



MODULE 3a

Étapes à suivre pour créer une coopération/partenariat fructueux

Vue d'ensemble

Ce module devrait vous donner une idée claire des étapes nécessaires à la mise en place d'une coopération. Les ÉTUDES DE CAS vous permettront de comparer votre situation spécifique, votre attitude et vos actions entrepreneuriales avec celles d'autres agriculteurs d'autres pays.

Ce module est complété par le module 3B.

Objectifs d'apprentissage (connaissances/compétences/attitudes acquises)

Connaissance

- Une idée claire sur les étapes nécessaires à la création d'une coopération/partenariat fructueux.
- Image claire de l'identification des besoins, définition d'un domaine particulier, facteurs importants lors de la recherche d'un partenaire.

Compétence

- Elle reflète l'activité entrepreneuriale dans des circonstances spécifiques et des situations individualisées dans le processus de coopération.

Comportement

- Sensibilisation à la création d'entreprises agricoles prospères par la coopération
- En cliquant sur les liens vers le RAPPORT SOMMAIRE et les ÉTUDES DE CAS, vous devriez également profiter de l'occasion pour comparer votre situation, vos attitudes et vos événements commerciaux avec d'autres agriculteurs et d'autres pays.

Table des matières

1. Identification des besoins en matière de coopération/partenariat.
2. Définition des domaines de coopération/partenariat.
3. Sélection des partenaires.
4. La procédure de mise en œuvre de la coopération/partenariat.
5. Lignes directrices pour le succès.

Résumé

La formation de la coopération doit être planifiée et exécutée dans les délais prévus. Un plan de coopération permet de s'assurer que vous avez les bonnes attentes à l'égard du projet commun à suivre. Le plan devrait également éviter de fixer des attentes trop élevées ou irréalistes quant aux résultats de la coopération.

En tout état de cause, les chances de succès d'une coopération planifiée sont essentiellement meilleures que celles d'une coopération par des décisions spontanées.

Le plan de coopération devrait décrire une manière possible d'établir une coopération, les étapes importantes ainsi qu'un ordre significatif de mise en œuvre.

Le plan ne doit servir que de guide et d'aide à l'orientation. Les détails seront élaborés, décidés et mis en œuvre individuellement.

Un plan de coopération prévoit les étapes suivantes de la coopération et de sa mise en œuvre :

Étape 1 : Préparation de la coopération (voir module 3a)

Étape 2 : Formation de la coopération (voir modules 3a et 3b)

Étape 3 : Mise en œuvre de la coopération (voir module 3b)

1. Identification des besoins en matière de coopération/partenariat

1.1 Ai-je besoin d'un partenaire ?

Avez-vous besoin d'envisager de vous joindre à la coopération/partenariat ? Posez-vous au moins les 9 questions suivantes. Non seulement ils vous aideront à savoir qui choisir en tant que partenaire (si vous en avez sélectionné un et/ou si vous avez été sélectionné), mais ils vous aideront également à déterminer si vous avez besoin d'un partenaire.

1. Ai-je besoin d'un partenaire ?
2. Quel est le nombre optimal de partenaires ?
3. A quoi ressemblera notre structure de propriété de coopération/partenariat ?
4. Avons-nous une vision ou un objectif commun ?
5. Suis-je prêt à renoncer à un certain contrôle ?
6. Notre coopération/partenariat a-t-il une chance d'être stable ?
7. Comment allons-nous faire face à un éventuel conflit ?
8. Comment les collègues, les membres de la famille et les autres partenaires commerciaux percevront-ils un partenaire ?
9. Quelle sera notre stratégie pour mettre fin à la coopération/partenariat ?

Après avoir répondu à ces questions, vous devriez déjà avoir une opinion claire si vous avez besoin et voulez un partenaire.

