



Parcours COOP

FORMATION ET COACHING POUR
DÉMARRER VOTRE ENTREPRISE

Le Parcours COOP en bref

Depuis 2012, le Réseau COOP offre un programme complet de formation et d'accompagnement dédié aux entrepreneurs visant la réalisation d'un plan d'affaires pour créer une entreprise coopérative.

À travers le Parcours COOP, les participants reçoivent une formation sur les différents aspects du lancement d'une coopérative de travailleurs en fonction de trois grands blocs :

- Gestion collective
- Marketing
- Gestion financière

A chaque formation, les groupes sont amenés à rédiger au fur et mesure les différentes sections de leur plan d'affaires.

Les bénéfices de la démarche :

- Développement d'une dynamique de groupe
- Implication des dirigeants dans une démarche entrepreneuriale collective
- Développement des compétences sur les thèmes « Ressources humaines », Marketing et Finances pour toute une équipe

Coaching personnalisé

Afin d'approfondir certaines notions et travailler concrètement le projet, les participants bénéficient de périodes de coaching (jusqu'à un maximum de 20 heures) avec les conseillers du Réseau COOP en prenant rendez-vous à l'avance. De plus, les participants peuvent réserver les salles du Réseau COOP pour y tenir leurs rencontres d'équipe durant la durée du Parcours COOP.

Résultats

Depuis 2012, le Parcours COOP a permis la création de 35 nouvelles coopératives et a formé 123 entrepreneurs collectifs.

70 % des coopératives démarrées sont toujours en opération aujourd'hui.

Accès facilité au financement

Au terme de la formation, les participants sont invités à présenter leur projet devant des financiers de l'économie sociale.

Grâce à un partenariat avec Desjardins, le réseau PME MTL et le RISQ, le Parcours COOP offre un accès facilité au financement et jusqu'à 30 000 \$ en bourse à chaque cohorte.



Bourse PME MTL de 5 000 \$ par territoire

Les conseillers de PME-MTL suivent étroitement les projets inscrits au Parcours COOP afin d'accélérer le traitement de leur dossier et leur admissibilité au Fonds d'investissement en économie sociale. A la fin du Parcours COOP, le meilleur projet de chaque territoire obtiendra une bourse de 5 000 \$ pour lancer la coopérative.



Prix Coup de cœur – prêt de 5 000 \$

Le RISQ attribue un prix Coup de cœur à l'un des projets issus du Parcours COOP, soit une aide technique de 5 000 \$ pour permettre l'embauche d'un consultant pour aider au développement de l'entreprise. L'attribution de ce financement (prêt non remboursable si le projet ne démarre pas) est coordonnée par le Réseau COOP.

Étapes préalables

Étape	Contenu	Matériel pédagogique et méthodologie
Étape 1	Faites passer à votre équipe le test de la Boussole entrepreneuriale afin de valider le choix de la forme d'entreprise	www.boussoleentrepreneuriale.com
Étape 2	Invitez l'ensemble des vos associés à assister à la Formation d'initiation « C'est quoi une COOP ? »	Formation gratuite offerte tous les 6 semaines, les mardis de 9h à 12h
Étape 3	Participez à la séance d'information sur le Parcours COOP	Séance gratuite le 2 octobre 2019, 15h à 17h Présentation de la formation Présentation des projets et de l'écosystème de soutien (formateurs, accompagnateurs et financiers)
Étape 4	Complétez la fiche d'inscription au Parcours COOP	Formulaire d'inscription en ligne et Fiche synthèse à compléter

Étape	Contenu	Matériel pédagogique et méthodologie
Étape 5	Faites compléter à chaque membre de votre équipe l'exercice sur la vision partagée et le test sur la complémentarité entrepreneuriale	Formulaire envoyé à la réception de votre inscription


Plan de cours

Méthodologie

Chaque séance est d'une durée de trois heures. Les séances allient contenu théorique, échanges entre les participants, travaux pratiques et témoignages de professionnels du milieu et membres de coopératives.

Les formations sont offertes les mercredis de 13h30 à 16h30.

