



# *Les ateliers de l'entrepreneuriat coopératif*

**Pour les CAPE et CESA**





L'accompagnement collectif de l'entrepreneur coopérateur est omniprésent dans la coopérative et se fait en complémentarité de l'accompagnement individuel

Être entrepreneur coopérateur, c'est une posture à acquérir et entretenir afin d'évoluer en continue sur sa pratique et être acteur de l'évolution d'Elycoop.

Pour ce faire, Elycoop propose un ensemble d'ateliers pour se former et pratiquer qu'on retrouve à travers 3 parcours

*Parcours  
entrepreneur  
coopérateur*

*Parcours  
formateur*

*Parcours  
sociétaire*

# Sommaire

## Informations générales

Comment concevoir mon parcours d'ateliers ? .....	p5
Je viens de signer un contrat CAPE. Quels ateliers dois je faire pour démarrer ? .....	p6
Les demi-journée de mise en pratique en commun, Kesako ? .....	p7

## Parcours entrepreneur coopérateur

### Ateliers pour (re)tracer sa route

Mon projet à 360° Conduire mon projet de test d'activité .....	p9
Mon Business Model de milliardaire - Fixer mes prix .....	p10
Ma stratégie en 3D - Ma stratégie de développement commerciale.....	p11

### Ateliers pour (re)tenir le cap

Sécuriser mes contrats.....	p19
Établir mon prévisionnel.....	p20
Savoir faire mes devis, factures et notes de frais sur Louty.....	p21
Comprendre mes comptes sur Louty.....	p22
Sécuriser mes revenus via le résultat d'exercice en fin d'année.....	p23
Protéger les données personnelles (RGPD*) et protéger sa santé avec le DUERP.....	p24

### Ateliers pour mettre le turbo

Se présenter - Un pitch qui cartonne.....	p12
Faire savoir - Ma stratégie de communication.....	p13
Faire liker - Ma stratégie de présence Web.....	p14
Prospecter - Du démarchage au rdv client.....	p15
S'exercer - training commercial .....	p16
Optimiser – gérer mon temps.....	p17
Gérer mon stress - Gagner en confiance.....	p18

## Parcours sociétaire (nouveau)

Café Gouvernance .....	p26
Assemblée Générale et séminaire coopératif .....	p26

## Parcours entrepreneur formateur

### Participation obligatoire :

L'ABC de la Formation Professionnelle.....	p28
Accueillir et former des personnes en situation d'handicap .....	p29
Plénières des formateurs .....	p30

### Atelier pour utiliser le logiciel métier DENDREO

Utiliser le logiciel métier DENDRO.....	p31
---	-----

## COMMENT CONCEVOIR MON PARCOURS D'ATELIERS SUITE A L'AVANCÉE DE MON ACTIVITÉ ?

L'ambition de notre offre d'ateliers est de former à la posture d'entrepreneur coopérateur. Pour cela, il s'agit de composer et de participer aux ateliers adaptés à tes besoins et ton projet sur les thèmes commerciaux, gestion administrative, culture entrepreneuriale, culture coopérative... Un atelier pris individuellement ne te permettra pas de devenir un expert du sujet.