1.2 Pourquoi les gens forment-ils une coopération/partenariat agricole ?

Voici quelques-unes des raisons pour lesquelles les agriculteurs forment des coopératives/partenariats :

- Pour améliorer le pouvoir de négociation – Les coopératives/partenariats peuvent fournir aux groupes de producteurs un pouvoir de commercialisation plus comparable à celui détenu par les transformateurs et autres acteurs du marché. Cela permet également de réaliser des économies lors de l'achat d'intrants supplémentaires (engrais, semences, pièces détachées, etc.).
- Réduire les coûts - La mise en commun des capitaux et des ressources par l'entremise des entreprises coopératives peut permettre aux producteurs d'avoir accès à des services. Ces derniers comprennent l'expertise en commercialisation, qu'ils n'auraient autrement pas les moyens de se payer seuls.
- Réaliser des économies d'échelle - En manipulant de grands volumes de produits, les coopératives/partenariats peuvent réduire le coût unitaire de la commercialisation et de la transformation pour les producteurs.
- Augmenter les revenus – Parce que les excédents générés par les entreprises coopératives sont retournés aux producteurs sur la base du favoritisme, les coopératives/partenariats permettent aux producteurs de réaliser des profits supplémentaires au-delà de la ferme.
- Pour améliorer la qualité des produits et des services – Les coopératives/partenariats peuvent permettre aux producteurs de coordonner le moment de la livraison des produits sur les marchés.
- Pour réduire les risques – Les coopératives/partenariats permettent aux agriculteurs de mettre en commun leur production avec celle d'autres agriculteurs afin de minimiser les risques liés au prix et au marché.
- Pour obtenir les produits et services nécessaires – Souvent, les producteurs ont besoin de certains services ou produits que les entreprises privées hésitent à fournir en raison du faible volume potentiel de ventes ou des bénéfices incertains. Ces producteurs peuvent se regrouper pour former une coopérative/partenariat afin d'assurer la disponibilité de produits et services essentiels.

1.3 Évaluation des besoins

- Pourquoi faire une évaluation des besoins ?

Les agriculteurs ignorent souvent les recommandations parce qu'elles ne sont pas appropriées, non rentables ou trop risquées pour eux. Une bonne évaluation des besoins commence par un diagnostic des besoins et de la situation réels des agriculteurs et aboutit à l'élaboration et à la recommandation de solutions plus appropriées.

- Qu'est-ce qu'une évaluation des besoins ?

Une bonne évaluation des besoins combine la discussion et l'observation de l'exploitation agricole/du terrain pour identifier les problèmes réels auxquels sont confrontés les agriculteurs. Cette évaluation permet aussi de définir la " vraie cause " de ces problèmes et les solutions possibles, basées sur la discussion avec les collègues de travail et les membres de la famille travaillant sur la ferme. Les recommandations sont discutées et élaborées avec les collègues en fonction des ressources et de la situation des agriculteurs.

- Comment procéder à une évaluation des besoins ?

1. Identifier les zones représentatives: Identifier une zone (ou des zones) à arpenter qui sont représentatives de la zone de travail.
2. Collecter des données secondaires: Comparez les besoins des cultures ou des animaux avec des facteurs tels que la topographie, les précipitations et les sols.
3. Planifier l'évaluation: Déterminez qui participera à l'enquête (y compris les collègues de travail, les membres de la famille qui travaillent sur la ferme et les autres agriculteurs coopérants).
4. Visiter l'exploitation agricole/le champ et discutez des points suivants: Demander aux collègues de travail ou aux membres de la famille qui travaillent à la ferme ce qu'ils perçoivent comme problème(s). Visiter une exploitation agricole ou d'un champ. Discuter de la production, de la récolte, de la commercialisation et de élaboration des prix, etc.
5. Analyser les opportunités: Tirer parti des observations sur le terrain et des commentaires recueillis lors des discussions afin d'évaluer les possibilités. Engager autant de personnes que possible. Chaque personne pourrait apporter quelque chose de différent, de précieux.
6. Analyser et prioriser les problèmes, ensuite identifier la véritable cause de ces problèmes: Utiliser les résultats des discussions et des observations sur le terrain pour évaluer et classer par ordre de priorité les possibilités/problèmes (combien de personnes sont touchées ? etc.). Permettre aux différents groupes d'établir des priorités différentes. Des solutions viables dépendent de l'identification correcte de la véritable cause du problème.
7. Développer des solutions avec les agriculteurs: Les agriculteurs doivent accepter des solutions. Les agriculteurs sont souvent conservateurs, bien que se soit dans leur intérêt de discuter d'autres solutions possibles.

