

INITIATIVE « COACHING EXPRESS »

PROJET PILOTE

Présentation et mode de fonctionnement

Janvier 2017

OBJECTIF

L'objectif de la démarche vise à soutenir les entreprises du territoire en leur permettant d'obtenir, de la part d'entrepreneurs d'expérience, une rétroaction objective et des conseils avisés sur des projets actuels ou à venir (prédémarrage, démarrage, expansion ou consolidation).

L'initiative permet aussi à des promoteurs de soumettre des questionnements concernant des défis ou des problématiques rencontrées en lien avec le développement stratégique de leur entreprise.

Les entrepreneurs d'expérience formulent des avis ou des conseils en fonction de leur vécu entrepreneurial, et ce, de manière constructive, indépendante et confidentielle.

PROCESSUS

Un résumé de projet (modèle de la MRC) présentant les faits saillants de l'entreprise et du projet est transmis une semaine avant la rencontre aux membres du comité (avec un budget de caisse et des états financiers, si disponibles). En plus du résumé de projet, une fiche informative complétée par le promoteur sera transmise avec les documents. Cette fiche présentera diverses informations, dont l'intérêt ou non pour un investissement privé, ainsi que les questionnements et le projet en particulier que le promoteur souhaite évoquer lors du comité.

Lors de la présentation orale, le promoteur dispose de 15 minutes pour présenter son projet (un compte à rebours sera affiché).

À la fin de la période de présentation, le promoteur pourra poser librement des questions afin d'obtenir une rétroaction qui, sans être limitative, pourra concerner :

- ◆ l'amélioration de la présentation réalisée;
- ◆ la viabilité du projet (Compte tenu des éléments présentés et en fonction de vos expériences, croyez-vous à la viabilité d'un tel projet dans sa forme actuelle?);
- ◆ les étapes de développement envisagées pour le projet en question;
- ◆ une rétroaction concernant la stratégie de développement envisagée pour l'entreprise;
- ◆ l'attrait du projet pour des investisseurs privés;
- ◆ une décision stratégique importante pour l'entreprise (association, embauche, déménagement, exportation, etc.);
- ◆ tous autres défis significatifs ou problématiques particulières rencontrés pour lesquels le promoteur souhaiterait obtenir un avis d'entrepreneurs d'expérience.

Une période de questions et une rétroaction seront réalisées par la suite durant environ 40 minutes.

Lors de la présentation orale, le promoteur pourra utiliser, s'il le souhaite, un support visuel de type PowerPoint.

Suite à la rencontre et afin d'assurer un suivi auprès des membres du comité, le promoteur s'engage à compléter, dans les semaines suivant la présentation, une courte fiche de suivi

(annexe A) dans laquelle il lui est demandé : quelles sont les recommandations retenues lors de la rencontre et quelles sont les recommandations mises en application dans l'entreprise. Sur demande, la permanence de la MRC offre gratuitement un soutien technique pour le montage du dossier et une rencontre de suivi post-présentation.

Notons que même s'il ne s'agit pas de la fonction première du comité, certains membres qui sont aussi des investisseurs privés pourraient entamer des démarches ultérieures avec des promoteurs ayant démontré un intérêt en vue d'un investissement privé. Toutes démarches en ce sens se feraient en totale indépendance de la MRC de Marguerite-D'Youville.

RENCONTRES

Les rencontres se dérouleront dans la salle de réunion de l'Espace Novo situé au 1471, boulevard Lionel-Boulet à Varennes.

Les promoteurs recevront l'horaire de passage une semaine avant la rencontre.

CRITÈRES DE SÉLECTION

Les promoteurs souhaitant participer à l'initiative doivent adopter une attitude ouverte et doivent considérer la rencontre comme un moyen d'obtenir un avis et des conseils fournis en toute humilité, par des personnes ayant vécu différentes expériences entrepreneuriales avec les succès et les défis que cela comporte.

En aucun cas, les membres du comité ne doivent être considérés comme des experts devant fournir LA solution à une problématique donnée. Leurs réflexions ont pour but de contribuer au cheminement personnel de l'entrepreneur afin qu'il prenne les décisions les plus éclairées possible pour le bien de son entreprise.

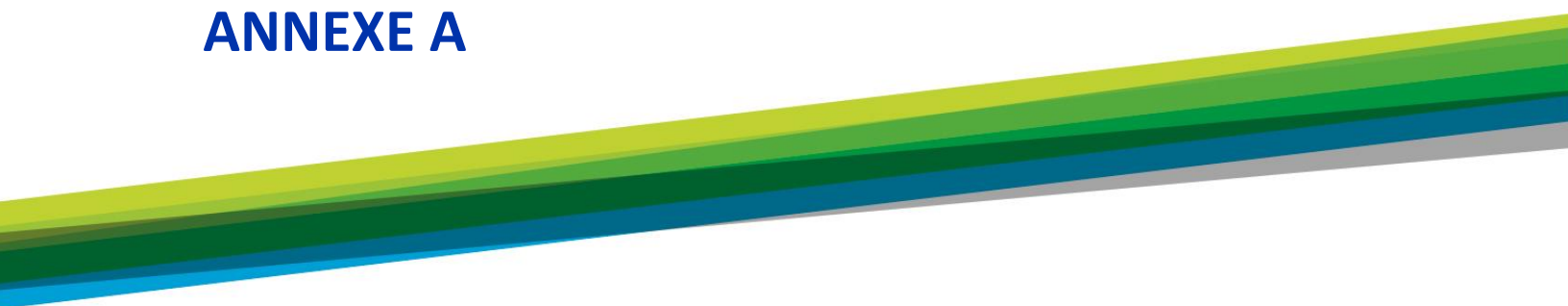
Si un trop grand nombre de promoteurs souhaitent présenter leur projet, seuls les projets possédant le meilleur potentiel de retombées économiques ou les projets dont les bénéfices seraient les plus pertinents seront retenus. Le cas échéant, la sélection des candidats sera réalisée par la permanence de la MRC par le biais du document *Résumé de projet*.

En fonction des disponibilités, une même entreprise pourrait présenter son projet une deuxième fois dans la même année afin d'effectuer une mise à jour de son projet et aborder les nouveaux défis rencontrés.

Pour qu'une entreprise soit admissible, ses activités principales doivent se dérouler sur le territoire de la MRC de Marguerite-D'Youville (Calixa-Lavallée, Contrecoeur, Saint-Amable, Sainte-Julie, Varennes et Verchères). De façon exceptionnelle, et sans être priorisée, une entreprise située sur un autre territoire pourrait être admissible si une plage horaire était disponible lors d'une rencontre à venir.

Seront toutefois exclues les entreprises à caractère sexuel, religieux, politique ou toutes autres entreprises dont les activités principales ou parallèles portent à controverse et auxquelles il serait déraisonnable d'associer le nom de la MRC de Marguerite-D'Youville.

ANNEXE A



FICHE DE SUIVI

« COACHING EXPRESS »

FICHE DE SUIVI

Suite à la rencontre et afin d'assurer un suivi auprès des membres du comité, le promoteur s'engage à compléter, dans les semaines suivant la présentation, cette courte fiche de suivi.

Sur demande, la permanence de la MRC offre gratuitement un soutien technique pour le montage du dossier et une rencontre de suivi post-présentation.

Quelles recommandations avez-vous retenues lors de votre présentation de projet?

Quelles recommandations allez-vous mettre en application dans votre entreprise?

