



# FORMATION ET COACHING

Démarrez votre entreprise COOP



## Parcours COOP

PLAN DE COURS  
PRÉLIMINAIRE

Cohorte 21  
Printemps 2024

## Le Parcours COOP en bref

Depuis 2012, le Réseau COOP offre un programme complet de formation et d'accompagnement dédié aux entrepreneur.euse.s visant la concrétisation et l'organisation de leur entreprise coopérative. Ce programme a d'ailleurs été reconnu comme *l'un des meilleurs programmes au monde pour soutenir le démarrage de coopératives de travail*<sup>1</sup> !

À travers le Parcours COOP, les participant.e.s reçoivent une formation sur les différents aspects du lancement d'une coopérative gérée par ses travailleur.euse.s 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 d'un bloc de 20 heures de coaching avec les conseiller.ère.s du Réseau COOP en prenant rendez-vous à l'avance. L'équipe est composée de coachs ayant des expertises complémentaires en stratégie, finances, marketing et gestion collective.

## Résultats

Depuis 2012, le Parcours COOP a accompagné plus de 100 projets et a formé plus de 350 entrepreneurs collectifs.

De ces projets, plus de 70 coopératives ont été constituées. 59 coopératives sont en activité à ce jour, soit un taux de réussite global de 80 % et un taux de survie après 5 ans d'existence de 65% (soit 10% de plus que la moyenne nationale!).

---

<sup>1</sup> Bulletin de veille réalisé par la Direction de l'entrepreneuriat collectif du Ministère de l'Économie et de l'Innovation

## Prix aux finissants

Au terme de la formation, les participants sont invités à présenter leur projet devant des partenaires de l'économie sociale. Les groupes finissants ont une chance d'obtenir un prix coup de cœur de ces partenaires.



### Prix Coup de cœur RISQ

Le RISQ attribue un prix Coup de cœur à l'un des projets issus du Parcours COOP. Ce prix est une bourse consistant à un rabais de 100% de tous les frais liés au dépôt d'une demande aux Fonds du RISQ.



### Prix Co-operators – bourse 1000 \$

Co-operators offre un montant de 1000 \$ à un projet de son choix en fonction de son adéquation aux valeurs et orientations sociales portées par Co-operators. Cette bourse n'est attachée à aucune condition d'utilisation.



### Prix coup de cœur CQCM – bourse 1000 \$

Le Conseil québécois de la coopération et de la mutualité (le CQCM) offre un prix coup de cœur d'une valeur de 1000\$. Cette bourse n'est attachée à aucune condition d'utilisation.



### Prix des coaches Réseau COOP – banque d'heures

À l'issu du programme, les coaches octroient un prix à un des groupes finissants. Ce prix consiste en un bloc de 6 heures de coaching supplémentaire (d'une valeur de 660\$).

## Accès facilité au financement

Au-delà des prix offerts, le Parcours COOP permet aux groupes finissants d'avoir un accès facilité au financement par la mise en contact avec certains partenaires de l'économie sociale et les acteurs terrains.



### Caisse d'économie solidaire Desjardins – bourse de 3000 \$

Sur recommandation du Réseau COOP, les coopératives finissantes du Parcours COOP seront éligibles à la Bourse Jeunes entreprises collectives de 3000 \$.



### La Ruche – financement additionnel Effet COOP

Grâce au soutien financier du mouvement coopératif et à l'Effet COOP, les coopératives faisant campagne sur le site de la Ruche pourront obtenir une bonification à leur campagne.

## Étapes préalables

Étape	Contenu	
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	<a href="https://boussoleentrepreneuriale.com">boussoleentrepreneuriale.com</a>
Étape 2	Invitez votre équipe à assister à la Formation d'initiation « C'est quoi une COOP de travail ? »	<a href="#">Formation gratuite - dates et inscription</a>
Étape 3	Rencontre de prédémarrage pour valider l'admissibilité. Date limite d'entrevue <b>16 avril</b> .	<a href="#">Prendre RDV pour une rencontre exploratoire</a>
Étape 4	Suivre la formation Démarrer une COOP de travail le <b>16 avril</b> .	<a href="#">Détails de la formation</a>
Étape 5	Complétez son inscription au Parcours COOP et 1 <sup>er</sup> paiement. Date limite d'inscription <b>19 avril 2024</b>	Formulaire d'inscription est envoyé lorsque l'admissibilité est confirmée

## Plan de cours

### Méthodologie

*Pour le moment, le Parcours COOP est offert en format virtuel à 100%, il est donc accessible aux coopératives de tout le territoire québécois.*

Chaque séance est d'une durée de 3 heures. Les séances allient retour sur le 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. *Les dates et thématiques sont sujettes à changement et seront confirmées d'ici le début du Parcours.*

Les séances se tiendront sur Zoom et la documentation sera partagée à travers Google Classroom.

