable, terroir, artisanat, etc.)
- Produits saisonniers et événementiels (Produits de campagne de financement, produits liés aux fêtes annuelles, etc.)
- Service à la communauté (présentoirs, espace café, espace pique-nique, etc.)

OPPORTUNITÉ D'AFFAIRES

OPPORTUNITÉS	MENACES
• Circulation au village (~3000 vehicules/jour) • Perspectives de développement du milieu • Présence de services publics (école, parc, patinoire, bureau mun., bibliothèque, centre communautaire) • Carence de services dans le milieu • Disponibilité d'un emplacement stratégique • Soutien et participation de la communauté • Contribution de bénévoles • Membership important au démarrage • Absence de station-service à St-Camille et Wotton • Nouveaux développements résidentiels à Stoke • Population en croissance • Vitrine pour les intervenants de proximité • Modèle coopératif qui gagne en popularité • Complémentarité avec d'autres services communautaires	• Résidents qui se sont habitués à vivre sans dépanneur / station-service au village • Consommateurs font souvent leurs achats dans les grandes surfaces • Hausse notable des achats en ligne • Résidents travaillant à l'extérieur qui profitent de leur transit pour faire leurs commissions en chemin • Méconnaissance du modèle coopératif • Parfois, dépassement des coûts d'implantation et d'opération dans de tels projets • Ajout d'un autre commerce de ce type dans les environs • Financement du projet

PLAN DES OPÉRATIONS

Localisation retenue

Le terrain convoité se situe en plein cœur du village sur la route 216, du côté sud-ouest, dans une zone de 50 km / h et jouit des trois services (aqueduc, égout, électricité) . Le terrain a une superficie de 6 acres, une dimension linéaire de 300 pieds de façade par 500 pieds de profond dont une bande de 150 pieds permet la construction d'un bâtiment, le reste de cette zone étant inondable.



Localisation et aperçu du plan d'aménagement proposé par Sonic.

Locaux

La bâtisse prévue aura une superficie d'environ 2400 pieds^2, soit 1700 pieds^2 pour la surface de vente et 700 pieds^2 pour la surface d'entreposage et les aires communes. Un grenier où un espace de bureau est aussi prévu. De plus, la bâtisse sera aménagée en fonction d'un éventuel agrandissement permettant de loger d'autres commerces ou organismes.

Partenaire pétrolier

Partie intégrante de La Coop fédérée, Sonic est aujourd'hui la plus importante pétrolière indépendante au Québec. Plusieurs projets ont été réalisés récemment par d'autres coopératives de solidarité en partenariat avec Sonic:

- St-Rosaire - 800 habitants (Bois-Francs)
- St-Joachim de Shefford - 1200 habitants (Centre-du-Québec)
- St-Anges - 1000 habitants (Beauce)
- St-Edouard-de-Lotbinière - 1250 habitants (Beauce)
- Durham-Sud - 1000 habitants (Centre-du-Québec)
- Laurierville - 1400 habitants (Bois-Francs)

PLAN FINANCIER

Démarrage du projet		Sources de financement démarrage	
Acquisition du terrain	160 000 $	Mise de fonds initiale « *membership* »	73 700 $
Travaux station-service	377 000 $	Sonic	120 000 $
Construction du bâtiment	312 000 $	Fonds d'Économie sociale	20 000 $
Aménagement intérieur équipements	225 000 $	Alliance Coop	À préciser $
Contingence 10 %	107 400 $	Fonds CDED	À préciser $
Inventaire initial	50 000 $	CFE Desjardins en *pari passu* avec Investissement Québec	650 000 $
Fonds de roulement pré et post ouverture	70 000 $	Fiducie du chantier	437 700 $
Total	**1 301 400 $**	**Total**	**1 301 400 $**

MEMBERSHIP

MISE DE FONDS DES MEMBRES (OBJECTIFS)

Parts de qualification

500 membres utilisateurs consommateurs à 100 $	50 000 $
5 membres utilisateurs producteurs à 300 $	1500 $
10 membres de soutien individuels à 100 $	1000 $
5 membres de soutien corporatifs à 500 $	2500 $
6 membres de soutien société ou personne morale avec mission sociale à 300 $	1800 $
Total	**56 800 $**

Autres contributions

Certificats de parts privilégiées (à 300$ ou à 500$)	10 000 $
Activités de financements	6 900 $
Total	**16 900 $**

PROCHAINES ÉTAPES

- Activités de financements et de recrutement des membres
- Obtention du financement
- Conclure les ententes avec le partenaire pétrolier
- Achat du terrain
- Étude de sols et exigences environnementales
- Réaliser les plans d'architecture et d'aménagements
- Obtention de permis
- Démolition du bâtiment existant
- Aménagement du terrain
- Construction
- Ententes d'approvisionnement avec les fournisseurs
- Ouverture de la coop

CONCLUSIONS

- Le manque de services dans le milieu est évident.
- Un commerce de proximité est plus que bienvenu.
- Il existe un volume des ventes intéressant, tant pour l'essence que pour le magasin-général.
- Les marges bénéficiaires de ce type d'entreprise sont relativement serrées.
- L'implication exemplaire des membres fondateurs et du milieu laisse présager un franc succès pour cette coopérative.
- Le membership et la mise de fond initiale de la communauté sont les facteurs les plus déterminant pour la réalisation du projet.