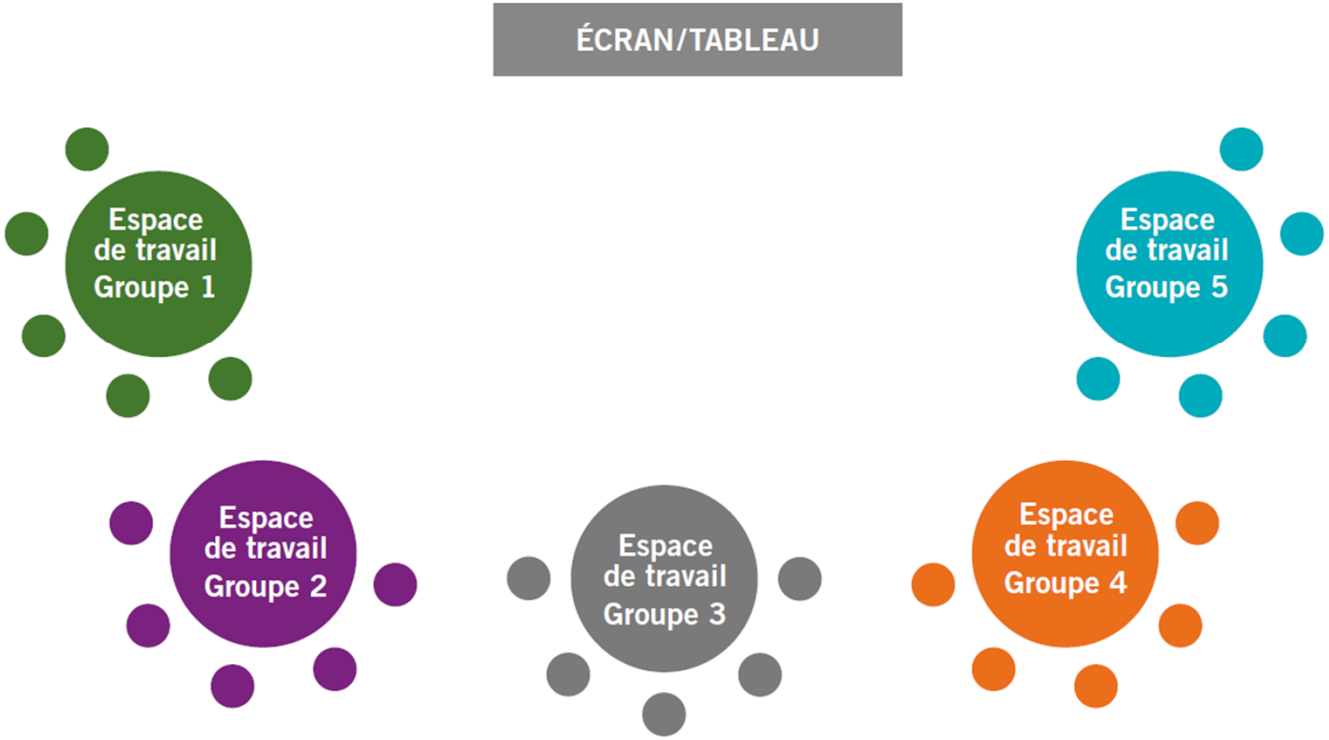
Start.COOP

UN OUTIL DÉTAILLÉ POUR DEMARER UNE COOPÉRATIVE

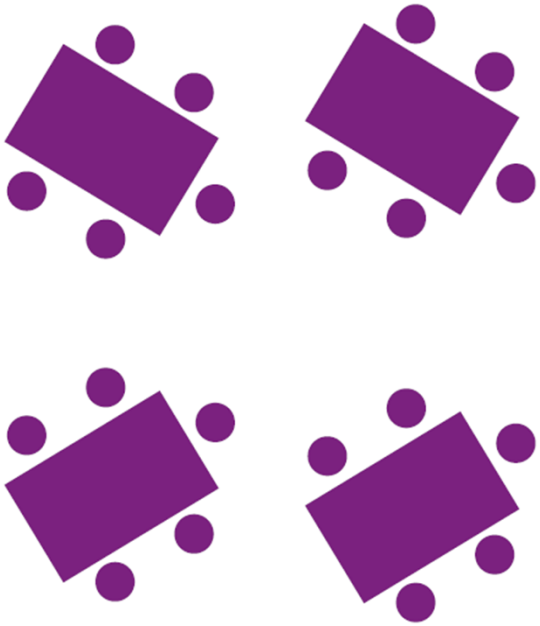
Agencement de la salle et disposition des chaises

Agencement de la salle n° 1



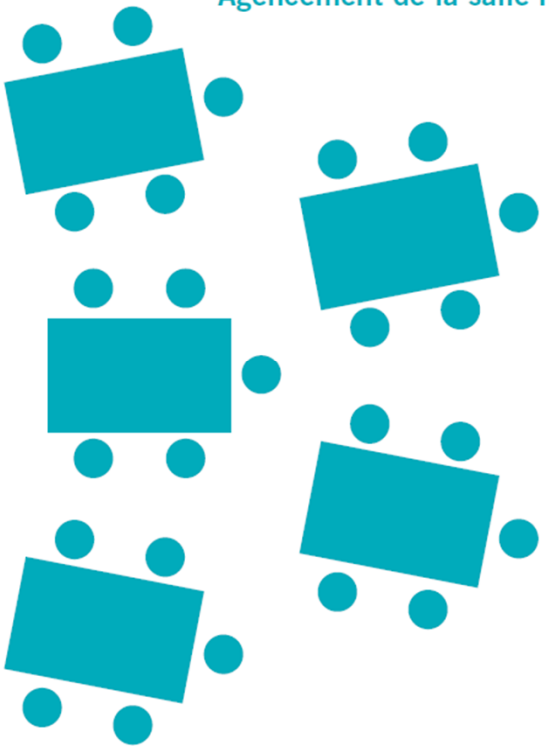
Agencement de la salle et disposition des chaises