	Date	Thèmes traités
1	30 octobre (District 3)	Marketing Partie 1 : Présentation des participants et initiation au plan d'affaires Partie 2 : Proposition de valeur et clientèle cible
2	6 novembre (District 3)	Finances Partie 1 : Le montage financier Partie 2 : Les sources de financement accessibles aux coopératives
3	13 novembre (District 3)	Gestion collective Partie 1 : Étapes de démarrage et principaux enjeux de gestion collective Partie 2 : Dynamique d'équipe (résultats du test PAIE et vision partagée)
	20 novembre (à confirmer)	Cartographie de l'écosystème
	27 novembre Maison de la coopération	Coaching individualisé suivi d'une activité sous forme de 5 à 7 de mise en réseau et connaissance des partenaires de soutien
4	4 décembre (Centre St-Pierre, salle 105)	Marketing Partie 1 : Étude de marché - L'analyse de l'écosystème Partie 2 : Étude de marché - Sondage de la clientèle cible
5	11 décembre (Réseau COOP) 1431 Fullum, Salle Johanne-Pratt	Marketing Partie 1 : Retour sur l'étude de marché et validation du questionnaire Partie 2 : Cadre identitaire
6	18 décembre (Réseau COOP)	Gestion collective Partie 1 : Régie interne

	Date	Thèmes traités
		Partie 2 : Organisation du travail
	19 décembre au 14 janvier Relâche	Prendre rendez-vous pour valider votre questionnaire d'étude de marché et votre cadre identitaire Administration du questionnaire d'étude de marché et rédaction du plan d'affaires
7	15 janvier (Réseau COOP)	Finances Partie 1 : Introduction à la comptabilité et responsabilités des administrateurs Partie 2 : Obligations légales : étapes et échéances
8	22 janvier (Centre St-Pierre, salle 105)	Marketing Partie 1 : Étude de marché (analyse des résultats et appréciation du marché potentiel) Partie 2 : Composantes du plan marketing (objectifs, stratégie, plan de communication)
9	29 janvier (Centre St-Pierre, salle 105)	Finances Partie 1 : Coûts de production et seuil de rentabilité Partie 2 : Prévisions financières
	5 février Coaching (District 3)	Formation additionnelle : Validation de l'offre via un processus d'entrevues / Prendre rendez-vous avec un des formateurs-accompagnateurs pour valider le plan d'affaires
10	12 février (Réseau COOP)	Gestion collective Rôles et responsabilités des instances et des administrateurs  Présenté par :
11	19 février (Réseau COOP)	Marketing Partie 1 : Validation du plan marketing Partie 2 : Argumentaires de vente et discours d'ascenseur
12	26 février (Réseau COOP)	Finances Prévisions financières (suite - session de coaching)
13	4 mars (Réseau COOP)	Simulation de la présentation devant les partenaires financiers
	11 au 18 mars Coaching	Prendre rendez-vous avec un des formateurs-accompagnateurs pour faire les derniers ajustements sur le plan d'affaires et valider la présentation power point
14	25 mars (Réseau COOP)	Présentation finale devant le comité des partenaires (Caisse d'économie solidaire Desjardins, RISQ, PME MTL, CQCM)

Soirée de remise des bourses : A confirmer à la mi-avril

Inscription

Coût / projet

Part social au Réseau COOP : 100 \$ (remboursable sur demande)

Tarif Parcours COOP : 650\$ (+ tx) *

* Ce montant forfaitaire comprend l'accès au parcours de formation de 14 semaines (soit 42 heures de coaching de groupe) et un accompagnement personnalisé (jusqu'à 20 heures de coaching individuel).

Pour confirmer votre inscription, veuillez compléter ce formulaire :

<https://membres.reseau.coop/fr/civicrm/event/register?reset=1&id=96>

Concepteur et dispensateur du Parcours COOP

Un projet du :



Réseau COOP

La Fédération des coopératives
gérées par les travailleurs

En collaboration avec :

CERIDEC CENTRE D'ÉDUCATION, DE
RECHERCHE, D'INNOVATION ET
D'ENTREPRENEURIAT COLLECTIF

Personnes ressources

Inscriptions

Lise Beaulieu | 514-526-6267 #0 | info@reseau.coop

Contenu

Isabel Faubert Mailloux | 514-526-6267 #29 | isabel.faubert@reseau.coop

Partenaires du Parcours COOP

FINANCEMENT DU PROGRAMME



ACCOMPAGNEMENT
Partenaires de développement coopératif



BOURSES POUR ENTREPRENEURS



PRÊTS AUX ENTREPRENEURS

