

**Avis d'offre**  
**Coopérative de solidarité en environnement La Maison verte**  
**Parts privilégiées de catégorie "A"**

Ce document contient des informations importantes sur les parts privilégiées offertes en vente par la Coopérative de solidarité en environnement La Maison verte. Tout acheteur intéressé doit lire tout l'avis d'offre attentivement avant de décider d'acheter ou non ces parts. Tout acheteur éventuel de ces parts doit recevoir cet avis d'offre avant de compléter son achat. Tout acheteur de ces parts doit être membre de la Coopérative de solidarité en environnement La Maison verte.

**Avertissement**

Aucune commission des valeurs mobilières ou autre autorité semblable au Québec ou au Canada n'a émis de jugement quant au mérite des valeurs offertes par le présent avis d'offre. Toute représentation contraire est illégale.

**Loi sur les coopératives**

Toutes les situations qui ne sont pas couvertes par cette avis d'offre font partie du cadre existant de la *Loi sur les coopératives* du Québec.

**Marché pour les parts**

Il n'y a pas de marché sur lequel ces parts peuvent être vendues. Toutes les informations sur la vente de ces parts sont résumées dans l'Annexe 1 de cette avis d'offre. (RÉSOLUTION DU CONSEIL D'ADMINISTRATION RELATIVEMENT AUX CARACTÉRISTIQUES DES PARTS PRIVILÉGIÉES DE CATÉGORIE "A")

**Plan de distribution**

- Valeurs offertes : PARTS PRIVILÉGIÉES DE CATÉGORIE "A"
- Coût par valeurs : 100 \$
- Offre min/max : Minimum = 100 \$
- Maximum = ne s'applique pas
- Modalités de paiement : Paiement complet avec 1,5 % d'intérêt (intérêts composés annuellement) 5 ans après la date d'achat
- Date proposée de fermeture: ne s'applique pas
- Agente collaborateur: Aucun
- Parts vendues par : Jason Hughes et Kurt Houghton (autorisés à signer pour la Coopérative)

## **Facteurs de risque**

Les investisseurs ne devraient se fier sur aucune information autre que celle contenue dans cet avis d'offre. Les acheteurs potentiels devraient prêter une attention particulière aux facteurs de risque notés dans cet avis d'offre.

## **L'émetteur**

- Nom : Coopérative de solidarité en environnement La Maison verte (ci-après désignée sous le nom de Coopérative)
- Numéro d'entreprise du Québec : 1148621825
- Siège social : 5785, rue Sherbrooke Ouest, Montréal (Québec) H4A 1X2
- Tél.: 514-489-8000 Télécopieur: 514-489-7190
- Courriel: [info@cooplamaisonverte.com](mailto:info@cooplamaisonverte.com)

## **Mission**

La Coopérative de solidarité en environnement La Maison verte est une coopérative communautaire détenue par ses membres, qui propose des produits et services écologiques.

Grâce à notre structure coopérative nous permettant d'avoir des membres travailleurs, de soutien et utilisateurs, nous proposons des produits et technologies écologiques et durables, ainsi que des aliments sains.

En partenariat avec d'autres groupes, nous travaillons à la promotion du rayonnement, de l'enseignement et de l'action sociale ayant pour but de favoriser et d'inspirer les pratiques environnementales saines et durables.

## **Objectifs visés par l'offre de parts privilégiées**

Fondée en 1999, la Coopérative de solidarité en environnement La Maison verte souhaite accroître son rayonnement dans la communauté régionale. Elle s'engage dans un nouveau cycle de développement et propose de réaliser, au cours des prochaines années, deux projets structurants: l'acquisition du bâtiment où elle opère depuis 2001 et le lancement d'une opération de ventes en ligne.

Forte de plus de 7000 membres, elle a établi des relations de partenariat avec de nombreuses organisations qui partagent ses valeurs de développement durable. Ses efforts ont été récompensés lorsque la Coopérative de développement régional de Montréal-Laval lui a remis, en 2003, le prix du mérite coopératif. Il s'agissait pour la coopérative de sa seconde nomination pour ce prix en deux ans.

La Coopérative de solidarité en environnement La Maison verte a été officiellement constituée le 9 juin 1999 ; mais l'idée initiale remonte à janvier 1998, en pleine « tempête de glace », alors que sept citoyens et citoyennes du quartier Notre-Dame-de-Grâce participent aux premières discussions. Il s'agit de Jason Hughes, Jennifer Auchinleck, Jean-Martial Bonis-Charancle, Roger Haughey, Mark Poddubiuk, Dan Ahmad et Hans Heisinger. La crise du verglas a suscité beaucoup d'entraide dans la collectivité de NDG, mais elle a aussi permis aux membres fondateurs de réaliser à quel point les gens étaient isolés et dépendants face aux comportements imprévisibles de la nature. Ces derniers se sont alors préoccupés de développer l'autosuffisance chez les citoyens du quartier et de contrer en quelque sorte la dépendance des consommateurs envers certains biens et services. Ils avaient aussi comme préoccupation de créer une entreprise locale, contrôlée par la collectivité, qui influencerait la qualité de vie du quartier dans son ensemble.

La coopérative a vu le jour grâce aux investissements en temps et en argent de quelque 200 citoyens et membres et grâce à l'appui financier de la CDEC Côte-des-Neiges/Notre-Dame-de-Grâce, de l'Association Communautaire d'Emprunt de Montréal (ACEM), de la Caisse populaire Desjardins de NDG et du programme Quartiers sensibles de la Ville de Montréal.