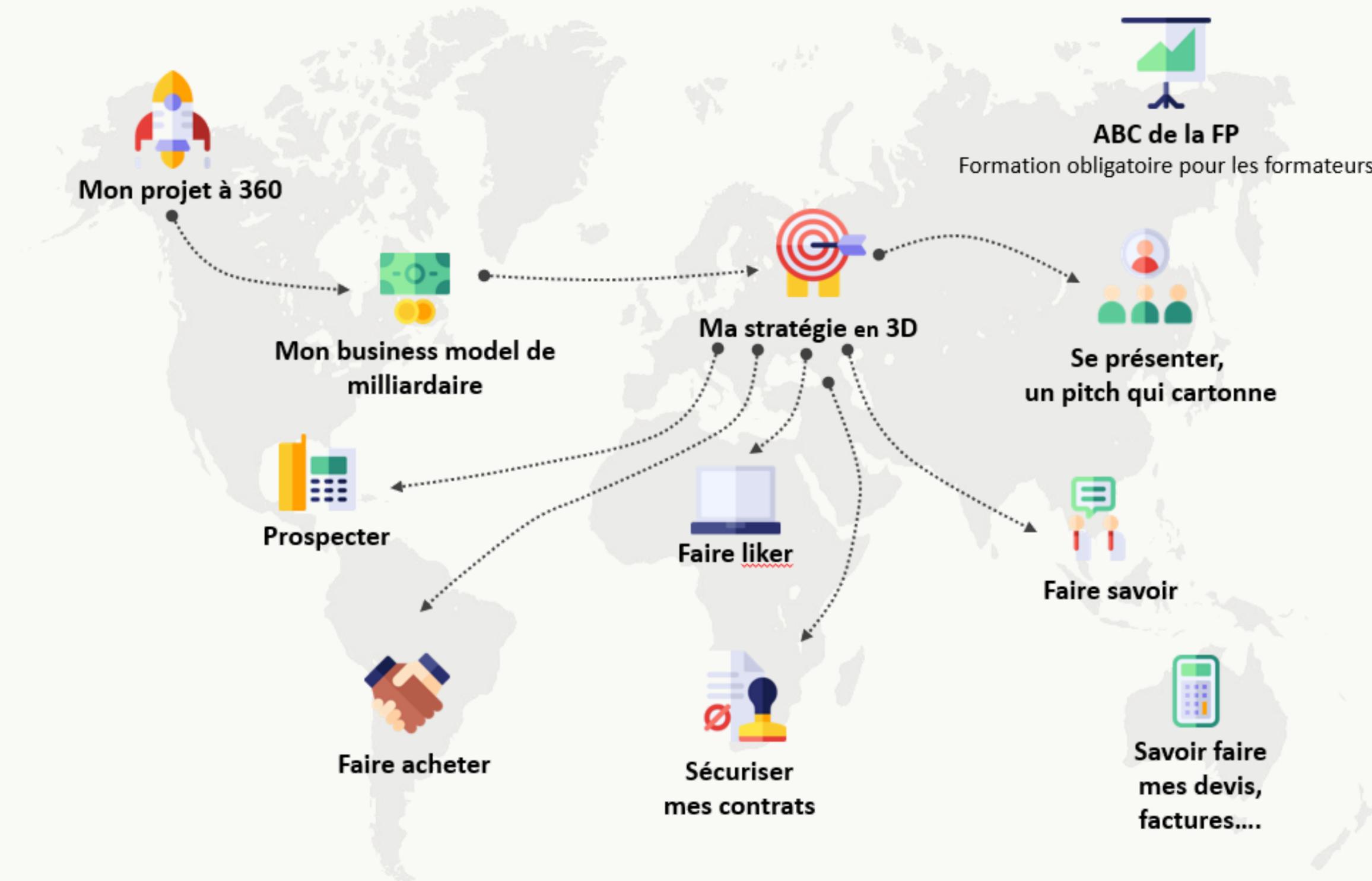
L'équipe support prend soin d'articuler l'accompagnement individuel et l'accompagnement collectif pour que tu aies tous les outils nécessaires pour entreprendre en sécurité et en autonomie.

N'hésite pas à tout moment à contacter ton IP afin de sélectionner avec lui/elle les ateliers adaptés à l'avancement de ton activité.



# JE VIENS DE SIGNER UN CONTRAT CAPE. BRAVO ET BIENVENUE ! QUELS ATELIERS DOIS JE FAIRE POUR DÉMARRER ?

Ton IP t'aidera plus précisément !



# LES DEMI-JOURNÉE DE MISE EN PRATIQUE EN COMMUN, KESAKO ?

## Une demi-journée de mise en pratique en commun, c'est quoi ?

C'est un temps pratique, en présentiel ou en visio, de 3h en autonomie, organisé après certains ateliers d'Elycoop. Les demi-journées de mise en pratique ont pour objectif de vous permettre de vous entraîner, de vous exercer, d'échanger, dans la continuité de la dynamique instaurée lors de la formation.

## Quelles formations sont concernées ?

Suite aux formations...	Exemples de thématiques proposées lors de ces demi-journées.
Ma stratégie 3D	Elaborer mon plan d'actions commerciales sur la base d'outils et méthodes étudiés
Faire savoir – Ma stratégie de communication	Détailler et planifier mes actions commerciales et de communication
Faire liker – Ma stratégie de présence web	Définir mes canaux de communication web en fonction des objectifs poursuivis
Prospecter - du démarchage au rdv client	Qualification de mon fichier client / simulation d'entretiens téléphoniques

## Prérequis et modalités d'inscription

**Les inscriptions aux demi-journées de mise en pratique se font en même temps que l'inscription à la formation animée.**

Cependant, il reste possible de s'inscrire en direct lors de la formation concernée.

L'animateur et le maître du temps sont alors désignés. En présentiel, un membre de l'équipe support introduit ce temps de pratique et guide les participants dans l'élaboration du fil conducteur au travail collaboratif qui sera réalisé en autonomie par les participants. Il est impératif d'avoir suivi la formation concernée pour participer à un atelier.