Agencement de la salle n° 2

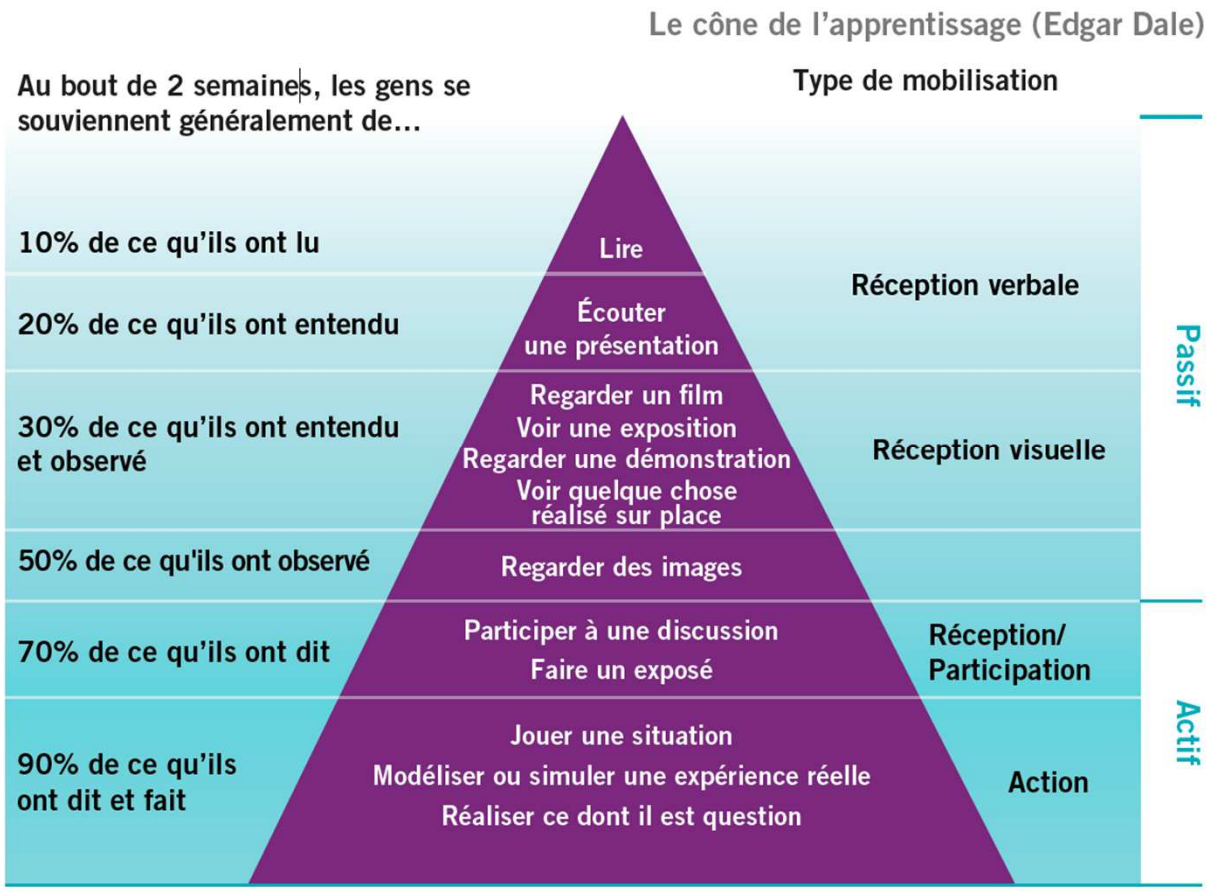


ÉCRAN/TABLEAU

Agencement de la salle n° 3



Le cône de l’apprentissage



Techniques d'animation

Questions ouvertes	Pour inciter à répondre
Attendre les réponses	Pour laisser le temps de réfléchir à une réponse
Contacts visuels et noms des participants	Pour encourager les contributions
Encouragements	Pour favoriser des réponses nombreuses et une participation active
Reformuler	Pour aider à la compréhension et montrer son appréciation
Questionner	Pour obtenir des informations et des points de vue supplémentaires
Observer	Pour savoir qui ne participe pas
Écoute active	Écouter avec les oreilles, mais aussi avec les yeux pour capter les signaux que renvoie le langage corporel
Synthétiser	Pour aider les participant(e)s à comprendre et à trouver un accord

À propos du guide des modules et séances

Étapes de l'exécution d'une séance

Points de discussion/ messages clés à faire passer aux participant(e)s

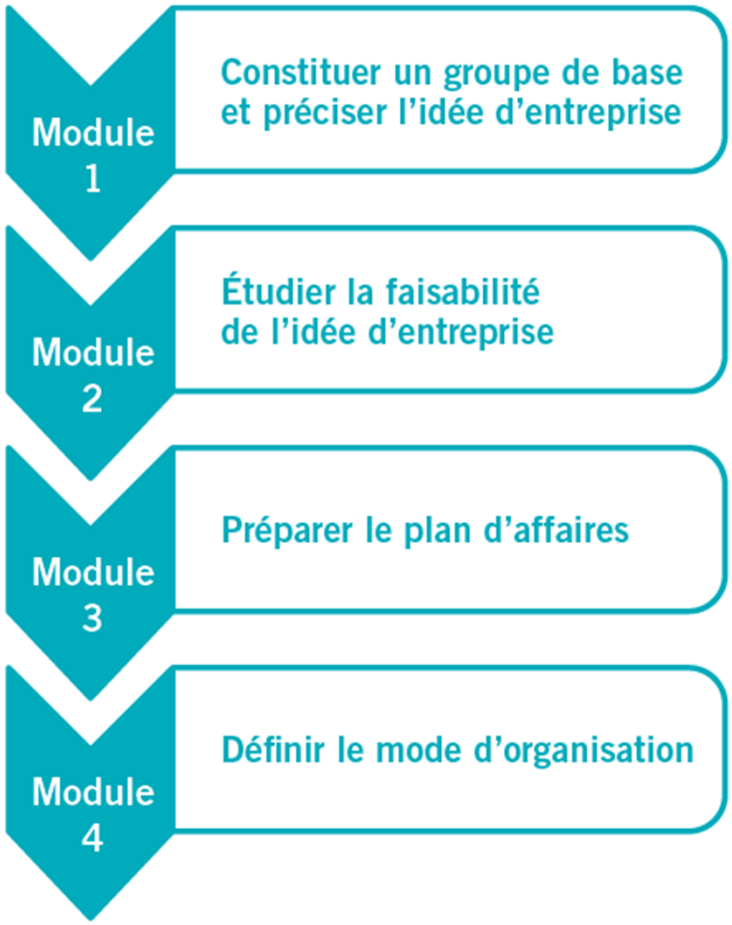
1. Vous voudrez peut-être effectuer l'activité brise-glace n° 3 «Le marketing à destination des femmes et des hommes» pour introduire le sujet (reportez-vous à la section 4 de ce guide).
2. Demandez aux bénéficiaires finaux ce que signifie pour eux le mot marketing. Partez des réponses données pour expliquer ce qui suit:

- Le marketing consiste à: identifier la clientèle potentielle; comprendre quels types de produits ou de services ces client(e)s souhaitent; découvrir comment ils(elles) veulent être approvisionnés; choisir la bonne filière de commercialisation; réaliser des profits suffisants pour permettre à l'entreprise de poursuivre ses activités. Autrement dit, les coopératives doivent proposer des produits et des services:
  - Que des clients – femmes et hommes – souhaitent acheter;
  - Sous une forme adaptée au goût des consommateurs;
  - À la bonne période de l'année;
  - En quantité adéquate;
  - De la qualité exigée et conformes aux exigences en matière de conditionnement;
  - Dans un lieu qui convient à la clientèle et accessible à la fois aux femmes et aux hommes;
  - Au prix que la clientèle est prête à payer.