Le magasin de la coopérative a ouvert ses portes en novembre 2000 avec 93 membres. Les premières années de la coopérative ont permis de lancer l'entreprise, d'établir une structure administrative, de recruter et de former le personnel et d'élaborer une offre de produits ainsi qu'une programmation d'activités éducatives et informatives, tout en établissant des liens d'affaires et de partenariat avec plusieurs organismes. En mai 2004, la coopérative regroupait déjà 2900 membres et son chiffre d'affaires annuel approchait les 400 000\$.

Au cours des années 2004 à 2007, la Coopérative la Maison verte a consacré ses énergies à la consolidation de l'entreprise :

- au plan de l'offre de produits et d'activités ;
- au plan organisationnel ; et
- au plan financier.

Il en a résulté une visibilité accrue, une croissance appréciable du membership et du chiffre d'affaires et un rayonnement plus étendu dans le quartier. Les membres et les administrateurs ont investi beaucoup d'énergie pour mieux gérer les ressources de la coopérative et orienter ses efforts de développement. Au cours des discussions stratégiques ayant eu lieu depuis quelques années, les préoccupations de sécurité d'occupation et d'ancrage de l'entreprise sont apparues comme déterminantes, ce qui a amené les membres à s'investir dans le projet d'acquisition du bâtiment de la rue Sherbrooke. Il ne manquait alors que l'opportunité soit offerte par les propriétaires.

### **Au plan de l'offre de produits et d'activités**

La direction a exercé un contrôle rigoureux des inventaires, pour mieux arrimer l'offre de produits avec les ventes réelles. Ainsi, au cours des deux dernières années, un certain nombre de produits plus « vendeurs » ont été identifiés et mis en valeur alors que d'autres produits coûteux pour l'entreprise et moins populaires ont été retirés ou conservés en quantité plus raisonnable.

Cette approche a eu un effet bénéfique sur les liquidités de l'entreprise. La coopérative a également procédé à la refonte complète de son site Internet, notamment en vue de la réalisation du projet de ventes en ligne : le nouveau site facilite l'interaction entre la coopérative et ses membres, il présente plus d'informations utiles, des chroniques relatives à des sujets variés, l'annonce d'événements significatifs grâce à un calendrier d'événements en ligne, à un blogue écologique et à une galerie de photos.

Plusieurs hyperliens avec des organisations partageant les objectifs écologiques de la coopérative sont disponibles. Le rôle de magasin général et de lieu d'échanges de la coopérative s'est renforcé au cours des années. La croissance du membership et l'organisation d'événements de quartier au local de la coopérative ont contribué à ce phénomène.

À titre d'exemple, voici ce qui était inscrit au calendrier des événements dans la section des membres du nouveau site Internet de la coopérative La Maison verte en mars et avril 2008 :

- discussion sur la lutte pour le contrôle de l'approvisionnement du Canada en semences ;
- Exposition Manger Santé ;
- Université autrement : Dans la rue – la bouffe : à quand la révolution de l'alimentation ?
- Journée mondiale de l'eau ;
- séances d'information sur les fermes Mange-Tout et Zéphyr ;
- Verdir la Maison verte : réduire l'empreinte écologique de la coopérative ;

- Verdir la Maison verte : évaluation du développement durable de l'ensemble des opérations de CLMV ;
- les causes fondamentales de la pauvreté : atelier de discussion avec Ingénieurs sans frontières de l'université McGill.

Depuis l'ouverture de son magasin, la Coopérative la Maison verte a renforcé ses liens avec le secteur de l'agriculture soutenue par la communauté (ASC). Les initiatives d'ASC ont pour effet de créer « un lien direct et privilégié entre les consommateurs et les fermes biologiques locales ». Concrètement, le partenaire d'une ferme biologique s'engage à l'avance à acheter une portion de sa récolte.

Le magasin de la coopérative est ainsi devenu un point de chute important pour trois fermes de produits biologiques avec lesquelles la coopérative a établi un partenariat:

- la ferme du Zéphyr, elle aussi implantée sur l'Île de Montréal, qui fournit des paniers de légumes biologiques et des plantes légumières et qui organise un marché hebdomadaire;
- la ferme Mange-Tout, située sur l'Île de Montréal, qui livre des paniers de légumes biologiques ;
- la ferme Morgan qui produit de la viande biologique.

Lors de la saison des récoltes et même durant le reste de l'année, plusieurs centaines de ménages se rendent à la coopérative pour cueillir les provisions biologiques livrées par les producteurs. Ce projet est très important quant à la mission éducative de la coopérative, car les consommateurs sont également invités à travailler sur la ferme s'ils le souhaitent.

### **Au plan organisationnel**

La coopérative s'appuie sur une équipe d'employés expérimentés et loyaux. Le personnel est très stable et les employés ont entre deux et neuf ans d'ancienneté, ce qui est remarquable dans le commerce de vente au détail.

Le travail à la coopérative exige du personnel polyvalent et doté d'un sens inné des communications et de la capacité de tisser des liens avec la collectivité. Les employés sont donc en mesure de servir les clients du magasin, de les conseiller sur les produits offerts et d'agir également au plan des activités éducatives. Le niveau de scolarité des employés est relativement élevé; l'employé type est diplômé universitaire.

La coopérative a réussi à conserver un noyau d'employés stable en se dotant d'une politique salariale plus attrayante. Elle a révisé son échelle salariale et accordé des augmentations salariales

substantielles en 2007. Elle a élaboré une politique de gestion des ressources humaines plus complète. La coopérative considère comme stratégique la participation de ses employés et leur adhésion aux objectifs de développement de l'entreprise. Elle envisage également diverses façons de partager les surplus avec les employés. Une résolution à cet effet a été adoptée et on établira le moment opportun pour mettre en place les mesures appropriées.

De façon générale, la coopérative encourage les employés à identifier les opportunités de présenter de nouvelles activités et des événements à caractère éducatif. Cela permet de développer leur créativité et de les impliquer davantage, tout en resserrant les liens avec les membres.

