



L'économie sociale : j'achète ! 2021

Un levier pour amplifier l'achat local responsable

Cette 5^e édition s'inscrit dans le contexte de la relance économique, de la résilience et de l'achat local, responsable et solidaire pour soutenir les entreprises d'économie sociale montréalaises.

Le CESIM offre deux parcours proposant des outils et des stratégies afin de développer les marchés et adapter les pratiques d'affaires.

- » Renforcez vos stratégies et tactiques de commercialisation pour propulser vos affaires et assurer des retombées positives dans la communauté
- » Stimulez l'achat local et l'approvisionnement responsable chez vos clients et partenaires actuels ou potentiels
- » Amplifiez la portée et l'impact de l'économie sociale dans la région montréalaise



DEUX NOUVEAUX PARCOURS OFFERTS :

» PARCOURS PROPULSION

Entreprises ciblées :

Les entreprises d'économie sociale souhaitant développer leurs compétences de commercialisation en vue d'appuyer leur croissance auprès de leurs clientèles actuelles ou potentielles.

Ce parcours propose :

- » Un tout nouveau parcours de formation, de co-développement et de coaching, propulsé par L'École des entrepreneurs du Québec
- » Des outils pour les forces de vente et marketing afin de rejoindre de nouvelles clientèles et développer le potentiel d'affaires
- » Des ateliers pour adapter le modèle d'affaires, notamment avec le virage numérique en commercialisation

» PARCOURS CONNEXION

Entreprises ciblées :

Les entreprises d'économie sociale qui réalisent déjà plusieurs contrats d'envergure avec les grandes institutions et corporations et qui souhaitent accroître leurs relations avec elles et poursuivre leur développement d'affaires.

Ce parcours propose :

- » Un tout nouveau parcours de coaching et des ateliers adaptés aux besoins des entreprises d'économie sociale, en partenariat avec L'École des entrepreneurs du Québec
- » Un accompagnement pour le développement de liens privilégiés en réalisant des maillages plus ciblés entre les gestionnaires d'entreprises et les responsables d'approvisionnement des grandes entreprises et institutions publiques engagées dans l'initiative *L'économie sociale, j'achète !*

» CRITÈRES D'ADMISSIBILITÉ

- » Être une entreprise d'économie sociale, au sens de la Loi sur l'économie sociale (2013)
- » Être membre du CESIM
- » Avoir et fournir un numéro d'entreprise du Québec (NEQ)
- » Avoir son siège social sur le territoire de l'Île de Montréal

PARCOURS PROPULSION

- » Avoir des opérations commerciales depuis au moins **2 ans**
- » Avoir un chiffre d'affaires significatif
- » Payer les frais de participation : **750 \$** (+ taxes)

PARCOURS CONNEXION

- » Avoir des opérations commerciales depuis au moins **3 ans**
- » Avoir réalisé des contrats d'envergure avec des entreprises et/ou institutions publiques
- » Avoir complété au moins l'un des programmes d'accompagnement suivants :
 - L'économie sociale, j'achète - CESIM (2014, 2017, 2019 ou 2020)
 - Parcours Innovation PME - Ville de Montréal
 - Parcours Développement Durable - Ville de Montréal
 - Parcours C3 - École des entrepreneurs
- » Payer les frais de participation : **950 \$** (+ taxes)

Le paiement devra être fait ultérieurement, lors de l'acceptation de votre candidature.

Le prix comprend la participation d'un.e représentant.e à toutes les activités, sur inscription (jusqu'à 3 représentant.e.s par organisation pour certaines activités, en fonction des places disponibles).

» SERVICES OFFERTS

PARCOURS PROPULSION

- 1 test psychométrique pour l'un.e de ses dirigeant.e.s et interprétation du test par un spécialiste Atman
- 10 h de coaching (dont 2 h de diagnostic)
- Rencontre réseautage avec un entrepreneur inspirant
- 2 séances de codéveloppement
- 7 ateliers de formation (représentant 27 h de formation)
 1. Proposition de valeur : connaissance des enjeux du client – formuler une offre efficace
 2. Communication dans un contexte de vente – stratégies de sollicitation et développement de la clientèle
 3. Les 7 étapes de la vente
 4. L'entretien de vente
 5. Présentation d'affaires
 6. Marketing numérique
 7. Service après-vente et utilisation d'un CRM

PARCOURS CONNEXION

- Diagnostic d'affaires et de positionnement de marché
- 10 h de coaching selon les résultats du diagnostic d'affaires
- Maillages ciblés avec 2 institutions à fort potentiel de partenariats
- Structure de la veille d'opportunités d'affaires
- Atelier Démystifier l'appel d'offres
- 3 ateliers thématiques (de 3 h chacun) en fonction des besoins des entreprises

» SERVICES COMMUNS AUX DEUX PARCOURS

- » Activités de réseautage : événement de lancement et une activité de mi-parcours
- » Mise en valeur et promotion des entreprises de la cohorte sur les différentes plateformes numériques du CESIM
- » Inscription au répertoire virtuel
- » Outil d'évaluation aux entreprises et aux institutions participantes pour documenter en continu les relations et les transactions

» DATES IMPORTANTES

» **25 mai 2021 à 14 h :**

Séance d'information virtuelle pour les entreprises souhaitant présenter leur candidature



CLIQUEZ ICI POUR VOUS INSCRIRE

» Du **11 mai** au **31 mai 2021 :**

Période de dépôt des candidatures

» **Début juin 2021:**

Annonce des candidatures retenues

» **Mi-juin 2021 :**

Confirmation d'engagement de l'entreprise et de son gestionnaire sur résolution de son conseil d'administration et paiement des frais d'inscription

» **Septembre 2021 – Avril 2022 :**

Formations et activités (en ligne)



DÉPOSEZ VOTRE CANDIDATURE AVANT LE 31 MAI 2021

Partenaires principaux



Partenaires de formation et d'accompagnement