**Si tu vois cette icone dans le planning ou dans le catalogue, tu peux t'inscrire à la demi journée de mise en pratique !**

*Parcours  
entrepreneur  
coopérateur*



# (Re)tracer sa route



## Mon projet à 360° Conduire mon projet de test d'activité

### Prérequis

- Avoir un projet d'activité.
- Connaître ses compétences et savoir-faire.
- Connaître ses atouts et ses forces.
- Avoir (commencé) à sonder le marché.

### Objectifs

- Acquérir une méthodologie afin d'organiser mon projet de création d'activité
- Fixer mes objectifs d'entrepreneur
- Savoir définir mon positionnement et mes facteurs de différenciation

### Programme

- Analyser mon projet et mes atouts (compétences, réseau...)
- Etudier mon marché
- Définir mon projet personnel de créateur et analyser mes forces et mes faiblesses au regard du marché visé
- Définir ma cible et mon positionnement commercial

### Méthodes pédagogiques

- Apports méthodologiques, théoriques et pratiques
- Echanges avec les participants
- Partage d'expérience

## ATELIER ANIMÉ PAR



Camille LEBLANC  
IP\*- Interlocutrice privilégiée  
Accompagnement entrepreneurial

## DATES ET HEURES



- Mardi 14 septembre de 14h à 17h30
- Jeudi 7 octobre de 9h à 12h30 **(visio)**
- Vendredi 21 janvier de 9h à 12h30
- Vendredi 18 mars de 9h à 12h30
- Vendredi 13 mai de 9h à 12h30
- Mardi 28 juin de 14h à 17h30



## Mon business model de milliardaire Fixer mes prix – mon modèle économique

### Prérequis

- Avoir une ou des offre(s) commerciale(s) claire(s) et bien définie(s) ou avoir participé à mon projet à 360°.
- Connaitre son objectif de rémunération et de temps de travail
- Venir avec son ordinateur équipé d'open office ou Excel.

### Objectifs

- Comprendre les composantes des prix de vente
- Utiliser efficacement un modèle d'outil Excel pour définir l'équilibre de son modèle économique
- Définir la grille de prix de son offre commerciale

### Programme

- Quiz : un modèle économique quèsaco ?
- Présentation d'un outil Excel pour définir son modèle économique
- Utilisation individuelle de l'outil Excel
- Visualisation du process de proposition d'un prix

### Méthodes pédagogiques

- Apports théoriques et pratiques
- Echanges et analyse sur cas concrets
- Réponses aux questions

## ATELIER ANIMÉ PAR



Camille LEBLANC  
IP\*- Interlocutrice privilégiée  
Accompagnement entrepreneurial

## DATES ET HEURES



- Vendredi 8 octobre de 9h à 12h30
- Mardi 7 décembre de 9h à 12h30
- Vendredi 8 avril de 9h à 12h30
- Mardi 31 mai de 14h à 17h30

# (Re)tracer sa route



## Ma stratégie en 3D

## Ma stratégie de développement commerciale

### Prérequis

- Avoir une ou des offre(s) commerciale(s) claire(s) et bien définie(s)
- Ou avoir participé à « mon projet à 360° ».

### Objectifs

- Acquérir une méthodologie et des outils permettant d'assurer le développement commercial de mon activité
- Etre capable de mettre en place un plan d'actions commerciales et de le piloter

### Programme

- Connaître mon marché et savoir s'y positionner
- Prioriser mes activités et mes cibles
- Sélectionner les canaux et actions les plus adaptés
- Bâtir un plan d'actions commerciales par segment
- Garder en tête les secrets de la réussite

### Méthodes pédagogiques

- Apports méthodologiques, théoriques et pratiques
- Cas concrets des participants
- Temps d'échange de la pratique

## ATELIER ANIMÉ PAR



Camille LEBLANC  
IP\*- Interlocutrice privilégiée  
Accompagnement entrepreneurial

## DATES ET HEURES



- Mardi 28 septembre de 9h à 12h30
- Mardi 30 novembre de 14h à 17h30
- Mardi 1 février de 9h à 12h30
- Mardi 29 mars de 14h à 17h30
- Mardi 24 mai de 9h à 12h30
- Mardi 12 juillet de 9h à 12h30



**Demi-journée de mise en pratique  
en commun**



## Se présenter, un pitch qui cartonne !

### Prérequis

- Avoir participé à mon projet à 360° ou ma stratégie en 3D
- Ou avoir une offre commerciale claire et bien définie.