## Gouvernance de la coopérative

### Les membres

La Coopérative de solidarité en environnement La Maison verte regroupait, à la fin de 2007, 6768 membres. En tant que coopérative de solidarité, sa structure comprend des membres utilisateurs, des membres de soutien et des membres travailleurs. Ils se répartissent comme suit :

**Tableau 1 : Répartition des membres par catégorie au 31 décembre 2007**

Catégories	Nombre de membres
Membres utilisateurs	6646
Membres de soutien	115
Membres travailleurs	7
<b>Total des membres</b>	<b>6768</b>

Les membres utilisateurs souscrivent une part sociale de 10 \$ pour une adhésion à vie. Ils peuvent bénéficier de rabais de 10% à 50% sur le prix de vente de certains produits.

Les membres de soutien doivent souscrire un minimum de dix parts sociales de 10 \$ chacune pour une adhésion à vie. Les membres de soutien sont des personnes qui ont des intérêts sociaux et économiques envers la coopérative.

Les employés peuvent devenir membres travailleurs après six mois de travail ; ils doivent contribuer au fonctionnement du magasin en plus d'assurer leurs tâches spécifiques.

Les familles peuvent également adhérer en souscrivant au minimum deux parts sociales à 10 \$ chacune. Il s'agit aussi d'une adhésion à vie, mais elle permet à quatre personnes habitant à la même adresse d'utiliser un même numéro de membre utilisateur ou de soutien.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Pour toute autre information concernant le membership, voir le site <http://www.cooplamaisonverte.com/fr/node/86>

### **Le conseil d'administration**

Le conseil d'administration de la Coopérative la Maison verte compte neuf personnes. Il est constitué de trois membres de chaque catégorie. Le coordonnateur général est un des trois employés qui sont membres du conseil. Un poste est actuellement vacant. Le conseil d'administration de la coopérative est formé des personnes suivantes :

- Helene Mayer, membre utilisatrice et présidente du CA ; elle dispose d'une vaste expérience en gestion administrative et en communications.
- Jennifer Grier, membre utilisatrice ; travailleuse sociale actuellement en congé de maternité ; elle est très préoccupée par les enjeux de développement durable, de sécurité alimentaire et de soins à domicile; elle s'implique notamment dans le comité de liaison et dans le comité «coop verte».
- Yves Saint-Pierre, membre de soutien; il est professeur de littérature anglaise au Cégep John-Abbott; il a une solide expérience de travail auprès des jeunes, en développement communautaire et en traduction ; il est membre du comité de liaison.
- Peter McQueen, membre de soutien ; il est préoccupé par les enjeux environnementaux et est actif dans diverses organisations, notamment Le Monde à Bicyclette, Transport 2000, Communauto et Cyclo Nord-Sud ; il est également impliqué auprès des personnes âgées au New Hope Center, dans le milieu scolaire et dans le NDG Food Depot.
- Kurt Houghton, membre travailleur ; gérant du magasin coopératif depuis septembre 2004 ; il détient un diplôme de BA en Études environnementales de l'Université McGill ; il siège également au conseil d'administration de la CDEC CDN-NDG à titre de représentant de la communauté des affaires.
- Jason Hughes : membre fondateur et coordonnateur du développement et de l'administration depuis 2000 ; il est diplômé en développement économique communautaire de l'Université Concordia; impliqué depuis longtemps dans la vie de quartier de NDG, il a été coordonnateur du Conseil communautaire NDG et du NDG Food Depot ; il est aussi membre du CA des Habitations communautaires NDG.

## **Les comités**

Une équipe d'une trentaine de bénévoles soutiennent les employés dans diverses tâches, notamment l'accueil, le transport, la livraison, la traduction, le nettoyage et l'entretien des locaux, les relations communautaires, l'organisation d'événements spéciaux et la mise à jour du site Internet. Un membre a même prêté à la coopérative une somme de 5000 \$ remboursable sur 18 mois pour lui permettre d'acquérir des équipements. Cette somme a été remboursée en totalité.

Les membres du CA se sont fortement impliqués dans l'élaboration des plans d'action et dans la mise en oeuvre des activités. On a constaté que la reconfiguration du site Internet de la coopérative, en 2007, a eu pour effet de resserrer les liens avec le CA et entre les membres.

Le conseil d'administration et les employés sont appuyés par cinq comités de bénévoles (CB) dont trois comités permanents et deux comités reliés aux projets.

- **Comités permanents**
  - comité de liaison : il assure les liens entre le conseil d'administration et les membres ;
  - comité de développement : voit à la planification stratégique et au suivi de l'implantation de nouveaux projets ;
  - comité des ressources humaines.
- **Comités reliés aux projets**
  - comité de financement : supervise le projet d'acquisition de la bâtisse ;
  - comité « coop verte » : alimente la réflexion quant au projet de réaménagement du magasin.

Chacun de ces comités est dirigé par un animateur désigné (employé ou bénévole) et chaque comité peut compter sur les ressources d'un employé pour en assurer le suivi et la réalisation.

En 2007, l'assemblée générale a mis sur pied un comité spécial dit « coop verte » pour voir à ce que le magasin de la coopérative soit au plan énergétique aussi vert et efficient que possible. Les membres du comité pensent non seulement aux aspects liés au bâtiment, comme par exemple à un éclairage innovateur, à des systèmes de récupération de l'eau, à une éolienne sur le toit, mais également à la façon dont on peut faire les choses: introduire le compostage, augmenter le recyclage et mieux gérer les ressources de la coopérative selon les valeurs de développement durable.