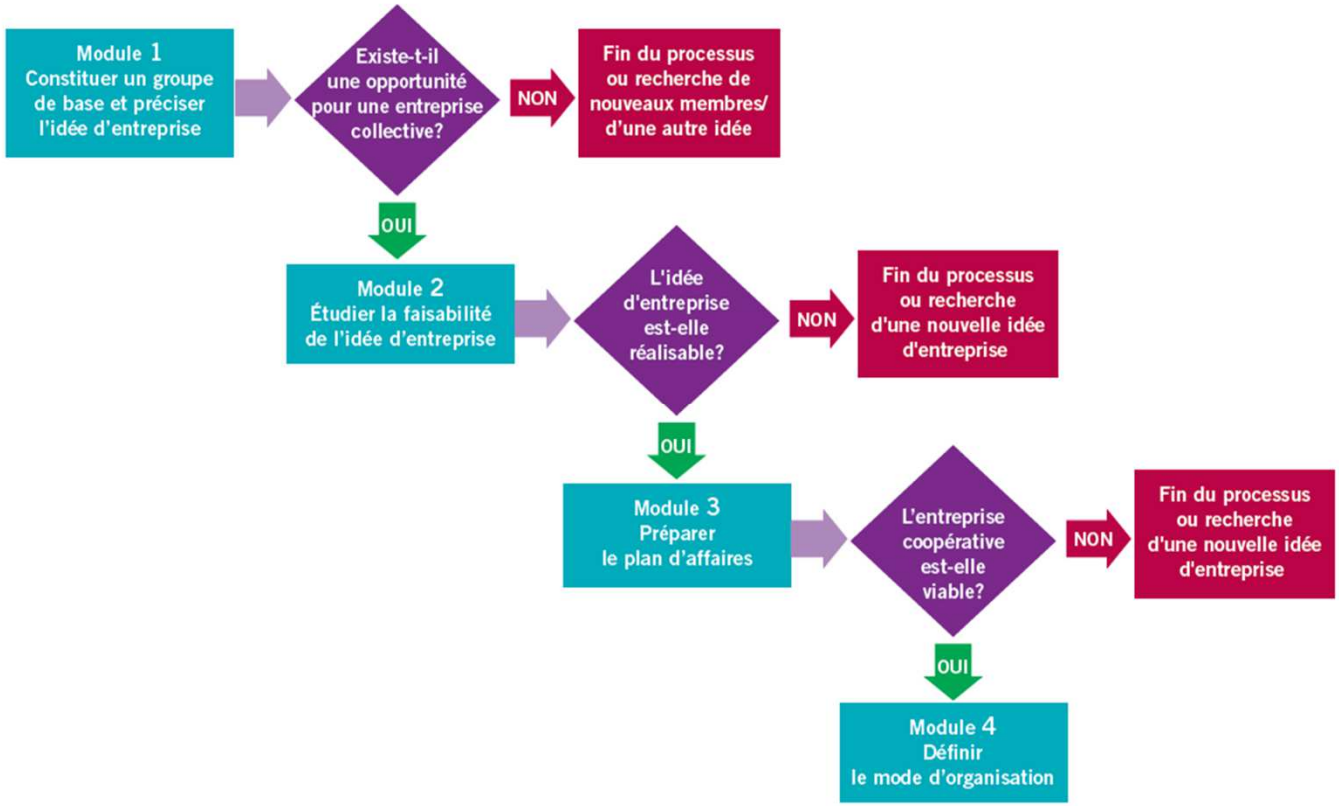
3. Expliquez ce qui suit:

- La section «Plan de commercialisation» du plan d'affaires explique comment la coopérative va amener des client(e)s à acheter ses produits ou ses prestations de services. Le plan de commercialisation contient des détails sur les produits ou les services proposés, une description du marché et la stratégie de commercialisation.

Les Modules


Module 1
Constituer un groupe de base et préciser l'idée d'entreprise
Module 2
Étudier la faisabilité de l'idée d'entreprise
Module 3
Préparer le plan d'affaires
Module 4
Définir le mode d'organisation