### Objectifs

- Créer un pitch personnel et efficace
- Présenter son pitch sereinement

### Programme

- Objectifs et structure du pitch
- Quels pitches pour quelles situations ?
- La préparation et l'entraînement
- La posture : la clé du succès
- Présentation d'exemples concrets
- Mise en situation pratique

### Méthodes pédagogiques

- Apports méthodologiques et pratiques
- Illustrations
- Mise en situation

## ATELIER ANIMÉ PAR



Caroline SEPPI  
Entrepreneure Elycoop

## DATES ET HEURES



- Jeudi 14 octobre de 14h à 17h30
- Mardi 7 décembre de 14h à 17h30
- Jeudi 3 février de 14h à 17h30
- Jeudi 24 mars de 14h à 17h30
- Mardi 17 mai de 14h à 17h30



## Faire savoir - ma stratégie de communication

### Prérequis

- Avoir participé à mon projet à 360° ou ma stratégie en 3D
- Ou avoir une offre commerciale et des cibles bien définies.
- Avoir la volonté de développer des outils de communication.

### Objectifs

- Savoir définir ma stratégie de communication en fonction de ma stratégie commerciale
- Savoir mettre en place mon plan de communication : connaître et choisir les canaux et les supports de communication adaptés à ma cible, mes objectifs, mon budget.

### Programme

- Définir ma stratégie et mon plan de communication
- Définir les caractéristiques de mon identité visuelle
- Les différents supports de communication
- Les mentions obligatoires
- Planifier mes actions de communication
- Les avantages et les inconvénients des différents supports de communication

### Méthodes pédagogiques

- Apports méthodologiques et pratiques
- Illustrations et études de cas
- Analyse de quelques stratégies de communication
- Échange de la pratique

## ATELIER ANIMÉ PAR



Béatrice BOCQUET  
Entrepreneure Elycoop

## DATES ET HEURES



- Jeudi 14 octobre de 9h à 12h30
- Vendredi 10 décembre de 9h à 12h30
- Jeudi 3 mars de 14h à 17h30
- jeudi 19 mai de 14h à 17h30



**Demi-journée de mise en pratique  
en commun**



## Faire liker – ma stratégie de présence WEB

### Prérequis

- Avoir participé à ma stratégie en 3D ou faire savoir
- Ou avoir une offre commerciale claire et bien définie.
- Avoir défini et connaître ses cibles.
- Avoir la volonté de développer des outils de communication digitaux.

### Objectifs

- Découvrir l'environnement digital : site web, réseaux sociaux, web 2.0
- Booster ma visibilité Internet grâce aux réseaux sociaux professionnels
- Etre référencé et utiliser ma page de présentation sur Elycoop.fr pour plus de visibilité
- Etre en mesure de définir ma stratégie de présence sur internet

### Programme

- Découverte de l'environnement digital et des réseaux sociaux professionnels
- Les codes de la communication 2.0
- Identité Numérique et E-réputation
- A définir avec le formateur/formatrice retenu : découverte et approfondissement d'un réseau social professionnel type LinkedIn

### Méthodes pédagogiques

- Apports méthodologiques et pratiques
- Illustrations & Etudes de cas
- Echange de la pratique

## ATELIER ANIMÉ PAR



Béatrice BOCQUET  
Entrepreneure Elycoop

## DATES ET HEURES



- Mardi 19 octobre de 14h à 17h30
- Jeudi 16 décembre de 9h à 12h30
- Vendredi 11 mars de 9h à 12h30
- Mardi 31 mai de 9h à 12h30



**Demi-journée de mise en pratique  
en commun**



## Prospecter – du démarchage au rdv client

### Prérequis

- Avoir participé à mon projet à 360° ou ma stratégie en 3D
- Ou avoir une offre commerciale claire et bien définie.
- Avoir défini et connaître ses cibles.
- Avoir établi une première base de données prospects qualifiés.

### Objectifs

- Déterminer les différents moyens de prospection et repérer les facteurs clés de succès
- Organiser ma prospection tout au long de ma démarche commerciale
- Conduire ses échanges commerciaux pour atteindre les objectifs fixés
- Mettre en place une planification de l'ensemble de mes démarches

### Programme

- Travail sur les freins, les points de blocage à faire de la prospection
- Me préparer : qualification de fichiers, préparer mon argumentaire commerciale
- Appréhender les différents types d'acheteur
- Suivre et piloter ma démarche commerciale et utilisation d'un CRM

### Méthodes pédagogiques

- Apports méthodologiques
- Echanges de la pratique, mises en situation

## ATELIER ANIMÉ PAR



Sabrina MICCHI  
Entrepreneure Elycoop

## DATES ET HEURES



Mercredi 27 octobre de 9h à 12h30  
Mardi 18 janvier de 9h à 12h30  
Jeudi 10 mars de 9h à 12h30  
Mardi 24 mai de 14h à 17h30



**Demi-journée de mise en pratique  
en commun**



## S'exercer – training commercial

### Prérequis

- Avoir une offre commerciale claire et bien définie.
- Avoir participé à « Se présenter » ou être à l'aise sur sa présentation.
- Avoir participé à « Prospecter – du démarche au rdv client ».