Exemple d'une fiche d'évaluation - évaluation des besoins - personnaliser la fiche au besoin pour différentes cultures ou différents produits.

Facteur de production	Priorité	Fait par qui ?	Pratique actuelle	Scénario préféré	Commentaires (cause, si problème majeur)
Système de culture/rotations des cultures		N/A			
Préparation du sol					
Tillage Primaire					
Gestion des résidus					
Tillage Secondaire					
Nivellement du terrain					
Rapidité d'exécution					
Variétés		N/A			
Variétés actuelles					
Floraison prévue					
Échéance prévue					
Établissement des cultures					
Qualité des semences ou des plants		N/A			
Date et dose de plantation (kg/ha)					
Rapidité d'exécution					
Méthode de plantation					

2. Définition des domaines de coopération/partenariat

2.1 Comment définir les domaines de coopération/partenariat ?

Analyse FFPM

L'analyse FFPM peut aider les agriculteurs à mieux comprendre les facteurs internes et externes, ce qui leur permet de prendre de meilleures décisions. L'analyse SWOT suit l'organisation sous quatre angles différents :

- **Forces** - Caractéristiques internes telles que les compétences et les ressources qui peuvent être mobilisées ou utilisées plus efficacement.
- **Faiblesses** - Caractéristiques internes qui limitent le potentiel d'une ferme, comme l'insuffisance des ressources et des compétences.
- **Possibilités** - Facteurs externes qui devraient améliorer la compétitivité de l'exploitation et être pleinement exploités (par exemple, participation à la coopération/partenariat).
- **Menaces** - Désavantages externes qui devraient constituer des obstacles au progrès de l'exploitation (situation économique, concurrence, etc.).

L'analyse FFPM contribue au processus de transformation d'une vision en plans en fournissant une image complète du potentiel interne et externe, pour atteindre les objectifs organisationnels et/ou de production.

L'analyse FFPM peut être utilisée pour planifier le développement des exploitations agricoles en mettant l'accent sur les domaines présentant le plus grand potentiel de coopération/partenariat. L'analyse FFPM peut servir de point de départ pour évaluer et comparer la faisabilité d'un certain nombre d'activités potentielles.

L'analyse FFPM comprend quatre étapes de base:

- Identification des forces et des faiblesses ;
- Identification des opportunités et des menaces ;
- Établissement des priorités ;
- Formulation de la stratégie.

Un exemple d'analyse FFPM axée sur le marketing

System	Forces	Faiblesses
Marketing	<ol style="list-style-type: none"> 1. La boutique de la ferme est bien située 2. Nos prix sont compétitifs 3. Nous avons des clients réguliers et fidèles 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Il nous manque un plan cohérent 2. Notre magasin est parfois plein et cela peut entraîner la perte de clients. 3. Nous devons puiser dans une vaste région géographique pour générer suffisamment de revenus.
	Possibilités	Menaces
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Les nouveaux bâtiments seront achevés l'année prochaine. 2. De nouveaux locaux peuvent être utilisés pour l'exploitation agricole 3. L'économie est en plein essor 4. Améliorer les ventes en trouvant un nouveau partenaire 	<ol style="list-style-type: none"> 1. La clientèle déménage vers un endroit plus éloigné. 2. La concurrence a commencé à offrir un produit similaire au nôtre. 3. Nous n'avons personne qui s'occupe du marketing

3. Sélection des partenaires

3.1 Comment choisir le bon partenaire pour la coopération/partenariat ?

Principes de base pour la recherche d'un partenaire

Pour un partenaire potentiel, vous devez d'abord vérifier les éléments suivants:

