POUR UNE AUTRE SOCIÉTÉ, UN AUTRE MODÈLE DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE

Service innovations sociales, et développement économique

Offre de services 2016-2017







CERTIFIÉ CEDRE ISO 9001

Organisation du service au second semestre 2016



 Développement des économiques

• Coordination de la dynamique de innovation sociale

• Organisation de la diffusion et du partage des innovations





David GUILLERM, DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE l'élaboration du plan stratégique et opérationnel des COORACE

- Pilotage des déclinaisons des partenariats économiques sur les territoires
- Accompagnement à la création et à la économique



DEVELOPPEMENT

Nedjma ABDELALLI,

• Pilotage de la sur les achats et privés)

des délégations l'accès des adhérents aux



ET PARTENARIATS Allan DAUGE, INNOVATIONS





Le service innovations, développement économique et social



Expert-e-s associé-e-s au service :

- **Karine Cascaro** : développement commercial
- Hélène Duclos : évaluation de l'utilité sociale
- **Sophie Keller** : stratégie de financement, coopération
- **Karim Sid Ahmed**: juriste fiscaliste
- **Paul Moiroux**: expert-comptable fiscaliste
- **Jean-Christian Tête** : contrôleur de gestion, financement



LE SERVICE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE

Les modalités d'accompagnement

L'offre de services adhérents

- Le service développement économique propose des actions et des outils spécifiques réservés aux adhérents COORACE et en réponse à leurs besoins
- Cette offre de service est mobilisable par l'adhérent et/ou la délégation régionale

La formation

- Les services développement économique et formation co-organisent des actions de formation spécifiques répondant aux problématiques développement économique.
- Le service développement économique travaille l'articulation et la cohérence entre les actions de formations et l'offre de services.

La prestation

- Un accompagnement financé sous forme de prestations conseils (Dla, etc..)
- Une offre adaptée à la situation et au projet de l'entreprise qui contractualise avec le service développement économique





▲ Innovation sociale





ACCOMPAGNEMENT:

Phase 1: journée d'animation en région « Adapter sa stratégie de développement commercial aux enjeux du développement durable »

Phase 2: formation à l'Evaluation de l'utilité sociale territoriale (EUST) <u>Module court</u>: 2 journées de formation (2 mois)

- Qu'est-ce qu'une démarche d'EUST?
- Comment valoriser son UST?

<u>Module long</u>: module court + mener une démarche stratégique d'EUST (6 mois)



▲ Achats responsables

LOBBYING: Consolider le positionnement politique de COORACE sur les achats responsables de donneurs d'ordres (marchés publics et privés)



ACCOMPAGNEMENT:

- Accompagnement des délégations régionales pour l'accès des adhérents aux marchés publics et privés – journée de sensibilisation auprès des adhérents
- Développement d'un process de réponse du réseau aux marchés publics et privés pour les structures
- Appui au réseau dans le cadre des partenariats grands comptes rédaction et appui aux argumentaires « achats socialement responsables »
- Information et appui aux adhérents
- Réponse aux questions juridiques « marchés publics »





▲ Achats responsables



« Les marchés publics et l'insertion sociale et professionnelle ». Comprendre les spécificités de la commande publique, identifier et exploiter ses moyens pour développer l'accès à la commande publique, se positionner sur un appel d'offres de marché public. Tarif: 460€/pers (module court 2 j) − 740€/pers (module long 2+1 j)

« Les achats socialement responsables ». Maîtriser les enjeux d'un développement économique, déployer son offre de services sur des segments d'achat identifiés, sous le prisme de la RSE, mobiliser les partenaires du territoire. Tarif : 295 €/pers (module une journée).