### Objectifs

- Savoir valoriser et vendre mes compétences
- Mener un entretien avec un client afin d'atteindre l'objectif fixé
- Adapter mon approche au profil de mon client

### Programme

- Connaitre les différentes techniques commerciales.
- Se mettre en situation de négociation commerciale.
- Simuler des rendez-vous client (jeux de rôle)

### Méthodes pédagogiques

- Apports pratiques et méthodologiques
- Simulations d'entretiens clients
- Analyse de la pratique et échanges avec les participants
- Analyse collective des situations

## ATELIER ANIMÉ PAR



Belkacem Settouti  
Entrepreneur Elycoop

## DATES ET HEURES



- Mardi 26 octobre de 14h à 17h30
- Mardi 25 janvier de 9h à 12h30
- Mardi 15 mars de 14h à 17h30
- Jeudi 2 juin de 9h à 12h30



## Optimiser – gestion de mon temps

### Prérequis

Etre en activité depuis plusieurs mois et être en capacité de répondre à la question : à quoi ressemble la répartition de votre temps aujourd'hui ?

### Objectifs

- Prendre du recul sur ma pratique
- Mieux gérer mon temps
- Savoir dire non
- Savoir choisir entre : travailler en juste à temps ou anticiper
- Acquérir réflexes et outils pour prioriser et m'organiser

### Programme

- Autodiagnostic et tests (issus de l'analyse transactionnelle)
- Présentation d'éléments théoriques : les lois de la gestion du temps

### Méthodes pédagogiques

- Apports méthodologiques et pratiques
- Outils d'auto-évaluation
- Partage d'expériences

## ATELIER ANIMÉ PAR



Stéphanie GENTELET  
Entrepreneure Elycoop

## DATES ET HEURES



- Jeudi 28 octobre de 14h à 17h30
- Mardi 8 mars de 14h à 17h30
- Vendredi 20 mai de 14h à 17h30

# Mettre le turbo



## Gérer mon stress - gagner en confiance

### Prérequis

- Etre stressé et vouloir prévenir du stress !
- Rechercher + de sérénité dans ses actions

### Objectifs

- Connaitre les différentes formes de stress et leurs causes
- Identifier des outils de prévention et de gestion de son stress dans sa vie d'entrepreneur
- Prévenir et gérer son propre stress.

### Programme

- Les différentes formes de stress, leurs causes et leurs manifestations.
- Autoévaluation de son stress actuel et identification de ses stratégies individuelles utilisées en situation de stress
- Présentation et expérimentation des outils de prévention et de gestion du stress les plus pertinents en fonction du profil de chacun.
- Réalisation d'un plan d'action individuel permettant de prévenir ou de gérer son propre stress dans sa vie d'entrepreneur(e)

### Méthodes pédagogiques

- Apports méthodologiques et pratiques
- Outils d'auto-évaluation
- Partage d'expériences

## ATELIER ANIMÉ PAR



Stéphanie GENTELET  
Entrepreneure Elycoop

## DATES ET HEURES



- Jeudi 28 octobre 2021 de 9h à 12h30
- Mardi 8 mars de 9h à 12h30
- Vendredi 20 mai de 9h à 12h30



## Sécuriser mes contrats

### Prérequis

- Avoir téléchargé et lu sur le WIKI, le modèle de convention de prestation.
- Avoir une offre commerciale claire et bien définie.

### Objectifs

- Mesurer l'importance des contrats Elycoop dans mes relations commerciales
- Acquérir les bonnes pratiques pour rédiger un contrat et le proposer à mes clients

### Programme

- Clarifier le cadre légal, et les différents termes (devis, conventions... )
- Utiliser les outils d'Elycoop : présentation et cas pratiques
- Les bonnes pratiques pour rédiger des « supers » contrats
- FAQ : questions / réponses sur les problématiques rencontrées

Le cas de la FPC est abordé dans la formation « ABC de la FPC ».