Modules de la formation Start.COOP: arbre de décision

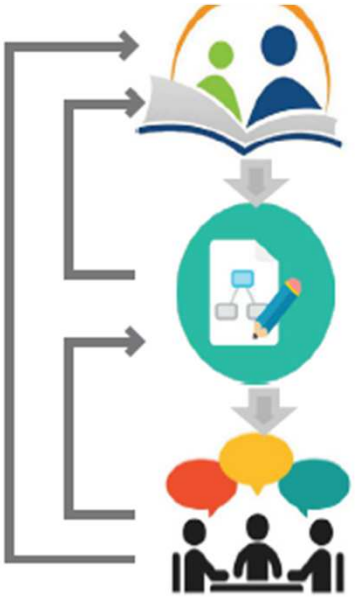


Format du guide de formation

Séance

Activité

Étapes

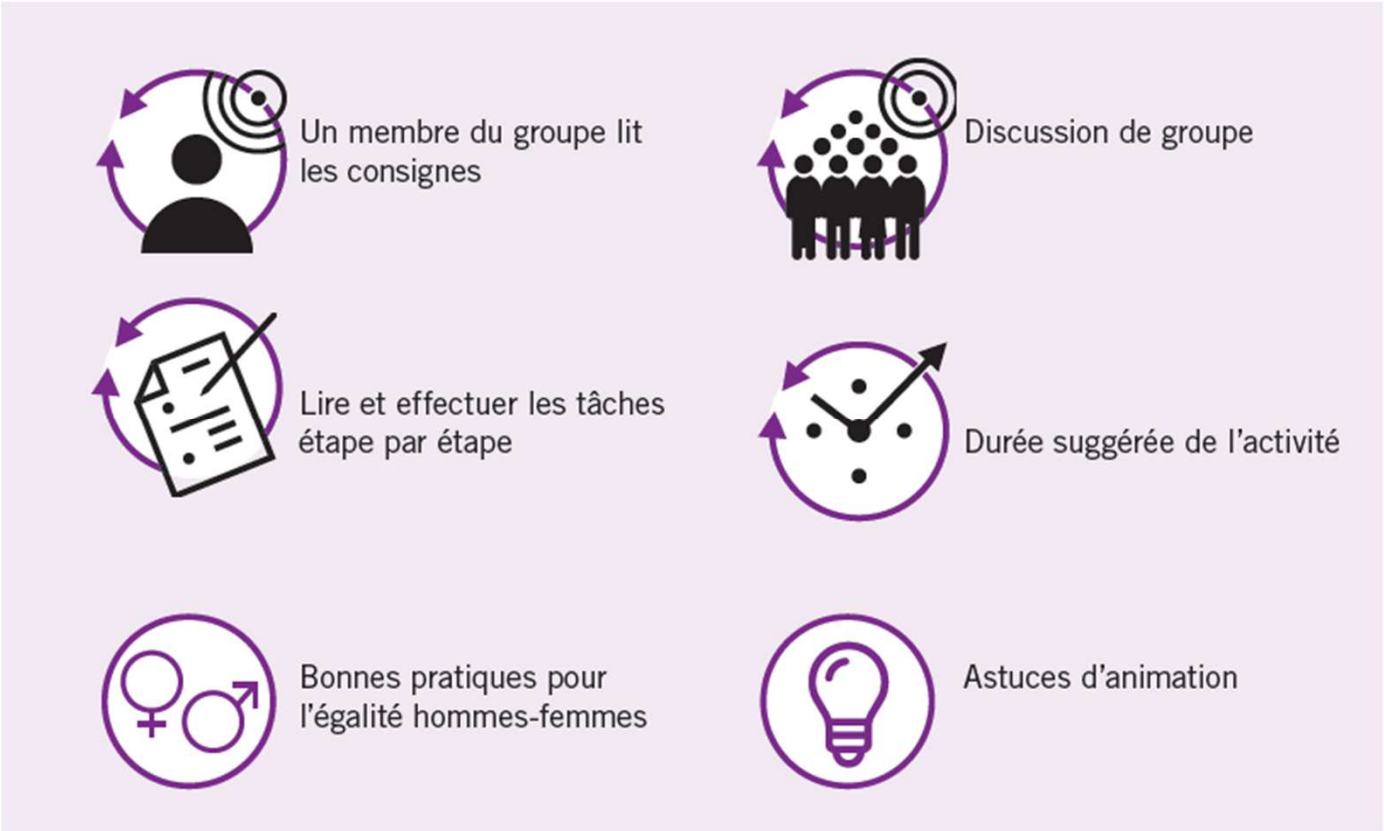


Les membres du groupe se relaient pour lire le contenu du guide de formation à haute voix

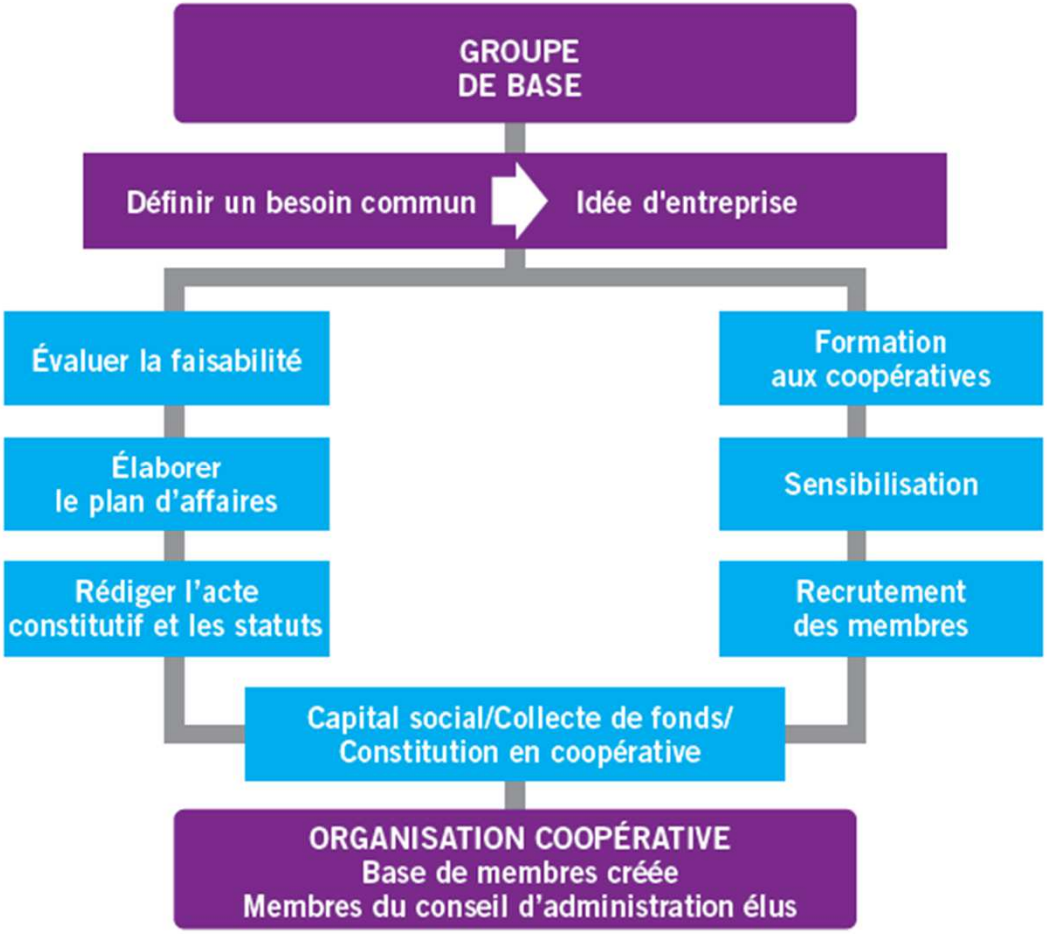
Tous les membres du groupe effectuent les étapes indiquées dans chaque activité, seuls, par deux ou tous ensemble selon les cas

Les membres du groupe font part et débattent de leurs résultats

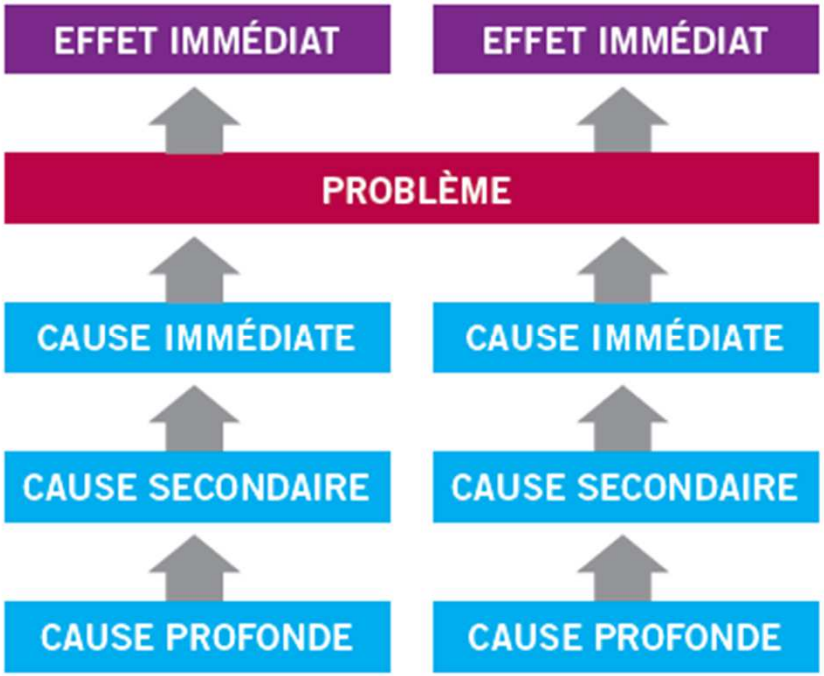
Les symboles et leur signification



Les rôles du groupe fondateur



Activité 2B: Déterminer les causes profondes et les effets d'un problème



Dessiner ces cases au tableau à l'étape 8.
Quel est l'effet immédiat du problème?