Séance	Date	Thèmes traités
0	24 avril 12h à 13h	<b>Rencontre d'accueil technique</b> Présentation des outils utilisés durant le Parcours COOP : Google Classroom, Google Drive et ses outils, Slack, Zoom, etc.

Séance	Date	Thèmes traités	
Période probatoire	1	1 mai	<b>MO1 - Intro et proposition de valeur</b> Partie 1 : Présentation des participants, du programme et des coachs Partie 2 : Proposition de valeur et clientèle cible
	2	8 mai	<b>MO2 – Plan d'affaires et Cadre identitaire</b> Partie 1 : Le plan d'affaires Partie 2 : Le cadre identitaire
	3	15 mai	<b>MO3 - Analyse du marché</b> Partie 1 : Étude de marché - L'analyse de l'écosystème Partie 2 : Étude de marché - Sondage de la clientèle cible
	4	22 mai	<b>MO4 - Gestion des opérations</b> Partie 1 : Processus de production ou livraison de produits ou services Partie 2 : Capacité de production
<b>Travail sur le projet</b>	29 mai	Prendre rendez-vous pour valider : votre cadre identitaire, votre questionnaire d'étude de marché, votre analyse de marché	
5	5 juin	<b>GC1 - Conditions de réussite et enjeux de la gestion collective</b> Partie 1 : Enjeux de la gestion collective et culture de la rétroaction Partie 2 : Témoignages de coops en activité	
6	12 juin	<b>GC2 - Organisation du travail et instances décisionnelles</b> Partie 1 : Rôles et responsabilités des instances et tenue de réunion Partie 2 : Organisation du travail	
7	19 juin	<b>GC3 - Décider ensemble et rôles des administrateurs</b> Partie 1 : La prise de décision Partie 2 : Responsabilité légale des administrateurs et régie interne Présenté par : 	
<b>Relâche et coaching</b>	26 juin 3 juillet	Finalisez votre analyse de marché. Commencez votre réflexion sur vos processus d'opérations et d'organisation du travail.	
8	10 juillet	<b>GF1 : Les prévisions financières</b> Partie 1: Introduction aux prévisions financières Partie 2: Analyse préliminaire (revenus, marges & seuil de rentabilité)	
9	17 juillet	<b>MO5 - Marché potentiel et stratégie marketing</b> Partie 1 : Résultats de l'étude de marché et appréciation du marché potentiel Partie 2 : Stratégie marketing – Objectif de ventes et positionnement	
<b>Coaching</b>	24 juillet 31 juillet	Identifiez vos objectifs de vente et réalisez vos prévisions financières.	

10	7 août	<b>GF2 - États financiers, Comptabilité et spécificités COOP</b> Partie 1 : États financiers et bases de la gestion financière Partie 2 : Fondements comptables et spécificités COOP
11	14 août	<b>MO6 - Plan marketing et pitch</b> Partie 1 : Composantes du plan d'action marketing Partie 2 : Comment faire une présentation éclair de votre projet
12	21 août	<b>GF3 - Investir, Montage financier et Sources de financement</b> Partie 1 : Investir dans sa coopérative Partie 2 : Montage financier et sources de financement
<b>Coaching</b>	<b>28 août 4 sept.</b>	Préparez votre pitch. Prendre rendez-vous avec les coaches pour finaliser votre présentation et plan d'affaires.
13	11 sept.	Simulation de présentation devant partenaires financiers avec coaches invités
<b>Coaching</b>	<b>18 sept. 25 sept.</b>	Prendre rendez-vous avec les coaches pour faire les derniers ajustements sur le plan d'affaires et valider la présentation visuelle de votre pitch.
14	2 octobre	Présentation finale devant le comité des partenaires

**Cérémonie de clôture :** octobre 2024

## Inscription

### Coût / projet

Tarif Parcours COOP : 800\$ (+ 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). La banque de 20 heures de coaching incluse est utilisable sur un an à partir du moment de l'inscription.

**\*\* D'une valeur de 6 000\$ !**

Date limite pour le 1er versement de 25% (non-remboursable) : 24 avril 2024

Date limite d'abandon sans charge supplémentaire: 4 juin 2024

Date limite pour le paiement final (75 %) : 5 juin 2024\*

\* Si le groupe abandonne le Parcours COOP après cette date, aucun remboursement possible. La totalité du forfait (800 \$+tx) sera chargé au groupe. Toutefois, il pourra utiliser la banque d'heures de coaching personnalisé.

# Concepteur et dispensateur du Parcours COOP

Un projet du :



En collaboration avec :



## Personnes ressources

### Facturation et paiements

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

### Contact principal

Frédéric Plante | demarrez@reseau.coop

## Partenaires du Parcours COOP

### Financement du programme



### Partenaires du développement coopératif