### Méthodes pédagogiques

- Apports pratiques, juridiques et commerciaux
- Analyse de la pratique sur la base des cas concrets des participants
- Réponses aux questions des entrepreneurs

## ATELIER ANIMÉ PAR



Besma SLAOUI  
IP\*- Interlocutrice privilégiée  
Accompagnement entrepreneurial

## DATES ET HEURES



- Mardi 5 octobre de 9h à 12h30
- Mercredi 24 novembre de 9h à 12h30
- Mercredi 16 mars de 9h à 12h30
- Jeudi 16 juin de 14h à 17h30



## Établir mon prévisionnel

### Prérequis

- Avoir réalisé du chiffre d'affaire.
- Savoir lire ses comptes sur LOUTY.
- Emmener son ordinateur, sa calculatrice

### Objectifs

- Comprendre l'enjeu d'anticiper la dimension économique & financière dans le développement de mon activité
- Connaître les concepts de base pour élaborer mon prévisionnel

### Programme

- Entrepreneuriat, l'enjeu du suivi d'activité et les principaux postes de rentabilité
- Présentation de l'outil Elycoop et cas pratique : élaborer mon prévisionnel en apprenant à évaluer mon chiffre d'affaires et à appréhender mes charges

### Méthodes pédagogiques

- Apports théoriques et pratiques
- Présentation du prévisionnel Elycoop et cas pratique
- Echanges avec les participants
- Réponses aux questions des entrepreneurs

## ATELIER ANIMÉ PAR



Camille LEBLANC  
IP\*- Interlocutrice privilégiée  
Accompagnement entrepreneurial

## DATES ET HEURES



- Vendredi 15 octobre de 9h à 12h30
- Mercredi 24 novembre de 9h à 12h30
- Mardi 1er mars de 9h à 12h30
- Mardi 7 juin de 9h à 12h30



## Savoir faire mes devis, factures et notes de frais sur Louty

### Prérequis

- Avoir des devis et des factures à réaliser.
- Avoir lu les fiches sur le WIKI sur les notes de frais, la facture, la TVA et les échanges internes
- Emmener son ordinateur
- Apporter les éléments nécessaires pour faire ses notes de frais (matériels + justificatifs)

### Objectifs

- Comprendre les points clés de la gestion administrative de mon activité : la facturation et la déclaration de mes frais
- Prise en main des interfaces Louty
- Créer devis, factures et avoirs, gérer mes clients et mes articles, personnaliser mes documents (factures, devis)
- Déclarer mes dépenses et frais de déplacements, connaître les rubriques comptables à sélectionner et les possibilités de récupération de la TVA

### Programme

- Atelier de 3h30 articulé d'apports théoriques et d'exercices pratiques.

### Méthodes pédagogiques

- Appui théorique et questions - réponses.
- Prise en main de l'interface de Louty de Gestion Commerciale et Notes de frais
- Aide pratique sur la création des documents de gestion

### PERMANENCES COMPTABLES ET FISCALES

Une question sur une note de frais ? une facture ? ou tout autre document comptable et fiscal ? Alors rejoins nous dans les locaux d'Elycoop ou en visio ! Yoann et Maeva répondront à toutes tes questions  
Pas d'inscription au préalable pour participer aux permanences.

- Tous les 1er vendredis du mois en 2021 : 10/09, 01/10, 05/11, 03/12
- En 2022 : 07/01, 04/02, 04/03, 01/04, 06/05, 03/06, 01/07

## ATELIER ANIMÉ PAR



Maeva KHELIL  
Assistante comptable



Yoann DENUELLE  
Comptable

## DATES ET HEURES



- Mercredi 22 septembre de 9h à 12h30
- Mercredi 27 octobre de 14h à 17h30
- Mercredi 8 décembre de 9h à 12h30
- Vendredi 28 janvier de 9h à 12h30
- Vendredi 25 mars de 9h à 12h30
- Mercredi 18 mai de 9h à 12h30
- Mercredi 22 juin de 9h à 12h30



## Comprendre mes comptes sur Louty

### Prérequis

- Avoir réalisé du chiffre d'affaire.
- Lire sur le wiki la fiche « Rapports de gestion ».

### Objectifs

- L'enjeu de la dimension économique & financière dans le développement de mon activité
- Connaître les concepts de base pour utiliser mon compte Louty

### Programme

- Entrepreneuriat, l'enjeu du suivi d'activité
- Les dimensions entrepreneuriales
- Gérer mon activité, dans quel sens ?
- Deux axes de mesure : mesure économique et mesure financière
- Quizz autour des chiffres
- Deux tableaux de mesure : compte de résultat et compte de trésorerie
- Cas pratique : des bordereaux administratifs à mon compte Louty

### Méthodes pédagogiques

- Apports théoriques et pratiques
- Présentation des comptes Louty et cas pratique, quizz
- Echanges avec les participants

## ATELIER ANIMÉ PAR



Camille LEBLANC  
IP\*- Interlocutrice privilégiée  
Accompagnement entrepreneurial

## DATES ET HEURES



- Mardi 12 octobre de 14h à 17h30
- Mardi 21 décembre de 9h à 12h30
- Mardi 15 mars de 9h à 12h30
- Vendredi 10 juin de 9h à 12h30



## Sécuriser mes revenus via le résultat d'exercice en fin d'année

### Prérequis

- Etre entrepreneur.e salarié.e (CESA)

### Objectifs

- Préparer la clôture de l'exercice de mon activité
- Prendre connaissance des différentes répartition de résultat
- Posséder tous les éléments de gestion pour sécuriser mes revenus et mon activité.