- **Productivité:** C'est la capacité d'une personne d'obtenir des résultats valables de façon indépendante. Examinez le passé et voyez quels ont été les résultats, ce que le partenaire potentiel a accompli au travail et dans la vie privée aussi. Il peut s'agir de succès en affaires, au travail ou sur le plan personnel ou communautaire. A-t-il des passe-temps ? Dans l'affirmative, quels sont les résultats obtenus dans ce domaine ? Pour que votre futur partenaire soit un véritable partisan, vous devez voir des résultats valables derrière lui et être complètement séparé dans l'atteinte de ces résultats.
- **Motivation:** Pourquoi veut-il s'engager dans la coopération/partenariat ? Qu'est-ce qu'il/elle doit faire ? Est-ce la personne qui doit donner un sens au travail et s'amuser? Méfiez-vous des gens qui ne se soucient que de ce qu'ils gagnent et de ce qu'ils obtiennent des coopératives/partenariats.
- **Personnalité:** Il est très important pour vous de vous entendre avec le futur partenaire sur le plan humain. C'est pourquoi il est bon de vérifier ce facteur également. Il est difficile de tester la personnalité d'une personne, surtout si vous ne la connaissez pas. Assurez-vous de demander à la personne ce qu'elle fait pendant son temps libre. Vous recherchez habituellement des personnes qui s'adonnent à d'autres activités pendant leur temps libre. Il arrive souvent que les personnes qui sont actives en dehors de leur vie professionnelle aient tendance à être plus optimistes et enthousiastes. L'optimisme et l'enthousiasme sont des aspects qui vous permettront de commencer plus facilement votre coopération. Si vous souhaitez plus de décryptage de la personnalité, il existe la possibilité d'utiliser des questionnaires dits de personnalité.

[Consultez l'étude de cas COFARM en Irlande \(Étude de cas IRO4 Partenariat entre exploitations agricoles\) pour connaître l'importance de la personnalité du partenaire !](#)

Une fois que vous connaissez les réponses sur votre partenaire potentiel et ses réponses seront positives, continuez avec une analyse plus détaillée.

Lorsque vous cherchez un partenaire, il est également important de réfléchir, de clarifier vos propres attitudes et de faire attention aux choses suivantes :

1. Fixez-vous un objectif

Que voulez-vous réaliser dans les affaires communes ? Quelle est la taille du projet ? Quand cela devrait-il se produire ?

2. Clarifiez les attentes mutuelles des deux parties

Quels rôles seront nécessaires dans la coopération/partenariat ?

Quel rôle est-ce que je veux/peux jouer ? Comment voudrais-je intituler ce rôle ?

Quel rôle mon partenaire devrait-il jouer ? Comment voudrais-je lui donner ce droit ?

La clarification des rôles prend beaucoup de temps et nous vous recommandons de le faire très soigneusement. L'idéal est d'inviter quelqu'un à l'extérieur, qui vous posera les bonnes questions et vous montrera le "problème" sous un autre angle. Une pyramide peut être utilisée lorsque les marches sont dégagées du bas vers le haut de la pyramide (c.-à-d. le rôle).

Il n'est ni approprié ni avantageux d'interconnecter deux personnes également orientées. Il est important que chaque rôle soit exceptionnel et unique.

3. Êtes-vous d'accord ou votre vision diverge-t-elle ?

Si vous êtes certain maintenant qu'une personne en particulier est la bonne personne pour la coopération/partenariat, commencez le processus de coopération/partenariat. Mais si vos idées ne correspondent pas et que vos compétences et capacités se chevauchent trop, vous devriez chercher ailleurs. Il vaut toujours mieux clarifier les choses au début que de détruire une forte amitié pour le travail. Soyez certain que sinon tôt ou tard, il y aura un problème.

Où chercher plus loin ? La recherche d'un partenaire est possible via une variété de réunions de réseautage, des réunions de diverses associations ou clubs existe beaucoup de nos jours. Il est bon de parler des plans et de les partager avec les autres (bien sûr, seulement dans une mesure raisonnable). Gardez les yeux ouverts et recherchez un partenaire qui correspond à vos attentes. Ne faites pas de compromis.