Dessiner ces cases au tableau à l'étape 7.
Noter le problème actuellement analysé.

Dessiner ces cases au tableau à l'étape 9.
Quelle est la cause du problème?

Dessiner ces cases au tableau à l'étape 10.
Quelle est la cause de la cause immédiate?

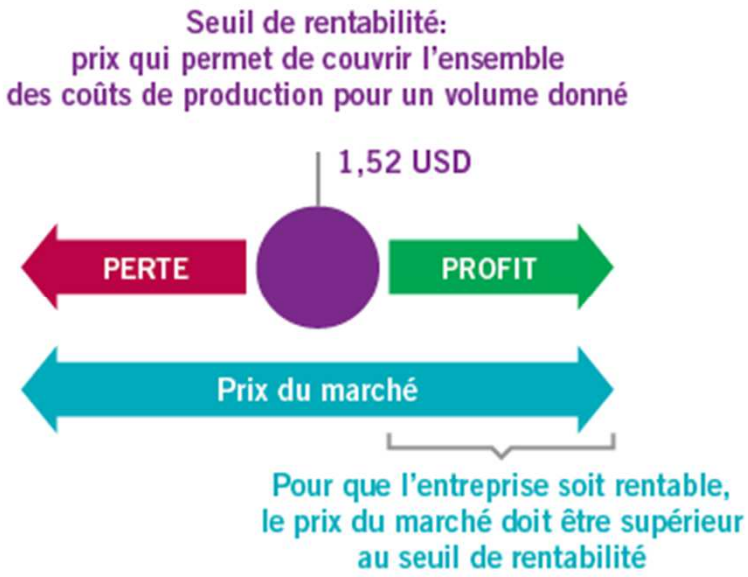
Dessiner ces cases au tableau à l'étape 11.
Quelle est la cause de la cause secondaire?

Activité 4B: Évaluer la compétitivité des prix et la rentabilité

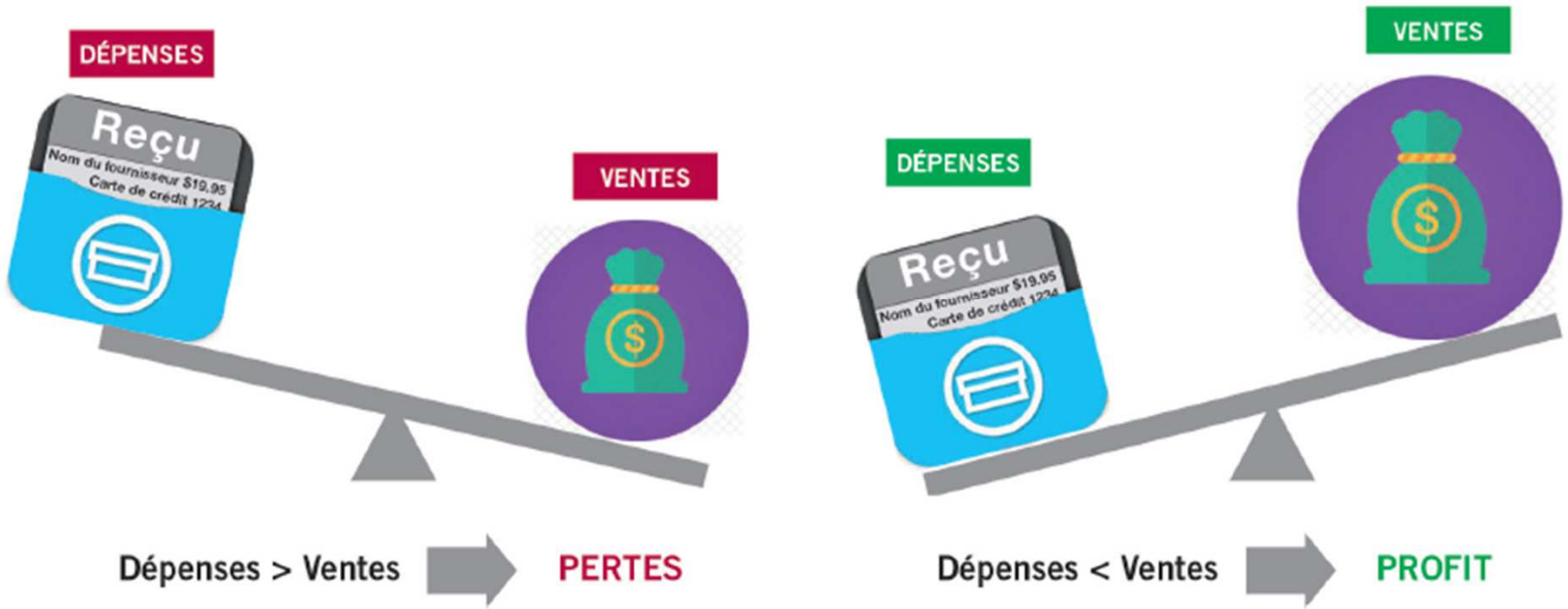
Seuil de rentabilité:

$$\frac{\textbf{Coût total de production}}{\textbf{Production totale}}$$

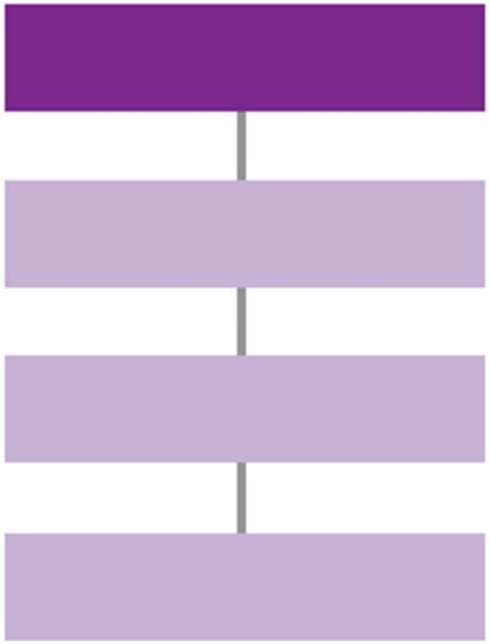
Exemple:
Coût de production:
22 730 USD
Production totale:
15 000 kg de chips de banane
Seuil de rentabilité:
1,52 USD