### Programme

- Découvrir les méthodes de répartition de résultat :
- Augmentation de salaire sur l'exercice en cours
- Intéressement
- Provision part variable N-1

### Méthodes pédagogiques

- Apports théoriques et pratiques
- Présentation des différents dispositifs
- Echanges avec les participants

## ATELIER ANIMÉ PAR



Yoann DENUELLE  
Comptable



Fahim CHAIB  
IP\*- Interlocuteur privilégié  
Accompagnement entrepreneurial

## DATES ET HEURES



- Vendredi 24 septembre de 10h à 12h
- Vendredi 22 octobre de 10h à 12h

## Tenir le cap



**Protéger les données personnelles (RGPD\*)**

**Protéger sa santé avec le DUERP\*\***

### Prérequis :

Avoir une activité commerciale dans la coopérative en contrat CAPE ou CESA

### Objectifs :

- Répondre à une obligation légale du CESA (DUERP à mettre à jour une fois par an)
- RGPD : avoir des bases réglementaires sur la gestion des données (prospects et clients)

### Programme : (1 heure RGPD / 1 heure DUERP / 1 heure questions-réponses)

- RGPD : connaître la législation
- RGPD : mettre en place un process de gestion des données.
- DUERP : prendre du recul pour sécuriser son activité.
- DUERP : Repérer les risques et mettre en place des actions préventives.

### Méthodes pédagogiques

- Appui sur le règlement
- Présentation des outils
- Cas pratiques
- Échanges

\*RGPD : Règlement Général sur la Protection des Données

\*\*DUERP : Document unique d'évaluation des risques professionnels ...

## ATELIER ANIMÉ PAR



Catherine MARTIN

Assistante

Appui accompagnement  
entrepreneurial – SI



Laure MANUEL

Assistante

Appui accompagnement  
entrepreneurial

## DATES ET HEURES



- Jeudi 9 décembre de 9h à 12h30
- Jeudi 9 juin de 14h à 17h30

*Parcours  
sociétaire  
- nouveau -*





Tu trouveras ci-dessous les informations concernant le parcours sociétaire. N'hésite pas à revenir consulter régulièrement cette page. Ce parcours est en en cours de construction et d'élaboration : un comité de sociétaires et de membres du CA travaillent le sujet.

## CAFE Gouvernance

Devenir sociétaire, c'est prendre le temps de la réflexion !...et pour vivre "pleinement" cette aventure du sociétariat, le Conseil d'Administration organise et anime des Café Gouvernance. Ces temps d'échange, animé par un membre du CA, un.e sociétaire et un membre de l'équipe support permettent de répondre à toutes tes questions concernant le sociétariat, la Gouvernance à Elycoop.....  
Au programme : Qu'est-ce que les cafés Gouvernance ? Comment s'impliquer dans la Gouvernance ? Comment, quand et où est ce je peux contribuer ? Comment sont prises les décisions ? Où est ce que je trouver les infos et les outils ?

Le prochain café Gouvernance a lieu **le jeudi 14 octobre de 17h à 19h**. Je m'inscris vite [en cliquant ici](#).

<< Le calendrier avec les prochains cafés gouvernance pour l'année 2022 est en cours d'élaboration par le Conseil d'Administration. Il te sera très prochainement communiqué.

## Assemblée Générale et séminaire coopératif



Et pour cheminer davantage dans le sociétariat, le plus simple est de participer à nos AG et séminaires !!

Notre prochaine assemblée générale et notre séminaire coopératif se tiendront **le mardi 23 novembre sur la journée**, en présentiel (sauf si la situation sanitaire ne nous le permet pas).

Toutes les informations avec le programme, le lieu, les horaires te seront transmises à la rentrée ! :)

<< Le calendrier avec les prochaines dates d'AG, séminaire pour l'année 2022 est en cours d'élaboration par le Conseil d'Administration. Il te sera très prochainement communiqué.

# *Parcours formateur*





# L'ABC de la Formation Professionnelle

Formation obligatoire lors de l'entrée dans l'OF

## Prérequis

- Vouloir dispenser de la formation professionnelle.
- Avoir lu la brique wiki « Entrée dans l'intranet Qualiopi »
- Avoir pris connaissance des deux tableaux de synthèse et les procédures

## Objectifs

- Comprendre le contexte de la formation et particulièrement de la Formation Professionnelle.
- S'intégrer dans un parcours de montée en compétences
- Etre capable d'utiliser le process et les outils d'Elycoop
- Intégrer le groupe d'Elycoop Formation.