4. La procédure de mise en œuvre de la coopération/partenariat

4.1 Étapes de base

Le démarrage d'une coopérative ou d'un partenariat est un projet complexe qui nécessite une planification minutieuse et des recherches approfondies. Vous trouverez ci-dessous cinq étapes de base que vous devez suivre lorsque vous commencez à mettre en œuvre la coopération/partenariat :

- **Étape 1** - Définir un objectif économique commun
- **Étape 2** - Déterminer la faisabilité de l'entreprise
- **Étape 3** - Élaborer un plan d'affaires
- **Étape 4** - Rédiger les documents juridiques et constituer la coopérative en société coopérative
- **Étape 5** - Mettre en œuvre le plan d'affaires et commencer les opérations

4.2 Étape 1 - Établir un objectif économique commun

But : Déterminer clairement un objectif économique commun et évaluer le niveau d'intérêt à l'égard de la formation d'une coopérative pour atteindre cet objectif.

Le catalyseur pour former une entreprise coopérative est un groupe d'individus compatibles qui partagent un objectif économique commun et qui croient qu'ils peuvent atteindre cet objectif en travaillant ensemble.

Un objectif économique commun peut être le résultat d'un problème ou d'une opportunité partagée. Par exemple, le groupe peut manquer d'un marché pour ses produits ou d'une source satisfaisante de fournitures agricoles. Consultez.

Consultez l'étude de cas COFARM de la République tchèque (Ferme écologique Bošina) pour savoir combien il est important de trouver un objectif commun !

Identifier clairement le but ou la raison de la formation d'une coopérative.

Dans la plupart des cas, un objectif commun sera défini par un groupe de membres potentiels de la coopérative qui se réuniront pour discuter des enjeux auxquels fait face leur entreprise agricole. Ces rencontres informelles mènent à d'autres discussions et idées sur la façon dont une coopération/partenariat peut aborder les questions communes au groupe.

Clarifier l'idée de former une coopérative :

- Faites une recherche sur les problèmes auxquels votre groupe est confronté, en vous concentrant sur les obstacles les plus importants et en identifiant les options actuelles et les alternatives potentielles ;
- Recueillir des renseignements généraux sur la structure et le fonctionnement des entreprises coopératives ;
- Rassemblez de l'information sur le genre d'entreprise qui intéresse votre groupe ;
- Utilisez l'information recueillie pour déterminer les objectifs qu'une coopérative peut et ne peut pas atteindre ;
- Discutez de vos conclusions avec le plus grand nombre possible de membres potentiels.

Tenir une réunion d'information pour les personnes qui pourraient être intéressées à former une coopérative/partenariat

Le but de cette réunion est de déterminer s'il y a suffisamment d'intérêt pour démarrer et soutenir l'exploitation courante d'une coopérative.

Planifiez une réunion efficace en préparant un ordre du jour et en prenant les dispositions nécessaires pour trouver un animateur de réunion. Choisissez une heure et un lieu qui conviennent à la plupart des gens. Envisagez de tenir la réunion conjointement avec une assemblée ou une conférence de producteurs existante. Annoncez la date, l'heure et le lieu de la réunion dans les bulletins et les magazines de l'association, par lettre ou de bouche à oreille.

Prévoyez suffisamment de temps pour la discussion, encouragez les membres potentiels à exprimer leurs points de vue et à poser des questions. Toutes les questions soulevées devraient être abordées, bien que les réponses à certaines questions puissent être retardées jusqu'à ce que plus d'informations soient disponibles.

! Question de décision : Le projet suscite-t-il suffisamment d'intérêt pour justifier sa poursuite ?

Choisir un comité de pilotage

Le comité de pilotage est chargé de guider le groupe tout au long du processus de développement. La mise en place d'un comité de pilotage n'est possible que s'il y a plusieurs partenaires. Les responsabilités spécifiques comprennent :

- Informer les membres potentiels des progrès du groupe et coordonner d'autres réunions ;
- Sonder les producteurs quant à leurs besoins ;
- La collecte d'informations commerciales et financières ;
- L'évaluation de la faisabilité de l'entreprise ;
- Superviser la préparation et la mise en œuvre du plan d'affaires de la coopérative.