Activité 4B: Évaluer la compétitivité des prix et la rentabilité

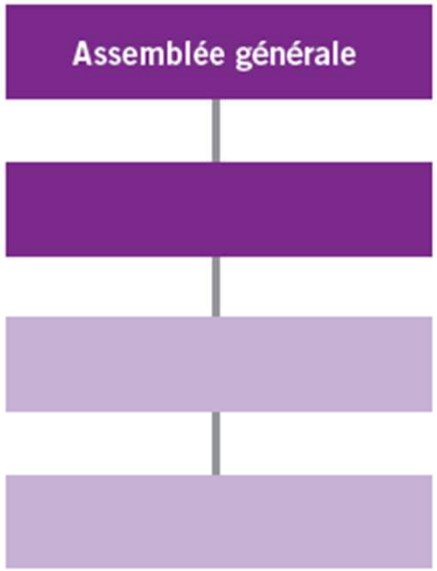


Organigramme de base d’une coopérative



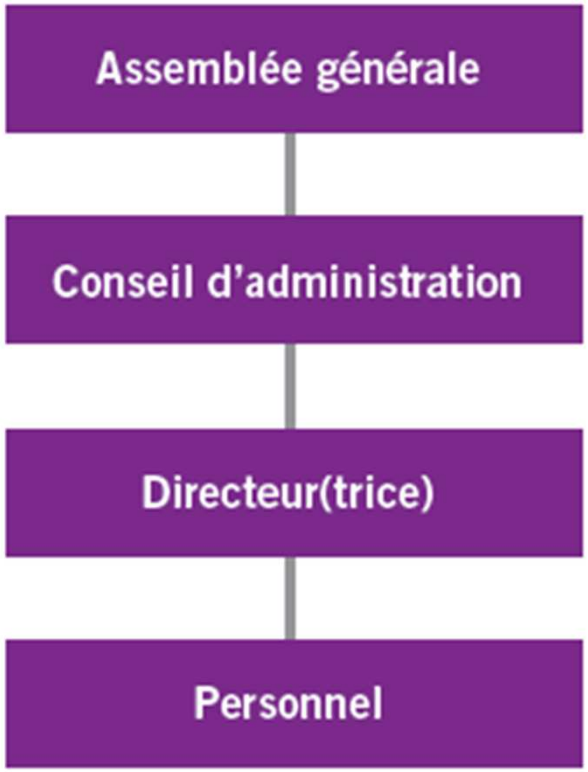
Demander aux bénéficiaires finaux quel organe doit figurer dans cette case