## Programme

- Connaître le cadre réglementaire de la Formation Professionnelle.
- Connaître le cadre réglementaire de la formation Professionnelle à Elycoop : Coopéref, démarche certification qualiopi
- Appréhender mes compétences et mes besoins de formation
- Maîtriser les outils mis à disposition
- Synergie des formateurs et des formatrices.

## Méthodes pédagogiques

- Apports méthodologiques, théoriques et pratiques
- Echanges avec les participants
- Partage d'expériences

## ATELIER ANIMÉ PAR



Anne BONNIER  
IP\*- Interlocutrice privilégiée  
Accompagnement entrepreneurial

## DATES ET HEURES



- Mardi 21 septembre de 9h à 12h30
- Jeudi 4 novembre de 9h à 12h30
- Mardi 14 décembre de 9h à 12h30
- Jeudi 27 janvier de 9h à 12h30
- Jeudi 31 mars de 9h à 12h30
- Mardi 14 juin de 9h à 12h30



# Accueillir et former des publics en situation d'handicap

Formation obligatoire lors de l'entrée dans l'OF

## Prérequis :

- Avoir une prestation commerciale auprès d'un public individuel et collectif.
- Pouvoir s'adapter aux particularités, aux exigences d'un public en situation d'handicap.

## Objectifs :

- Acquérir les connaissances de base sur le handicap
- Mise en pratique pour repérer la situation de handicap et mettre en place la compensation

## Programme

- La notion de situation de handicap
- Les principaux titres de bénéficiaire de la loi Handicap
- La diversité des handicaps et les modes de compensation
- Les obligations réglementaires des OF sur l'accessibilité des formations
- L'Agefiph, ses missions, ses Ressources Handicap Formation, les moyens de compensation qu'elle finance
- Etudes de cas en sous-groupes

## Méthodes pédagogiques

- Quizz d'évaluation des connaissances
- Magistrale (objectif intermédiaire 1 et 2) avec remise du support de formation
- Travail en sous-groupe pour se mettre en situation réelle (objectif intermédiaire 3)

## ATELIER ANIMÉ PAR



Mireille DEREURE  
Entrepreneure Elycoop



Marie-Pierre BAROT  
Entrepreneure Elycoop

## DATES ET HEURES



- Mardi 28 septembre de 14h à 17h30
- Jeudi 18 novembre de 14h à 17h30
- Mardi 21 décembre de 14h à 17h30
- Mardi 1er février de 14h à 17h30
- Mardi 5 avril de 14h à 17h30
- Jeudi 23 juin de 14h à 17h30



## Les plénières des formateurs

Les plénières des formateurs participent pleinement à la montée en compétences par les échanges de pratiques entre professionnelles. L'ordre du jour et le lieu pour chaque plénière sont diffusés au fil de l'eau.

Voici les principales dates !

- Jeudi 21 octobre 2021 de 9h à 17h
- Jeudi 20 janvier 2022 de 9h à 17h
- Jeudi 19 mai 2022 de 9h à 17h
- Jeudi 20 octobre 2022 de 9h à 17h

*PRÉSENCE  
OBLIGATOIRE*



# Utiliser le logiciel métier "DENDREO"

## Prérequis

- Avoir validé son dossier d'entrée dans l'OF
- Maîtriser les savoirs de base de l'utilisation d'un ordinateur et savoir naviguer sur Internet
- Avoir suivi les tutos marqués comme "Pré-requis" dans le document "visite guidée" (Prévoir 1h environ)

## Objectifs

- Utiliser les fonctionnalités de base de Dendreo afin de réaliser une action de formation en autonomie

## Programme

Se familiariser avec Dendreo

Utiliser le menu CRM

Mettre à jour un module au catalogue

Programmer une action de formation en vue de l'édition de la convention (Etape 1)

Gérer une action de formation - Avant la formation (ADF) (avant, pendant et après)

## Méthodes pédagogiques

- Démonstrations du logiciel et pratiques à partir de cas concrets.

## ATELIER ANIMÉ PAR



Elodie BUSSON  
Entrepreneure Elycoop

## DATES ET HEURES



- Mardi 7 octobre de 9h à 17h
- jeudi 25 novembre de 9h à 17h
- Mercredi 22 décembre de 9h à 17h (visio)
- Mardi 8 février 2022 de 9h à 17h
- Jeudi 14 avril de 9h à 17h
- Mercredi 1er juin de 9h à 17h
- Mardi 5 juillet de 9h à 12h30