Le comité directeur peut entreprendre ces tâches avec d'autres membres potentiels ou avec l'aide de conseillers externes.

Obtenir du financement

Le développement d'une nouvelle coopération/partenariat peut être très coûteux. Des fonds sont nécessaires pour couvrir les coûts associés à la réalisation d'une étude de faisabilité approfondie, à l'élaboration d'un plan d'affaires détaillé et à l'embauche de conseillers et de consultants professionnels.

Parmi les options de collecte de fonds, mentionnons :

- Demander aux membres potentiels de contribuer directement.
- Demander aux associations de producteurs ou à d'autres organisations de l'industrie de financer la totalité ou une partie du processus de développement des coopératives.
- Faire une demande de financement auprès du gouvernement.

L'investissement d'argent ou de temps consacré à la collecte de fonds est souvent un excellent moyen de vérifier le niveau d'engagement des producteurs envers le projet. Tous les fonds recueillis doivent être gérés de manière à assurer la sécurité et la responsabilité financière des membres. Établissez un plan pour déterminer comment les fonds de développement inutilisés seront utilisés ou redistribués si la coopération/partenariat n'est pas formé.

4.3 Étape 2 - Déterminer la faisabilité commerciale

But : Déterminer si l'entreprise coopérative proposée est économiquement viable.

Il y a trois éléments principaux pour déterminer la faisabilité d'une coopérative ou d'un partenariat agricole :

- **Enquête auprès des producteurs** : Un sondage permettra de déterminer l'intérêt des producteurs pour le projet. Il aidera également à clarifier les produits et services que la coopérative/partenariat pourrait offrir.
- **Analyse du marché** : Une analyse du marché déterminera si la coopérative ou le partenariat proposé a un rôle économique à jouer sur le marché et précisera la meilleure façon de jouer ce rôle.
- **Étude de faisabilité financière** : Les résultats de l'enquête auprès des producteurs et de l'analyse du marché sont utilisés pour élaborer certaines hypothèses de fonctionnement de base, ce qui permet d'évaluer la faisabilité financière. Cette évaluation analyse les coûts associés à l'atteinte des objectifs économiques identifiés et estime le montant des revenus à générer pour couvrir ces coûts.

Permettre à l'échelle et à la complexité de l'entreprise proposée de déterminer le temps et les efforts nécessaires à l'examen de la faisabilité de la coopération ou du partenariat. Selon votre situation, une étude de faisabilité n'a pas besoin d'être élaborée et coûteuse, mais elle doit tenir compte des risques, des avantages, des forces et des faiblesses de l'entreprise proposée. Une bonne étude de faisabilité déterminera le potentiel de réussite d'une entreprise, mais elle ne fournira aucune garantie. Il n'y a pas de bonnes ou de mauvaises réponses dans une étude de faisabilité - seulement des preuves éclairées qu'une idée va réussir ou échouer.

Une grande partie de l'information recueillie pour déterminer la faisabilité servira également à l'élaboration d'un plan d'affaires. La principale différence est que le but d'une étude de faisabilité est de rechercher et d'analyser toutes les options d'action possibles avant de prendre une décision sur un plan d'action particulier. Le plan d'affaires résume le plan d'action après qu'une décision a été prise.

Tout au long de cette étape, soyez prêt à travailler avec un certain nombre de conseillers externes qui connaissent bien votre industrie, les marchés agricoles et le processus d'établissement de partenariats et de coopération. Si la coopération ou le partenariat proposé vise à servir un grand nombre de membres ou à entreprendre des opérations commerciales complexes, vous voudrez embaucher ou faire appel à un consultant pour obtenir une évaluation objective et indépendante de la faisabilité financière du projet. Un consultant indépendant peut également aider à préserver la confidentialité lors de la réalisation d'études de marché et d'enquêtes auprès des producteurs.

44 Étape 3 - Élaborer un plan d'affaires

But : Documenter en détail comment la coopérative ou le partenariat fonctionnera, comment il sera organisé et financé.