### **Rayonnement, partenariat et retombées**

La coopérative est devenue une référence métropolitaine pour les produits écologiques. Plusieurs reportages en direct de divers réseaux d'information et la couverture médiatique de nombreux événements communautaires en lien avec la coopérative ont contribué à la renommée et à la notoriété de l'entreprise. À titre d'exemple, les centaines de ménages qui fréquentent la coopérative au temps des récoltes ou lors de la mise en vente printanière des plants de tomates, ont été remarqués et cette présence publique a sûrement aidé à la croissance du membership.

La coopérative reçoit des dizaines d'appels d'information et de requêtes pour des entrevues de la part d'étudiants, de journalistes et de chercheurs provenant d'universités, d'instituts de recherche et de revues spécialisées.

La coopérative a établi des relations d'affaires fructueuses avec plusieurs organismes (**voir annexe 2**). Ce réseau de collaboration « tricoté serré » contribue à raffermir les liens entre les organisations communautaires du quartier, à renforcer le réseau de l'économie solidaire, tout en améliorant la vie de centaines de ménages.

L'action continue de la coopérative dans le quartier a produit des impacts positifs sur la croissance et le maintien de nombreuses petites entreprises écologiques ou impliquées dans le domaine de l'environnement, comme par exemple Dr Bibitte, qui propose des manières plus écologiques de se débarrasser des « pestes », la ferme Zéphyr, Baby Auric et Mama Ecolo, deux services de couches écologiques.

Par de nombreuses actions concrètes, la coopérative fait la promotion de ces organismes sur son site Internet ou dans son bulletin de liaison. Il s'agit de relations bénéfiques à toutes les parties, car la coop effectue des achats chez une vingtaine de ces organismes et ces derniers s'approvisionnent régulièrement en produits écologiques à la Maison verte. La coopérative emploie maintenant huit employés impliqués dans leur entreprise et dans leur quartier.

Au bout du compte, on peut affirmer que la Coopérative de solidarité en environnement La Maison verte a contribué à augmenter la performance environnementale d'un grand nombre de ménages montréalais et qu'elle est devenue un véritable carrefour communautaire.

## **Le marché de la Coopérative la Maison verte**

La Coopérative la Maison verte réalise 53% de ses ventes auprès de ses membres actifs. Elle rejoint, dans son environnement immédiat de NDG, environ 2500 ménages soit 7,7% d'un total de 32 130 ménages du quartier, sans compter les membres et les clients provenant d'autres quartiers ou d'autres municipalités et régions. Les ménages membres ont une facture moyenne annuelle de 106 \$.

Le client type généralement ciblé par la coopérative est un résident de NDG, de type écologiste, soucieux de son mieux-être et de celui des autres et il peut être engagé dans la collectivité. Il s'agit typiquement d'une femme âgée de 25 à 35 ans, ayant une formation universitaire ; elle provient d'une classe sociale moyennement élevée et aisée ; elle est mère de famille et achète régulièrement les produits de nettoyage et de pharmacie pour toute la famille.

Les différents segments de marché ciblés par la coopérative, notamment dans ses efforts de vente en ligne sont les personnes suivantes:

- la jeune mère de famille : ce segment trouve à la coopérative les produits destinés aux jeunes enfants et à la famille, ainsi qu'une communauté ayant des valeurs convergentes ; elle est prête à payer plus pour la santé de la famille ; l'accès à l'information en ligne lui fait sauver du temps ;
- la personne à revenu plus élevé et plus éduquée : elle est prête à payer car « la qualité a un prix » ; l'économie de temps est un facteur d'achat en ligne pour ce type de client ;
- le militant pour la cause : ce segment de clientèle trouve à la coopérative une vaste gamme de produits, mais en même temps un sens de la communauté et la possibilité de s'impliquer ; il est un ambassadeur de la marque « coop » et une source d'information ; il se déplace facilement pour se procurer les produits de son choix et il a tendance à s'informer de façon autonome ;
- le hautement sensibilisé : ce segment est davantage préoccupé par l'offre de produits ; il a intégré l'achat de produits écologiques à sa vie quotidienne et est assez fidèle à la coopérative; ce segment de clientèle est en hausse par « adoption de mode de vie » ;
- le moyennement sensibilisé : il est utilisateur occasionnel de produits écologiques et est susceptible de développer ses habitudes de consommation si on l'informe mieux ; ce segment offre un bon potentiel de croissance compte tenu des tendances du marché.

## **Concurrence et positionnement**

On observe que la coopérative fait face à une concurrence directe assez faible dans le quartier de NDG. À titre d'exemple, peu de marchands offrent à leurs clients le café équitable en vrac et on ne compte que trois concurrents directs pour la vente de produits domestiques.

La concurrence directe se manifeste plus particulièrement dans le secteur des produits de soins personnels qui sont offerts par une multitude de commerces comme les pharmacies, supermarchés, grossistes, parfumeries et magasins de produits naturels.

On peut affirmer que l'offre concurrente est très fragmentée et répartie dans plusieurs entreprises commerciales. Bref, il n'y a que « peu de concurrence directe pour autant de catégories (produits écologiques et équitables en vrac) »<sup>2</sup> Par ailleurs, on observe « un taux de croissance élevé des produits vedettes comme le café équitable et les produits domestiques non toxiques et les produits personnels certifiés naturels ». Aucun commerce montréalais ne peut prétendre offrir une alternative où l'on retrouverait sous un même toit un éventail complet de produits écologiques conformes aux valeurs de responsabilité sociale des clients, et une communauté de personnes qui dynamise le quartier.

L'identité de la Maison verte repose clairement sur les caractéristiques suivantes :

- éventail étendu de plus de 1000 produits ;
- choix de produits fait avec une conscience écologique, biologique et équitable ;
- personnel compétent en magasin ;
- endroit bien équipé pour le remplissage en vrac des produits nettoyants ;
- lieu de rencontres et d'activités de vie de quartier.

