

MODULES À LA CARTE 2020-2021

Des formations adaptées à vos besoins

Viabilité économique

Comme toutes les entreprises, les entreprises sociales sont rentables et développent une activité continue de biens et/ou de services et créent de l'emploi. Par contre, elles ont une autre approche du profit car elles utilisent leur rentabilité au service de son projet social.

Ces modules vous permettent de définir la stratégie de déploiement de votre activité en y intégrant les dimensions liées aux différentes sources de financement, à la stratégie marketing à déployer, à valider sa pertinence par rapport au marché et identifier les éventuels risques qu'il faudra savoir contourner.

Gouvernance démocratique

L'entreprise sociale repose sur le principe de démocratie, avec une dynamique participative et inclusive. La volonté d'une entreprise sociale est de tisser des liens durables entre les différents acteurs concernés par l'activité de l'entreprise.

Ces modules vous permettent d'aborder sereinement les questions liées à la participation de tous les acteurs, de choisir la structure juridique la plus adaptée pour vous et aux organes de décisions qui composeront votre entreprise sociale.

Finalité sociale

A la différence des entreprises classiques, les entreprises sociales existent pour apporter des réponses à des besoins de la société plutôt que de viser le seul profit. C'est leur finalité sociale et les conditions de travail qui sont au cœur de leur projet.

Ces modules vous permettent de travailler sur l'impact social généré par votre projet d'entreprise mais aussi d'aborder la coopération avec d'autres acteurs clés.

AU NIVEAU PRATIQUE

Notre approche

« Venez suivre des workshops qui mêlent apport théorique et pratique, initiez vous à des outils et méthodes directement applicables à votre projet. Les formations sont encadrées par des experts ayant des parcours variés et complémentaires. Venez vous nourrir de témoignages d'entrepreneurs inspirants et rencontrer d'autres porteurs de projets. »

Inscriptions

- Pour vous inscrire aux modules de formation, contactez : **Audrey@coopcity.be**
- Inscriptions dans la limite des places disponibles.
- Pour les modules à la demande, vous avez **jusqu'au 15 juin** pour vous positionner. Attention : un minimum de 6 structures est nécessaire pour assurer la formation.

Prix

Pour chaque projet accompagné par COOPCITY cette année vous avez droit à 5 modules gratuits. Vous pouvez inscrire jusqu'à 2 personnes par projet, dans la limite des places disponibles. Au delà de 5 modules, et pour les anciens entrepreneurs, le module est à :

40 euros la journée

20 euros la demi-journée

Pour des personnes extérieures aux programmes d'accompagnement :

70 euros la journée

35 euros la demi-journée

(Pour tous.es) module d'initiation à une thématique : **10 euros**

Pour la création de votre site internet via Cobéa:

150 euros pour les programmes SEEDS et POLLINIZE et **500 euros** pour les BLOSSOM

Désistement

Les désistements survenant **moins de 48h** avant le début de la formation ne donneront pas lieu à un remboursement.