Une planification minutieuse est l'un des éléments les plus vitaux de toute entreprise prospère. Un plan d'affaires décrit et définit tous les aspects des activités d'une entreprise, y compris qui y participe, quelles sont ses activités, comment elles sont organisées et comment elles sont financées. Documenter ces aspects en détail aidera votre groupe à découvrir les problèmes potentiels avant qu'ils ne surviennent, ce qui vous permettra de planifier et de vous préparer à les éviter. Une description claire des caractéristiques, des buts et des objectifs de la coopération ou du partenariat proposé sur papier aidera également à créer un objectif commun parmi les membres et les mettra dans une meilleure position pour expliquer la coopérative ou le partenariat à d'autres; par exemple les membres éventuels, les prêteurs, les clients et les fournisseurs.

En général, tous les plans d'affaires contiennent les cinq éléments principaux suivants :

- Une description de l'entreprise ;
- Un plan marketing ;
- Un plan financier ;
- Un plan de production ;
- Un plan de ressources humaines.

[Consultez le module de formation 3B pour en savoir plus sur le plan d'affaires.](#)

4.5 Étape 4 - Ébauches de documents juridiques et incorporation

But : Préparer les documents juridiques nécessaires et incorporer la coopérative.

La constitution en société confère à la coopérative ou à la société en nom collectif un statut juridique distinct et limite la responsabilité financière de ses membres. Faites appel aux services d'un avocat ou d'un conseiller qui connaît bien les coopératives/partenariats tout au long de cette étape. Ces services sont importants pour s'assurer que tous les documents sont conformes aux lois provinciales et fédérales et n'entrent pas en conflit avec les procédures opérationnelles de la coopération ou de la société de personnes.

Les étapes spécifiques sont les suivantes :

- Sélectionnez et enregistrez un nom et vérifiez son utilisation ;
- Rédiger l'Acte constitutif ;
- Rédiger le règlement intérieur de l'Association ;
- Intégrer la coopération/partenariat au système - enregistrement ;
- Rédiger d'autres documents juridiques ;
- Tenir la première assemblée générale annuelle pour approuver les règles et élire les administrateurs.

! Questions de décision : Les règlements administratifs seront-ils approuvés ? Qui siégera au conseil d'administration ?

Consultez l'étude de cas COFARM de l'Irlande (John O'Connell) pour savoir comment s'explique l'implication du conseiller dans le processus de coopération !

Consultez le module de formation 3B pour plus d'informations sur la façon de concevoir des documents juridiques.

4.6 Étape 5 - Mettre en œuvre le plan d'affaires et commencer les opérations

But : Mettre en œuvre le plan d'affaires et préparer le démarrage des activités de la coopérative.

Un certain nombre d'activités importantes devront être menées à bien avant que la coopération/partenariat puisse commencer ses activités. Ces activités pourraient inclure :

- Conduite d'une adhésion,
- Acquérir du capital,
- Obtention d'installations,
- Mise en place de systèmes comptables,
- Embauche de personnel de gestion et de formation.

Planifier le démarrage des opérations de coopérative/partenariat, définir et déterminer l'enchaînement de toutes les tâches liées à la mise en marche de l'entreprise et à la préparation au service des membres.

! Question de décision : Avez-vous un engagement suffisamment fort de la part des producteurs pour commencer l'exploitation, tel que décrit dans le plan d'affaires ?

Consultez l'étude de cas COFARM d'Allemagne (Reutehof GbR) pour apprendre à connaître et résoudre les problèmes d'engagement et d'avenir de la coopérative !