---

<sup>2</sup> Caron, Adeline et al. (2006). Stratégie de commerce électronique pour la « Coop de la Maison verte », HEC, 15 décembre 2006..

## **Potentiel de développement**

L'évolution des ventes est appelée à se poursuivre, notamment en fonction d'une demande accrue observée de la part des membres ainsi que du vaste potentiel de ventes que représentent les produits suivants :

- produits alimentaires en général : notamment les produits du commerce équitable, les produits biologiques et les produits naturels de santé ;
- produits domestiques traditionnels et produits domestiques non toxiques et biologiques : le potentiel de marché de ces produits, dans NDG, est de 77 497 560 \$ pour 32 130 ménages (2412\$ par ménage), alors que la Coop rejoint actuellement moins de 3000 ménages;
- produits de soins personnels traditionnels : ce créneau est poussé par la tendance du marché vers les produits naturels/biologiques : leur potentiel de marché dans NDG est de 29 431 080 \$ pour 32 130 ménages soit 916 \$ par ménage ;
- café équitable : ce marché représente couramment environ 18% du chiffre d'affaires de la coopérative en plus du café consommé sur place - lequel représente plus de 11% du chiffre d'affaires ; ce marché est encore jeune au Québec et comme les tendances du marché l'indiquent, il constitue un créneau en forte croissance.

D'autre part, on peut espérer que la mise en oeuvre du commerce électronique attirera plus de membres actifs et fidélisera les membres actuels, ce qui aura un impact positif sur le chiffre d'affaires de la coopérative. On peut en conclure que le plafonnement des ventes est loin d'être atteint et que le potentiel de développement des affaires de la coopérative demeure fort intéressant.

On doit cependant être vigilant quant à l'impact paradoxal que la diffusion des valeurs de respect de l'environnement aura à long terme sur les ventes de la coopérative. Au fur et à mesure que ces valeurs se propagent dans la société, on assiste à un accroissement de l'offre dans les commerces du secteur privé et les magasins à grandes surfaces. On pourrait craindre une éventuelle invasion du marché ou encore une concurrence accrue de la part de ces commerces. Ce phénomène incitera la coopérative à plus de créativité pour demeurer pertinente et concurrentielle.

Pour les prochaines années, on s'appuiera d'abord sur les avantages marquants de la coopérative :

- le prix abordable des produits offerts par CLMV ;
- l'expertise des employés ;
- la spécialisation de l'entreprise ;
- l'ouverture sur la collectivité et sur les besoins des membres.



## **Projet: Acquisition de la place d'affaires**

### **Description du projet d'acquisition**

La priorité stratégique de la Coopérative la Maison verte est d'acquérir le bâtiment où elle s'est implantée en 2001, au 5785 de la rue Sherbrooke Ouest. Elle est en plein coeur du quartier des affaires de NDG, dans l'arrondissement Côte-des-Neiges/Notre-Dame-de-Grâce. Les propriétaires de l'immeuble ont signifié à la coopérative leur intention de mettre en vente leur propriété en 2008. Le rôle d'évaluation de la ville de Montréal indique que 60% de la propriété est de classe non résidentielle (classe 07). Deux logements résidentiels se situent aux étages supérieurs.

L'acquisition du bâtiment permettrait à la coop de sécuriser ses activités et de planifier de façon plus rassurante son expansion. Le bail de location de la coopérative prévoit une clause de premier refus; cette clause lui permet d'exercer l'option d'acheter l'immeuble au prix qui serait offert par une tierce partie.

La coopérative a l'intention, dans un premier temps, d'acquérir le bâtiment et de réaliser, au cours de la première année, des travaux essentiels de remise aux normes ainsi que des travaux mineurs d'amélioration. Un programme de travaux à court terme et un plan de remplacement des immobilisations visant le long terme seront élaborés par une firme professionnelle.

L'édifice comprend un étage commercial en rez-de-chaussée, en plus d'une sous-sol servant à l'entreposage ; tel que le démontre le tableau qui suit, il comprend également deux autres étages à vocation résidentielle, comptant chacun un logement locatif ; les deux logements sont occupés. Les revenus mensuels et les superficies occupées sont comme suit :

**Tableau 2 : Description de l'immeuble du 5785, Sherbrooke Ouest**

<b>Description</b>	<b>Nb unités</b>	<b>Superficie</b>	<b>% / étage</b>	<b>Loyer mensuel</b>
<b>Étage commercial</b>	1	<b>1300</b>	39.4%	<b>1 950 \$</b>
<b>2e étage</b>	1	<b>1000</b>	30.3%	<b>750 \$</b>
<b>3e étage</b>	1	<b>1000</b>	30.3%	<b>850 \$</b>
<b>TOTAL</b>	3	<b>3300</b>		<b>3550 \$</b>

## Financement du projet d'acquisition

### Les coûts de réalisation du projet d'acquisition

Les coûts de réalisation totaux du projet d'acquisition et de rénovation sont estimés à 593000\$, incluant les taxes, soit un coût de 191\$ le pied carré.

La coopérative a conclu avec les vendeurs une offre d'achat au montant de 390 000 \$ soit 39 000 \$ de moins que le montant demandé initialement.

### Le montage financier du projet d'acquisition

Le montage financier du projet d'acquisition et de rénovation s'appuie sur une mise de fonds provenant des membres, sous forme de parts privilégiées et sur les ressources de divers partenaires. Les données financières présentées dans le présent document ici datent du 25 novembre 2008 et sont susceptibles d'être révisées.

Le tableau suivant montre que la coopérative prévoit s'adresser à une fondation pour obtenir une subvention de 25 000\$. De plus, elle compte bénéficier du programme municipal de démolition des hangars, pour un montant estimatif de 5000 \$.

