



Parcours COOP

FORMATION ET COACHING POUR
DÉMARRER VOTRE ENTREPRISE

Cohorte printemps 2020

Le Parcours COOP en bref

Depuis 2012, le Réseau COOP offre un programme complet de formation et d'accompagnement dédié aux entrepreneurs visant la concrétisation et l'organisation de leur entreprise coopérative.

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

- Gestion collective
- Marketing
- Gestion financière

À chaque formation, les groupes sont amenés à rédiger au fur et mesure les différentes sections de leur plan d'affaires. Cet outil leur permettra de présenter leur projet devant des financiers de l'économie sociale.

Les bénéfices de la démarche :

- Développement d'une dynamique de groupe
- Implication des porteurs de projet dans une démarche entrepreneuriale collective
- Développement des compétences de l'équipe autour de la gestion des ressources humaines, de la gestion financière et de la commercialisation de leur offre

Coaching personnalisé

Afin d'approfondir certaines notions et travailler concrètement le projet, les équipes 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 équipes 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 36 nouvelles coopératives et a formé 183 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. À 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 chaque membre de votre équipe le test de la Boussole entrepreneuriale afin de valider le choix de la forme d'entreprise	www.boussoleentrepreneuriale.com
Étape 2	Invitez votre équipe à assister à la Formation d'initiation « C'est quoi une COOP ? »	Formation gratuite offerte tous les mois http://reseau.coop/actualites/evenement/formation-cest-quoi-coop/
Étape 3	Complétez la fiche d'inscription au Parcours COOP	Formulaire d'inscription en ligne
Étape 4	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.

Lieu : Voir endroit indiqué sous la date, sujet à changement, veuillez surveiller la confirmation dans votre boîte courriel avant chaque séance.

	Date	Thèmes traités
1	6 mai Inter-loge	Intro et Gestion collective Partie 1 : Présentation des participants et initiation au plan d'affaires Partie 2 : Étapes de démarrage et principaux enjeux de gestion collective 4 à 6 : Rencontre et réseautage avec les partenaires
2	13 mai Centre St-Pierre	Marketing Partie 2 : Proposition de valeur et clientèle cible Partie 3 : Cadre identitaire
3	20 mai Espace Fullum	Gestion collective Partie 1 : Dynamique d'équipe (résultats du test PAIE et vision partagée) Partie 2 : Régie interne
4	27 mai Espace Fullum	Marketing Partie 1 : Étude de marché - L'analyse de l'écosystème Partie 2 : Étude de marché - Sondage de la clientèle cible
	3 juin Coaching	Prendre rendez-vous pour valider : votre cadre identitaire, votre questionnaire d'étude de marché, votre analyse de marché
5	10 juin Espace Fullum	Finances Partie 1 : Introduction à la comptabilité et responsabilités des administrateurs Partie 2 : Obligations légales : étapes et échéances
6	17 juin Centre St-Pierre	Finances Partie 1 : Le montage financier Partie 2 : Les sources de financement accessibles aux coopératives
	24 juin et 1^{er} juillet Relâche	Finaliser votre analyse de marché et vos prévisions financières
7	8 juillet Espace Fullum	Finances Partie 1 : Coûts de production et seuil de rentabilité Partie 2 : Prévisions financières

	Date	Thèmes traités
8	15 juillet Centre St-Pierre	Gestion des opérations Partie 1 : Processus de livraison de services ou production Partie 2 : Organisation du travail
9	22 juillet Espace Fullum	Finances Prévisions financières (suite)
	29 juillet Coaching	Finaliser votre montage financier, rédigez votre plan marketing, finaliser votre régie interne. Commencez votre réflexion sur vos processus.
10	5 août Espace Fullum	Marketing Partie 1 : Appréciation du marché potentiel (résultats de l'étude de marché) Partie 2 : Composantes du plan marketing (objectifs, stratégie, plan de communication)
11	12 août Espace Fullum	Marketing Partie 1 : Validation du plan marketing Partie 2 : Discours pour la belle-mère (1 minute)
12	19 août Espace Fullum	Gestion collective Partie 1 : Rôles et responsabilités des instances Partie 2 : Rôles et responsabilités des administrateurs  Présenté par : Assurance et services financiers
	26 août Coaching	Préparez votre pitch. Prendre rendez-vous avec un des formateurs pour finaliser certains points.
13	2 septembre Espace Fullum	Simulation de la présentation devant les partenaires financiers
	9 septembre 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	16 septembre Espace Fullum	Présentation finale devant le comité des partenaires (Caisse d'économie solidaire Desjardins, RISQ, PME MTL, CQCM)

Soirée de remise des bourses : 7 octobre

Adresses complètes des lieux de formation :

Inter-Loge
Local 2125
2125 Ste-Catherine Est
Montréal, QC H2K 2H9

Centre St-Pierre
de local à confirmer
1212 Panet
Montréal, QC H2L 2Y7

Espace Fullum
Salle Johanne-Pratte
1431 rue Fullum
Montréal, QC H2K 0B5

Inscription

Coût / projet

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 par équipe).

Pour confirmer votre inscription, veuillez compléter ce formulaire :

<https://membres.reseau.coop/fr/civCRM/event/info?id=112&reset=1>

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

Contact principal

Erika Gaudreault | 514-526-6267 #30 | erika.gaudreault@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