5. Lignes directrices pour le succès

- **Tenir les membres informés et impliqués** - Lorsque les membres sont impliqués et informés au sujet de la coopérative/partenaire, ils sont plus disposés à faire preuve de condescendance et à investir dans la coopérative/partenaire. Les programmes continus de communication et d'éducation font partie intégrante du succès d'une entreprise coopérative/partenaire.
- **Recourir efficacement aux services de conseillers et de comités** - L'organisation efficace des ressources humaines et le recours à l'expertise des conseillers sont essentiels à la réussite de toute entreprise. Une participation maximale des membres potentiels est essentielle au succès d'une coopérative ou d'un partenaire. Les comités donnent aux membres l'occasion d'acquérir des compétences et de participer aux affaires.
- **Entretenir de bonnes relations entre le conseil d'administration et le gestionnaire** - Les responsabilités différentes du conseil d'administration et du gestionnaire doivent être clairement comprises et assumées.
- **Tenir des réunions efficaces** – Une coopération ou un partenaire est une entreprise et ses réunions doivent se dérouler de façon professionnelle. Une réunion efficace est le résultat de la réalisation de plusieurs étapes successives : préparation, bonne facilitation, participation des membres, suivi d'un ordre du jour et suivi des actions de la réunion.
- **Suivre de saines pratiques commerciales** – Le principal défi pour les membres des coopératives/partenariats, le conseil d'administration et la direction de l'exploitation survient après le début des activités commerciales. Pour fonctionner sur une base commerciale saine, il faut mettre en place un système comptable précis, préparer régulièrement des états financiers, faire rapport aux membres de façon claire et opportune et tenir à jour les dossiers exacts des membres. Elle implique également une évaluation continue des coûts et de la productivité de la main-d'œuvre, des installations, de l'équipement et de la technologie employés par la coopération/partenaire.
- **Établir des liens avec d'autres coopératives/partenariats et organisations** - La recherche de liens bénéfiques avec d'autres coopératives/partenariats, entreprises et associations devrait se poursuivre sur une base continue. Les alliances avec d'autres entreprises peuvent être de précieuses sources d'approvisionnement, de débouchés commerciaux et de services connexes. L'adhésion à des associations provinciales et nationales permet à la nouvelle coopérative ou au nouveau partenaire de se tenir au courant de ce que font les autres au pays. Ces associations peuvent être des sources de programmes d'éducation et de formation.

Resources

- Agricultural Co-operatives A start-up guide
- Agricultural Cooperative Development: <http://www.fao.org/3/a-x0475e.pdf>
- Agricultural Cooperatives I: History, Theory and Problems: <https://ageconsearch.umn.edu/bitstream/10129/1/46010040.pdf>
- Understanding Cooperatives: How to Start a Cooperative: <https://www.rd.usda.gov/files/CIR45-14.pdf>
- Farm Need Assessment: Farm Labour and Infrastructure: [file:///C:/Users/mbelasova/Downloads/Cheshire%20County_Farm-Needs-Assessment%20\(2\).pdf](file:///C:/Users/mbelasova/Downloads/Cheshire%20County_Farm-Needs-Assessment%20(2).pdf)
- Farmer Information Needs Assessment: https://dae.portal.gov.bd/sites/default/files/files/dae.portal.gov.bd/publications/e52ea5d4_bbe8_486c_b34f_1cfe5c0cc36f/Extension_Mannual_Chapt6.pdf
- Maryland Beginning Farmer Needs Assessment: http://extension.umd.edu/sites/extension.umd.edu/files/_docs/programs/newfarmer/BFSCComparativeNeedsAssessmentFULL.pdf
- Need Assessment: https://www.agextonline.com/uploads/3/2/4/3/3243215/fs_ext_needs_assessment.pdf

Avant de commencer à mettre en place une coopération/partenariat, vous devez d'abord décider si vous avez besoin d'un partenaire et si oui, il est important de ne pas vous presser lorsque vous cherchez un ou plusieurs partenaires. Ce processus est crucial et influence très significativement votre avenir.

Lorsque vous êtes satisfait de votre choix de partenaire(s), vous devez tout préparer ensemble pour démarrer une coopération/partenariat. Les étapes de base sont les suivantes :

- Définir un objectif économique commun
- Déterminer la faisabilité commerciale
- Élaborer un plan d'affaires
- Établir une ébauches de documents juridiques et de l'incorporation de la coopérative/partenariat
- Mettre en œuvre le plan d'affaires et commencer les opérations

"Tout seuls, nous pouvons faire si peu ; ensemble, nous pouvons faire tant." – HELEN KELLER

"Trouve un groupe de gens qui te stimulent et t'inspirent, passe beaucoup de temps avec eux, et ça changera ta vie." – AMY POEHLER