<b>Coop La Maison Verte</b>	
<b>Montage financier</b>	
<b>Coûts de réalisation toutes taxes incluses</b>	<b>612,917 \$</b>
Rabais de TPS	7,599 \$
Rabais de TVQ	11,997 \$
<b>Coût de réalisation final</b>	<b>593,321 \$</b>
Subvention non déterminée (fondation)	25,000 \$
Subvention: démolition des hangars	5,000 \$
Subvention autre ou don	0 \$
<b>Coût à financer par coop et partenaires</b>	<b>563,321 \$</b>
Parts privilégiées rachetables année 5	25,000 \$
Subvention CDEC	50,000 \$
Capitalisation externe (RISQ)	50,000 \$
Prêt Fiducie du Chantier économie sociale	95,000 \$
Capitalisation externe Investissement Québec: 1,75% 3 ans et 6,75% ensuite	50,000 \$
<b>Financement hypothécaire requis (1er rang)</b>	<b>293,321 \$</b>

La communauté locale sera également mise à contribution de deux façons :

- les membres de la coopérative seront sollicités pour souscrire 25 000 \$ en parts privilégiées ;
- une demande de subvention de 75 000 \$ sera adressée à la CDEC CDN-NDG.

Trois autres sources de fonds seront également requises pour ficeler le montage financier le montage financier du projet d'acquisition.

- § Le Réseau d'investissement social du Québec (RISQ), qui fournirait un prêt de capitalisation de 50 000 \$ ; cet emprunt serait remboursable au maximum dans 10 ans ; il serait assorti d'un congé de remboursement de capital de deux ans. Les intérêts du prêt de capitalisation du RISQ sont de 8% par année.
- § La Fiducie du Chantier de l'économie sociale qui accorderait un prêt patient de 95 000 \$ ; ce prêt serait garanti par une hypothèque de second rang s'appliquant à la portion commerciale du bâtiment (environ 60% selon l'évaluation municipale). Il est remboursable au plus tard après 15 ans ; seuls les intérêts sont payables durant cette période ; le taux d'intérêt annuel considéré ici est de 8,57%, incluant 1% de frais de suivi du dossier.
- § Un prêt hypothécaire de premier rang de 293 321 \$ complète le montage financier ; il s'agit d'un prêt amorti sur une période de 15 ans au taux d'intérêt annuel de 7%. Selon notre estimation, le rapport prêt/coût pour le prêt hypothécaire de premier rang serait d'environ 48%.

### **Budget d'exploitation et projections triennales**

Le budget d'opération pro forma est basé sur l'hypothèse d'une première année d'exploitation complète en tant que propriétaire. Nous avons assumé que le chiffre d'affaires de la première année est celui prévu par la coopérative pour 2009.

Pour sa première année comme propriétaire et une fois les ventes par Internet lancées, la coopérative prévoit des ventes totalisant 796 696 \$, ce qui correspond à une augmentation de 16,2% par rapport aux prévisions de 2008, qui sont de 685 650 \$. Nous avons considéré des revenus de loyers résidentiels de 17 574 \$. Une fois les achats de produits payés, la coopérative a des revenus de 275 175 \$.

Pour les années subséquentes, nous avons aussi tenu compte des prévisions de chiffres d'affaires établies par la coopérative. Le chiffre d'affaires de 2010 augmente de 7,4% par rapport à 2009, notamment en raison des ventes par Internet, et celui de 2011 est ensuite majoré de 5,9%.

En ce qui a trait aux dépenses, nous les avons indexées de 2% pour 2010 et 2011, sauf le poste « salaires et charges sociales » qui a fait l'objet d'une majoration de 7,4% en 2010, pour l'embauche de ressources additionnelles dans le but de répondre à la croissance prévue des ventes en ligne ; pour 2011, l'ajustement prévu est de 3,4%.

Les principales dépenses sont les salaires et les avantages sociaux, qui représentent environ 63% du budget de la première année, et les frais de financement, qui représentent près de 14,4% du budget de la coopérative: les frais d'intérêt de la première hypothèque sont de 19 878 \$ sans compter le remboursement de capital, alors que ceux du prêt de second rang de la Fiducie sont de 8142 \$ et que ceux payables au RISQ sont de 4000 \$ ; les frais de financement incluant d'autres frais comme ceux d'Investissement Québec et les intérêts sur les parts sociales totalisent ainsi 33 270 \$. Notons également que la coopérative a prévu des frais bancaires de 9960 \$ pour ses opérations.

On prévoit que les résultats de la coopérative seront positifs dès la première année d'exploitation ; elle génère en effet un surplus de revenus sur les charges de 17 530 \$. Le rapport entre les fonds générés et le capital remboursé est de 2,52 la première année et il évolue de façon très satisfaisante par la suite.

Le budget inclut une réserve de remplacement des immobilisations de 4000 \$ la première année ; cette réserve est distincte du budget d'entretien et de réparations de la bâtisse et elle doit servir à des travaux de remplacement et d'amélioration. En jumelant cette provision pour remplacement à ses excédents de revenus, la coopérative pourra éventuellement constituer un fonds d'amélioration pour compléter graduellement le « passage au vert » du projet.

### **Utilisation du produit net des parts privilégiées**

La coopérative utilisera le produit net de cette offre seulement pour l'achat d'une propriété, ou pour payer les items reliés à l'achat ou à la rénovation de la propriété.

### **Facteurs de risque**

Un investissement dans la Coopérative la Maison verte comporte certains risques. Avant d'investir, les acheteurs éventuels devraient considérer attentivement, en connaissance de leur situation financière, les facteurs mis à l'avant plus bas ainsi que toute autre information contenue dans cet avis d'offre.

### **Compétition du marché**

Étant donné la croissance attendue dans le marché des produits écologiques et équitables, il est à prévoir que la compétition augmentera.