▲ Développement commercial

1) Accompagnement à l'élaboration du plan d'action commercial stratégique et opérationnel en 2 phases:

PHASE 1

Animation par le service développement économique dans les régions d'une journée sur le thème: « Adapter sa stratégie de développement commercial aux enjeux du développement durable »

PHASE 2

Accompagnement sur l'outillage de l'action commerciale

- Suivi du plan d'action commercial
- Déploiement des argumentaires RSE et développement durable
- Coordination avec le référentiel commun qualité
- Outillage en communication commerciale

Déploiement de la marque ZEST dans les régions

- Développement et suivi de la marque
- Accompagnement des régions dans le déploiement de la démarche.
- Lancement d'un appel à initiative pour appuyer les adhérents volontaires sur l'animation de collectifs









▲ Développement commercial

1) Accompagnement à l'élaboration du plan d'action commercial stratégique et opérationnel

Les formations de base

« Le développement commercial, un incontournable de votre SIAE » - Comprendre les enjeux du développement commercial - 2+1 jours – tarif adhérent: 800€/personne



« Définir un plan d'action commercial efficace » - évaluer le potentiel sur son territoire, définir sa politique commerciale, construire un plan d'action commercial opérationnel, suivre et animer l'action commerciale. 2+1 jours *Tarif adhérent: 800€/personne*

Les autres formations disponibles:

- « Gestion et animation du temps commercial » gérer son temps et mobiliser les équipes autour d'objectifs partagés – 2 jours- tarif adhérent:470€/personne
- « L'entretien de vente » un outil au service de votre développement
 - 2 jours tarif adhérent: 460€/personne





Zest': une méthode d'accompagnement + une marque

Une méthode d'accompagnement

Pour l'interne

▶ Un dispositif d'accompagnement des adhérents COORACE

à la création d'offres de services collectives sur les territoires pour :

- développer de l'activité sur un secteur déterminé, notamment sur des secteurs en tension, à l'échelle d'un territoire donné
- accompagner la professionnalisation et le retour à l'emploi pérenne et de qualité des salarié-e-s en parcours dans ce secteur

Une marque commerciale

Pour l'externe



- une offre commerciale de services
- à une cible Entreprises, Collectivités ou Particuliers
- proposée par un collectif d'entreprises de l'ESS



- déclinée à l'échelle d'un territoire
- et par secteurs d'activités
- avec une garantie Qualité constituée par des engagements de services









Développement commercial

2) Développement et suivi de partenariat avec des grands comptes et des branches professionnelles, promotion de l'offre commerciale COORACE



- Animation par le service développement économique et les délégations régionales de partenariats avec les branches professionnelles pour appuyer la démarche ZEST (ex: UMIH)
- Suivi et développement des partenariats nationaux grands comptes: La Poste, ERDF, USH, SNCF
- Mise à jour et promotion de la base de données activités

















▲ Coopération économique territoriale

Journée sur site pour tout projet de structuration en GES ou en PTCE

✓ Diagnostic et analyse stratégique

Journées régionales de sensibilisation à la coopération

- ✓ Journée de travail sur les enjeux de la coopération
- √informations régionales sur les GES et les PTCE
- ✓ Diagnostiquer le besoin de créer un GES ou un PTCE ou autres formes de coopération

Journée nationale GES sur différentes thématiques

Animation des « communautés apprenantes PTCE» *Expérimentation / essaimage /montage de projets communs*

- Communauté « renouveau productif »
- Communauté « Sécurisation des emplois »

Rencontre annuelle entre pôles de coopération

- Sensibilisation
- Echanges de pratiques







▲ Coopération économique territoriale

Accompagnement individuel ou collectif de structuration en GES ou en PTCE

▲Exemples de thématiques travaillées :

- ✓ Gouvernance stratégique et politique
- ✓ Organisation RH et management
- ✓ Processus Activités et organisation des fonctions supports
- ✓ Organisation structurelle, juridique et fiscale
- ✓ Accompagnement à la stratégie de développement économique et commercial
- ✓ Accompagnement à la structuration économique et financière, construction des budgets, des tableaux de bord et outils de pilotage