Organigramme de base d’une coopérative



Demander aux bénéficiaires finaux quel organe doit figurer dans cette case

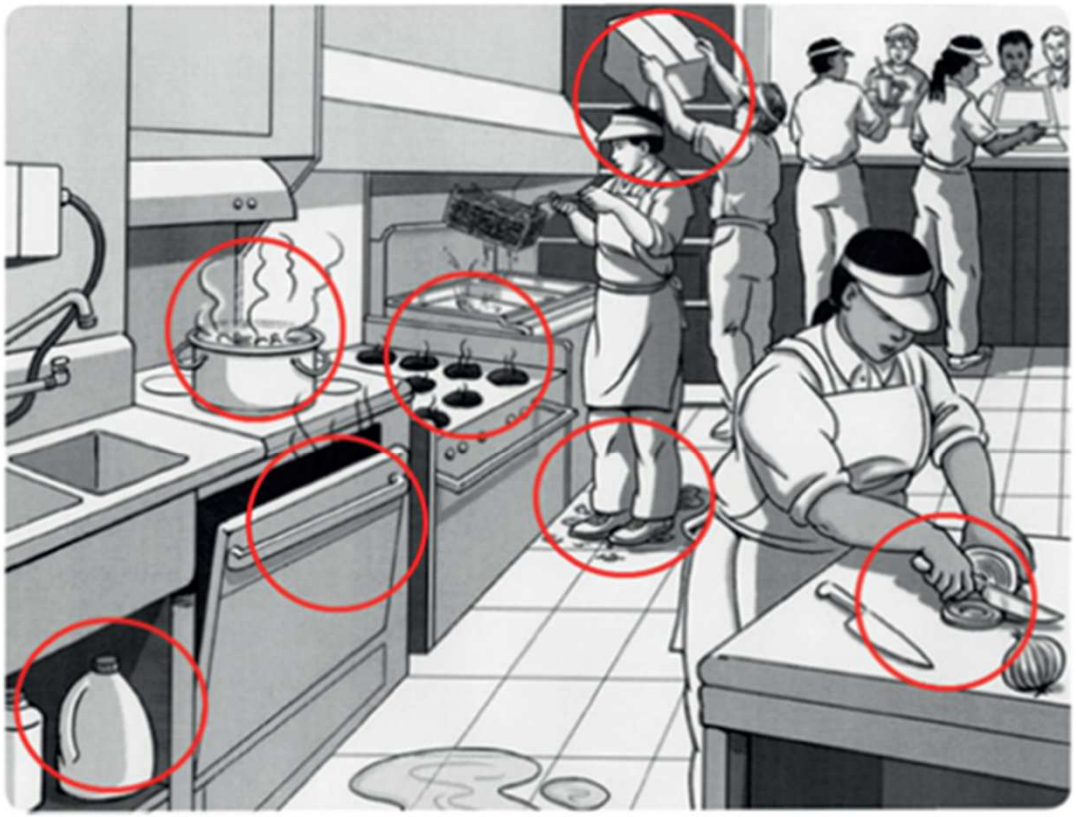
Organigramme de base d’une coopérative



Activité brise-glace nº 5: Repérer les risques

Source: Université de Californie à Berkeley

Activité brise-glace nº 5: Repérer les risques

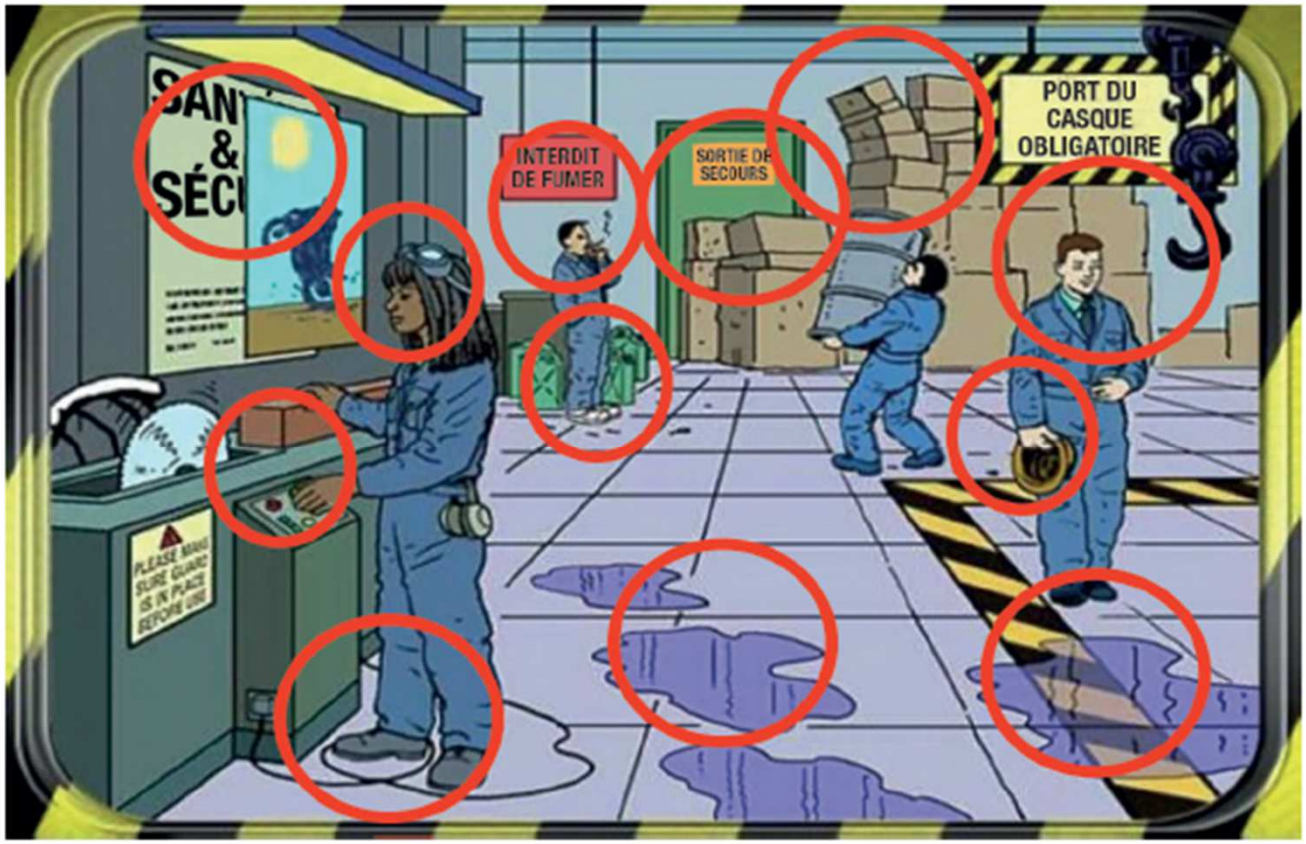


Source: Université de Californie à Berkeley

Activité brise-glace nº 5: Repérer les risques

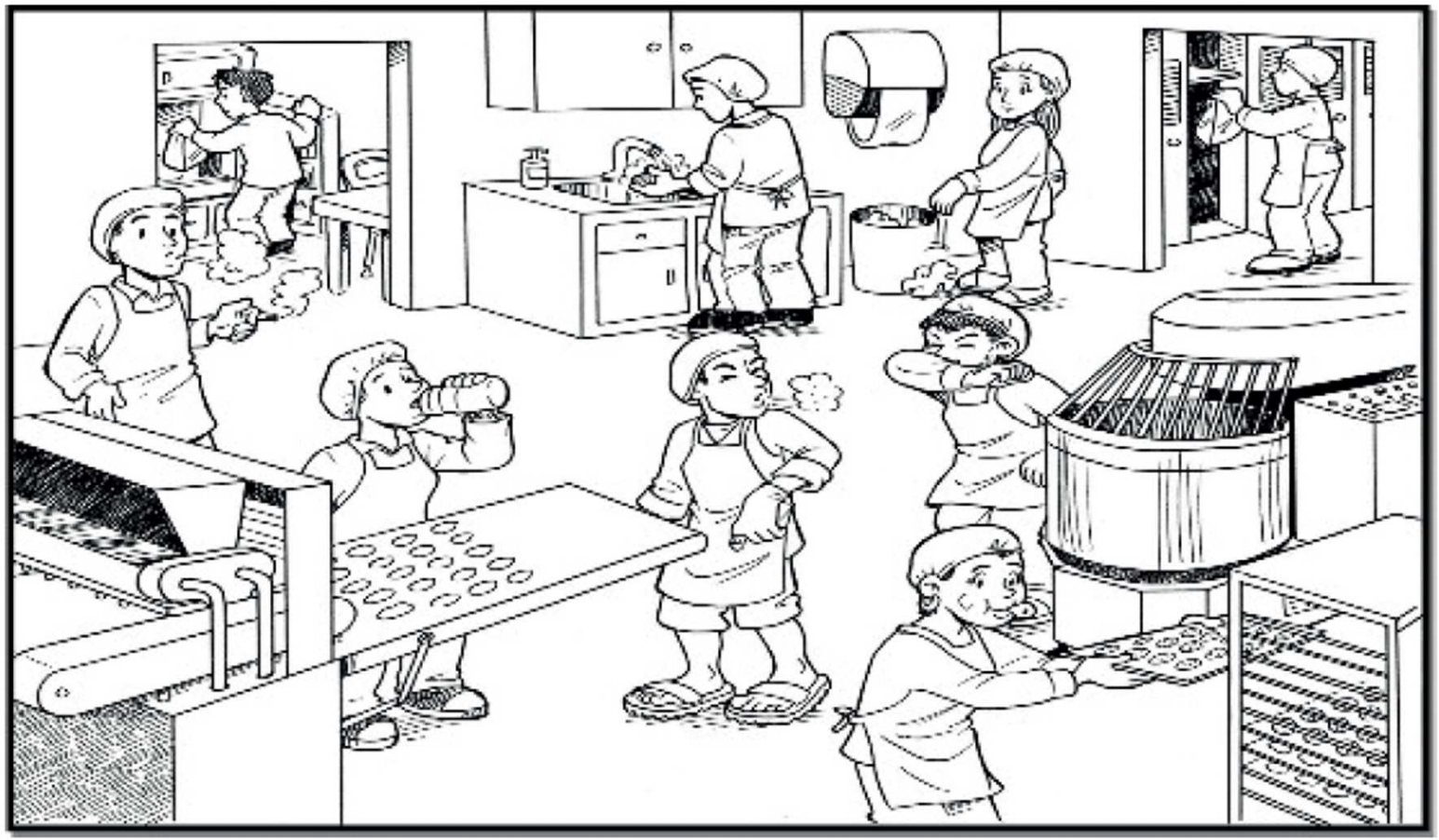
Source: Institute de gestion Chartered, CIM