### **Défis par rapport aux prix de la part de concurrents d'importance**

La Coopérative la Maison verte anticipe que ses concurrents défieront le prix de ses produits à mesure que le marché pour ses produits croîtra au cours des 3 à 5 prochaines années.

### **Régularité de l'approvisionnement**

Une demande de la part des clients qui dépasserait de loin les ventes prévues pourrait causer des pénuries d'inventaire.

### **Rentabilité et produit disponible**

Il n'y a aucune certitude que la Coopérative sera rentable et capable de rencontrer ses objectifs financiers. La rentabilité continue de la Coopérative dépend de son habileté de maintenir un produit disponible positif, de contrôler ses dépenses et de maintenir ses marges de profit et son endettement. De plus, il n'y a aucune garantie que la Coopérative sera capable de rencontrer les conditions nécessaires au remboursement de ces parts lorsqu'un titulaire de ces parts fera une demande pour que ses parts soient rachetées. En tant que tel, il n'y a aucune assurance que la Coopérative sera capable de racheter ces parts lorsque demandé.

### **Échec à mobiliser suffisamment de capitaux propres**

Dans l'éventualité où le produit net reçu sous cet avis d'offre n'atteint pas 25 000 \$, la Coopérative ne pourra poursuivre son plan d'achat d'une propriété.

### **Priorité des prêteurs**

Selon le montage financier élaboré, la Caisse d'économie solidaire Desjardins serait le créancier hypothécaire de premier rang ; la Fiducie du Chantier de l'économie sociale serait le créancier hypothécaire de second rang. Les autres contributions, notamment celles du Réseau d'investissement social du Québec, d'Investissement Québec et de la CDEC CDN/NDG ne sont pas garanties par une hypothèque.

### **Projections financières (Annexe 3)**

Les résultats réels des opérations peuvent différer des projections contenues dans l'avis d'offre. Aucune représentation ou garantie que ces projections seront atteintes n'est donnée. Les hypothèses sur lesquelles ces projections sont basées pourraient changer en raison de circonstances hors du contrôle de la Coopérative.

### **Vérificateurs, agents de transfer et registres**

La firme Gosselin et Associés est le vérificateur et la Coopérative de solidarité en environnement

**La Maison verte est le registraire de toutes les parts émises.**

## Annex 1

### RÉSOLUTION DU CONSEIL D'ADMINISTRATION RELATIVEMENT AUX CARACTÉRISTIQUES DES PARTS PRIVILÉGIÉES DE CATÉGORIE "A"

ATTENDU QUE la **Coopérative de solidarité en environnement la Maison verte** est régie par la Loi sur les coopératives (L.R.Q., chapitre C-67.2) ;

ATTENDU QUE l'article 46 de cette loi permet l'émission de parts privilégiées et prescrit les modalités de telles émissions ;

ATTENDU QUE l'assemblée d'organisation a adopté le règlement numéro 3.6 autorisant le conseil d'administration à émettre des parts privilégiées et à en déterminer les caractéristiques ;

IL EST RÉSOLU d'adopter la résolution du conseil d'administration relativement aux caractéristiques des parts privilégiées de catégorie "A" .

1. Le conseil d'administration est autorisé à émettre un nombre illimité de parts privilégiées de catégorie "A" d'une valeur nominale de cent dollar (100 \$) chacune.
2. Ces parts sont émises en séries. Les parts émises au cours d'exercices financiers différents doivent correspondre à des séries différentes.
3. Seules les membres de la coopérative peuvent acquérir ces parts.  
Où Les détenteurs de ces parts privilégiées ont le droit de recevoir, lorsqu'il en est déclaré par le conseil d'administration lorsque la situation financière de la coopérative le permet, un intérêt non cumulatif de 1.5 % par année sur le montant versé. Cet intérêt est payable à compter de la date, à l'époque et de la façon qui peuvent être déterminées par le conseil d'administration. Cet intérêt est payable avant qu'aucun autre intérêt ne soit déclaré ou payé sur toutes catégories de parts. Aucun déboursé de fonds ne peut être affecté au paiement comptant de ristournes attribuées à partir du résultat d'un exercice financier au cours duquel ces intérêts n'auront pas été payés ou s'il y a des intérêts déclarés et non payés sur ces parts.
4. Ces parts sont rachetables à leur valeur nominale plus les intérêts déclarés et non payés sur décision du conseil d'administration après 5 ans de la date de leur émission. Le rachat de ces parts est effectué selon l'ordre chronologique d'émission des séries. Dans le cas d'un rachat incomplet d'une série, le rachat est effectué au prorata entre les détenteurs de cette série.
5. Dans le cas de la dissolution, de la liquidation ou autre distribution des biens de la coopérative, les détenteurs de parts privilégiées de catégorie "A" ont droit, au prorata entre eux, au paiement du montant versé sur ces parts et des intérêts déclarés et non payés, avant que tout autre montant ne soit payé aux détenteurs de parts privilégiées de toute autre catégorie.