LISTE DES MODULES À LA CARTE 2020-2021

FOCUS VIABILITÉ ÉCONOMIQUE

FOCUS GOUVERNANCE

FOCUS FINALITÉ SOCIALE

CES MODULES SONT RESERVÉS AUX ENTREPRENEURS PASSÉS PAR COOPCITY

CES MODULES SONT LIÉS ET DOIVENT ÊTRE SUIVIS ENSEMBLE

| THÉMATIQUE | MODULE | PRÉ-REQUIS | FORMATEUR/TRICE | DATES |
|---|--|---|---|--|
| MODÈLE ÉCONOMIQUE | INTRODUCTION AUX MODÈLES ÉCONOMIQUES HYBRIDES → Le modèle économique sous toutes ses coutures → Témoignages | Aucun | Philippe Drouillon Metamorphosis | Jeu di 02/03 17h30-20h30 |
| | INVESTIR SON MODÈLE ÉCONOMIQUE → Parcourir les leviers de son projet → Peer coaching | Avoir défini son offre de services Avoir un premier plan financier | A confirmer | Vend redi 6/03 9h30-16h30 |
| STRATÉGIE DE FINANCEMENT | FINALISER SON BUDGET / PLAN FINANCIER → Leviers & scénarios → Formalisation du plan financier → Points d'attention et questions à approfondir/tester | Avoir déjà un premier plan financier à challenger / améliorer | Michel Van den Borne Open Choice | Vend redi 27/03 9h00-13h00 |
| | BESOIN DE FINANCEMENT : ENJEUX ET CALCUL → Notions (investissement, trésorerie, besoin en fonds de roulement...) → Enjeux: temporels, de survie, de coût, ... & leviers → Calcul & besoin en financement de son projet → Questions à approfondir/tester | Avoir déjà un premier plan financier (au moins équation de création) | Michel Van den Borne Open Choice | Jeu di 23/04 17h00-20h00 |
| COMMUNICATION ET VENTE | STRATÉGIE DE COMMUNICATION → cibles prioritaires du projet → messages et charte éditoriale → canaux de communication stratégie de prospection | Avoir défini son offre de services et sa proposition de valeur | Hélène Cochaux et Candice Francescato COOPCITY | Vend redi 3/04 9h30-16h30 |
| | CRÉER SON SITE WEB → Une maîtrise de la gestion de votre onepage → La possibilité de le faire évoluer (modules multipage, langues, options...) → Apprendre en faisant | Avoir suivi le module « stratégie de communication » | Valérie Enderlé Cobea | 6 modules de 4h étalés sur 1 mois (2 sessions entre mars et juin) Démarriage : Mer credi 4 / 03 |
| | RÉUSSIR SES PREMIÈRES VENTES → Techniques et étapes d'une vente → Étapes et outils liés à la négociation → Devenir la solution → Éviter les principales objections → Se sentir en confiance | Avoir déjà travaillé sur sa raison d'être, ses missions et ses valeurs Avoir pitché son projet au moins une fois Avoir identifié les besoins des clients et bénéficiaires du projet | Laurent Lemmens Dantes Pro | Vend redi 8/05 9h00-13h00 |
| GESTION FINANCIÈRE | LA GESTION QUOTIDIENNE → Livre-journal → Suivi trésorerie → TVA | Avoir une entreprise déjà créée ou sur le point d'être créée | A confirmer | Vend redi 19/06 9h00-13h00 Vend redi 4/12 9h00-13h00 |
| | TABLEAUX BORD → Objectifs de déploiement → Fixer les indicateurs → Monitoring | Avoir suivi le module gestion quotidienne | A confirmer | 2ème semestre Sur demande |
| THÉMATIQUE | MODULE | PRÉ-REQUIS | FORMATEUR/TRICE | DATES |
| CHOISIR SA STRUCTURE JURIDIQUE | PANORAMA DES FORMES JURIDIQUES → Formes juridiques pour un projet d'entreprise sociale (coopérative, asbl, indépendant via coopérative d'activités,...) → Implications en termes de gouvernance, de responsabilité individuelle, de constitution du capital, de statuts individuels, → Démarches pour chaque forme juridique | Aucun | A confirmer | Vend redi 28/05 17h30-20h30 |
| | LA GOUVERNANCE PARTICIPATIVE → Les 5 questions de la participation → Les différents niveaux de participation | Vouloir améliorer ou mettre en place une gouvernance participative dans sa structure | Hugues de Bolster SAW-B Audrey Renier COOPCITY | Vend redi 14/02 9h30-16h30 |
| GOUVERNANCE PARTICIPATIVE | STRUCTURES DE GOUVERNANCE → Organigramme → Organes de décision | Avoir suivi le module gouvernance participative | Hugues de Bolster SAW-B Audrey Renier COOPCITY | Vend redi 13/03 9h30-16h30 |
| | INITIATION AUX OUTILS D'INTELLIGENCE COLLECTIVE → Faciliter la prise de décision → Garantir la participation en limitant les enjeux de pouvoir | Aucun | Philippe Drouillon Metamorphosis | Vend redi 5/06 9h30-16h30 |
| GESTION DE PROJET | INTRODUCTION AU CYCLE DU PROJET → Outils et techniques de gestion de projet (Kanban avancé (histoires, tâches) + types de Réunions) → Application à son propre cas | Aucun | Philippe Drouillon Metamorphosis | 2ème semestre 2020 Sur demande |
| INTRODUCTION À UNE STRATÉGIE DE MOBILISATION DE SES PARTIES PRENANTES | INITIER SA STRATÉGIE DE MOBILISATION → Construire et mobiliser une communauté → Structurer une stratégie | Avoir identifié ses parties prenantes et ses liens avec votre projet/entreprise | confirmer | 2ème semestre 2020 Sur demande |
| RH | PREMIÈRE EMBAUCHE → Cycle de vie en entreprise (accueil-licenciement) → Soft et hard admin | Etre sur le point de procéder à des engagements – Avoir engagé | Labo de pratiques Charlotte Martin COOPCITY | 2ème semestre Sur demande |
| RH | ACCOMPAGNER LA CROISSANCE DES EFFECTIFS → Intégration → Clarifier les rôles → Clarifier les processus | Etre en changement d'échelle impliquant une croissance des effectifs | A confirmer | 2ème semestre Sur demande |
| THÉMATIQUE | MODULE | PRÉ-REQUIS | FORMATEUR/TRICE | DATES |
| STRATÉGIE DE PLAIDOYER | ESQUISSEZ UNE STRATÉGIE DE PLAIDOYER → Etablir ses objectifs → Définir ses leviers → Identifier ses interlocuteurs | Avoir fait un pré-diagnostic en amont – (sur inscription) | A confirmer | 2ème semestre Sur demande |
| | INTRODUCTION À L'IMPACT SOCIAL → Enjeux de l'évaluation → Indicateurs et biais → Chaîne de valeur | Aucun | Alice Pénét COOPCITY Romain Delore SAW-B | Lun di 6/07 14h00-17h00 Mardi 13/10 14h00-17h00 |
| IMPACT SOCIAL | IMPACT SOCIAL- AVANCÉ → Chaîne de valeur: approfondissement → Question évaluative → Introduction à la collecte de données → Retours d'expérience et échange de bonnes pratiques | Avoir suivi le module « impact social- initiation » et souhaiter mettre en place une évaluation | Romain Delore SAW-B | Vend redi 11/09 9h30-16h30 |
| | PARTENARIATS STRATÉGIQUES : UN LEVIER POUR AUGMENTER VOTRE IMPACT! → Analyser son organisation → Repérer les opportunités → Fixer le cadre d'expérimentation → Identifier les bons partenaires | Avoir un objectif de développement d'une activité nécessitant d'établir des partenariats stratégiques (pas seulement une relation commerciale) | Alice Pénét COOPCITY | Lun di 27/04 9h30-16h30 |

En partenariat avec



La Région et l'Europe investissent en vous demain!
Het Gewest en Europa investeren in uw toekomst!