Activité brise-glace nº 5: Repérer les risques

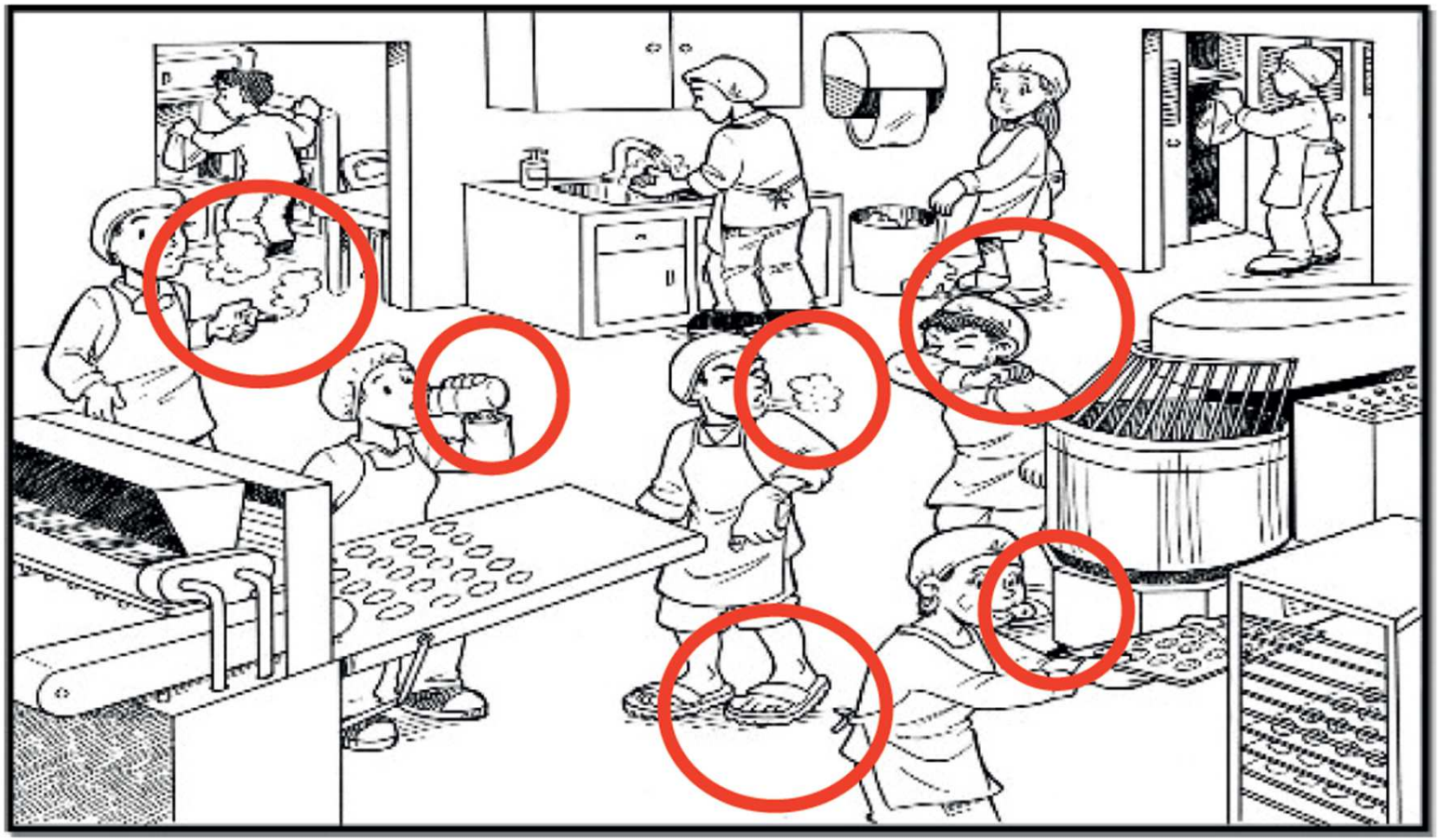


Source: Institute de gestion Chartered, CIM

Activité brise-glace nº 5: Repérer les risques



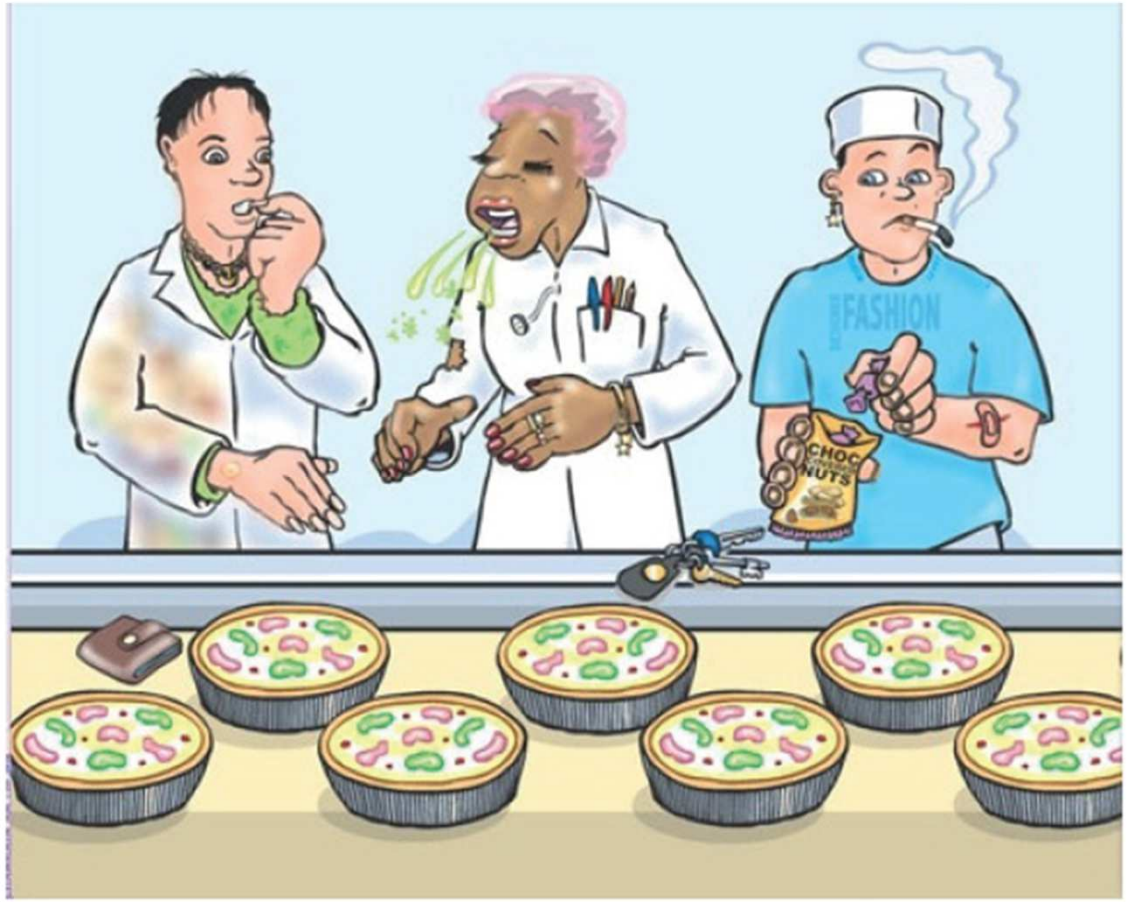
Activité brise-glace nº 5: Repérer les risques



Activité brise-glace nº 5: Repérer les risques

Activité brise-glace nº 5: Repérer les risques

Activité brise-glace nº 5: Repérer les risques



Source: Institute de gestion Chartered, CIM

Activité brise-glace nº 5: Repérer les risques

Source: Chartered Management Institute, CIM