6. Conformément à l'article 38 de la Loi sur les coopératives, aucun remboursement ou rachat des parts privilégiées de catégorie "A" ni aucun paiement d'intérêt sur ces parts ne peut être fait dans le cas où la coopérative est insolvable ou le deviendrait par la suite de ce remboursement, rachat ou paiement, si le conseil d'administration juge que ce remboursement, rachat ou paiement est susceptible de porter atteinte à la stabilité financière de la coopérative ou si en raison du remboursement, rachat ou paiement, la coopérative ne pourrait satisfaire à ses engagements auprès des tiers qui lui accordent une aide financière.
7. Sous réserve de l'article précédent et nonobstant les dispositions de l'article 5, les parts de détenteurs décédés ou invalides, pour lesquelles une demande est faite, peuvent être rachetées prioritairement et par anticipation sur décision du conseil d'administration. Les dispositions du présent article ne doivent pas être interprétées comme une obligation pour la coopérative de racheter des parts privilégiées en aucun temps mais comme une priorité donnée aux détenteurs concernés lors de rachat qui peuvent être décrétés de temps à autre par la coopérative.
8. Aucune conversion des parts privilégiées de catégorie "A" ni aucune création de parts privilégiées sur le même rang ou prenant rang antérieurement aux parts privilégiées de catégorie "A" ne peuvent être autorisées et les dispositions ci-dessus se rapportant aux parts privilégiées de catégorie "A" ne peuvent être modifiées, ni non plus celles se rapportant aux parts d'autres catégories de manière à conférer à ces parts des droits ou privilèges supérieurs à ceux rattachés aux parts privilégiées de catégorie "A", à moins que cette création, conversion ou modification n'ait été approuvée par le vote d'au moins les deux tiers (2/3) des détenteurs de parts privilégiées de catégorie "A" présents à une assemblée générale extraordinaire, convoquée à cette fin, en plus des autres formalités prévues par la Loi sur les coopératives.
9. Une copie de présent règlement doit être remise à tout acquéreur admissible à qui la coopérative offre d'acquérir des parts visées par le présent règlement.

#### ATTESTATION

La présente résolution a été adoptée à une réunion du conseil d'administration régulièrement convoquée et tenue le \_\_\_\_\_ à \_\_\_\_\_.

\_\_\_\_\_  
Secrétaire

\_\_\_\_\_  
Date

## Annexe 2

### Réseau de partenaires

- Éco-Quartier : la coopérative diffuse les documents d'information de cet organisme communautaire sur les programmes écologiques de la Ville de Montréal.
- Agriculture supportée par la communauté (ASC) : la coopérative travaille étroitement avec trois fermes et un distributeur de produits biologiques qui utilisent la Coopérative la Maison verte comme point de livraison de provisions à des centaines de ménages montréalais.
- La Maison du XXI<sup>e</sup> siècle : cette publication axée sur l'habitation saine et écologique offre un encart publicitaire à chaque parution.
- Action Communiterre : la coopérative offre en vente les plants de tomates de la variété « héritage » ; les revenus servent à financer cet OSBL qui travaille à l'aménagement et à la gestion de jardins communautaires montréalais ;
- Head and Hands / À deux mains
- Université Concordia

La coopérative est membre des organisations suivantes :

- Association des commerçants de la rue Sherbrooke Ouest ;
- Coopérative de développement régional Montréal-Laval ;
- CDEC Côte-des-Neiges/Notre-Dame-de-Grâce ;
- Association of Social Business of Montreal.

Des membres dirigeants de la coopérative et des employés sont membres de conseils d'administration de nombreux organismes tels que :

- Énergie Verte Benny Farm ;
- Habitations communautaires Notre-Dame-de-Grâce (HCNDG) ;
- Habitations Sherbrooke-Forest ;
- Conseil communautaire de NDG.

### Annexe 3

<b>Budget pro forma - Exploitation du magasin</b>			
<b>Projections financières triennales</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>
<b>Revenus</b>			
Revenus des ventes	740,345 \$	795,740 \$	852,778 \$
Achats des produits	498,402 \$	534,648 \$	573,357 \$
Marge bénéficiaire brute	241,943 \$	261,092 \$	279,421 \$
Subvention	2,000 \$	2,000 \$	2,000 \$
Autres revenus	1,000 \$	1,000 \$	1,000 \$
Revenus de location des logements	20,400 \$	20,808 \$	21,224 \$
<b>Total des revenus</b>	<b>265,343 \$</b>	<b>284,900 \$</b>	<b>303,645 \$</b>
<b>Charges</b>			
Frais d'intérêts 1ère hypothèque: 7% amorti sur 15 ans	21,533 \$	20,641 \$	19,685 \$
Frais d'intérêts 2e hypothèque Fiducie: 7,57% + 1%	9,941 \$	9,941 \$	9,941 \$
Frais d'intérêts RISQ: 8%	4,000 \$	4,000 \$	4,000 \$
Frais bancaires pour exploitation	5,000 \$	5,100 \$	5,202 \$
Taxes foncières et permis	6,797 \$	6,933 \$	7,072 \$
Assurances immobilières	4,500 \$	4,590 \$	4,682 \$
Assurances autres	2,616 \$	2,668 \$	2,722 \$
Énergie	5,300 \$	5,406 \$	5,514 \$
Entretien et réparations	1,500 \$	1,530 \$	1,561 \$
Versement à la réserve de remplacement	3,000 \$	3,060 \$	3,121 \$
Salaires et charges sociales	156,430 \$	163,132 \$	168,684 \$
Honoraires professionnels et sous-contrats	5,400 \$	5,508 \$	5,618 \$
Publicité et promotion	2,000 \$	2,040 \$	2,081 \$
Télécommunications	4,500 \$	4,590 \$	4,682 \$
Frais de bureau	5,000 \$	5,100 \$	5,202 \$
Déplacements	3,000 \$	3,060 \$	3,121 \$
Formation	1,200 \$	1,224 \$	1,248 \$
Mauvaises créances	1,700 \$	1,734 \$	1,769 \$
Divers	1,000 \$	1,020 \$	1,040 \$
<b>Total des charges</b>	<b>244,417 \$</b>	<b>251,277 \$</b>	<b>256,945 \$</b>
<b>Fonds générés</b>	<b>20,926 \$</b>	<b>33,623 \$</b>	<b>46,700 \$</b>
<b>Amortissement du capital</b>	<b>12,526 \$</b>	<b>13,418 \$</b>	<b>14,373 \$</b>