▲ Coopération économique territoriale



«Créer un Groupe Economique Solidaire: enjeux stratégiques et structuration »

8 jours 2450€/personne

Module 1 : "Choisir le modèle de structuration du GES«

Module 2 : "Maîtriser les flux financiers: le régime fiscal d'un Groupe

Economique Solidaire«

Module 3: "GES et droit du travail: cadre juridique et enjeux

de l'organisation«

Module 4: "Construire le BP d'un GES : comment maitriser le

développement du GES «

Module 5: « Construire un plan d'action commercial du GES »





▲ Finance solidaire et modèles économiques

Fonds de garantie des ETTI et ETT-ESS

- Gestion du dispositif FG2I des ETTI et ETT ESS mutualisant leur garantie bancaire. Co –animé avec le Crédit Coopératif et France Active.
 - Modalités :
 - animation du comité de pilotage, suivi des comptes et de l'action des ETTI et ETT ESS, formalisation et suivi des recommandations du comité.



Accompagnement à l'outil Inserdiag :

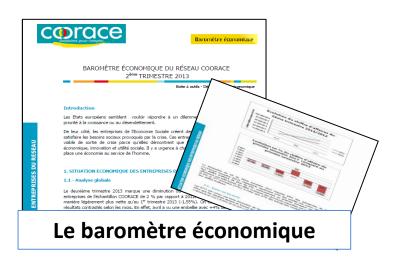
- Accompagnement à l'auto-diagnostic économique et financier, développement d'autres outils et ratios économiques (seuil de rentabilité, suivi d'activité AI, etc...)
 - Modalités :
 - ✓ deux jours d'accompagnement pris en charge par le CNAR financement





Le Baromètre économique

• Chaque trimestre un baromètre économique est envoyé aux adhérents sous forme de note de conjoncture économique



 Modalité: tout adhérent reçoit l'enquête en version électronique. La note de conjoncture est accessible aux adhérents sur le site internet dans l'espace adhérent



▲ La création d'activités

Accompagnement à la création d'ETT-ESS

3 journées d'accompagnement collectif qui permettent la formalisation individualisée d'un plan d'affaires

- Développement commercial
- Modèle économique
- Statut juridique

Une journée de validation du plan d'affaires devant un comité d'experts composé de directeur-trice-s d'ETTI et de partenaires financiers.

Accompagnement à la création d'entreprises multi-services

4 journées d'accompagnement collectif qui permettent la formalisation individualisée d'un plan d'affaires

- Développement commercial
- Modèle économique
- Statut juridique
- Fiscalité







▲ La création d'activités

Un kit création et un kit reprise sont à la disposition des adhérents dans la boîte à outils du site internet. Ils incluent un guide et un plan d'affaires.









▲ Les autres outils



Les plateformes participatives permettent de référencer de multiples outils en ligne, il en existe 3 sur le développement économique:

- Marchés publics
- Développement d'activités
- GES





LES COORDONNÉES

▲ Vos Questions et sollicitations :

entrepreneuriat@coorace.org

▲ Contacts:

► Eric BEASSE : Responsable du service innovations sociales et développement économique <u>eric.beasse@coorace.org</u>

portable: 06 20 88 44 52

▶ David GUILLERM : Chargé de mission développement économique

portable: 06 31 81 92 84 <u>david.guillerm@coorace.org</u>

▶ Nedjma ABDELLALI : Chargée de mission achats responsables

portable: 06 99 24 19 60 nedjma.abdellali@coorace.org

▶ Allan DAUGE : Chargé de mission innovations et développement des partenariats

Portable: 06 69 54 57 14

allan.dauge@coorace.org

► Sébastien GALTIER : Chargé de mission innovations sociales

sebastien.galtier@coorace.org

Siège: 17 rue froment 75011 PARIS

• Tel : 01.49.23.78.52 - Fax : 01.48.05.67.98



