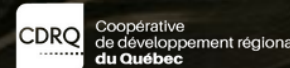


PÔLE
AGGLO

Présenté par :  **Desjardins**
Caisse d'économie solidaire

Partenaires:



RÉSONANCE COLLECTIVE

CONFÉRENCE I

Le marketing des organisations collectives:
un détournement de mission ?



Dario Iezzoni

Comm en mission

«Le marketing, c'est capitaliste»

«Le marketing crée des besoins»

«J'ai pas besoin de marketing, c'est pour ceux qui ont des moyens».

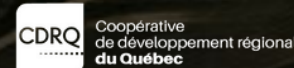
Des mythes bien installés. Tiennent-ils encore la route ? Et si on se parlait de marketing social ? Et même de marketing des entreprises collectives ?

DESCRIPTION

PÔLE
AGGLO

Présenté par :  **Desjardins**
Caisse d'économie solidaire

Partenaires:



RÉSONANCE COLLECTIVE

Conférence II

Mieux comprendre pour mieux mobiliser :
les personas au service de l'impact social



Geneviève Vouligny-Schnée
Vivaces Stratégies



Julie Charron
Vivaces Stratégies

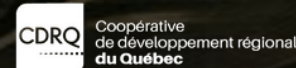
Et si mieux comprendre ses publics devenait la clé d'une mobilisation plus forte et plus durable? Dans cet atelier-conférence, Vivaces Stratégies propose une approche humaine et accessible de l'étude des personas, adaptée au contexte de l'économie sociale. À l'aide d'exemples et d'outils concrets, les participant.e.s découvriront comment cette démarche permet de clarifier les besoins, les motivations et les freins de leurs différents publics — qu'il s'agisse de membres, de client.e.s, de partenaires ou de bénéficiaires — afin de prendre des décisions éclairées et d'augmenter l'impact de leurs actions.

DESCRIPTION

PÔLE
AGGLO

Présenté par :  **Desjardins**
Caisse d'économie solidaire

Partenaires:



RÉSONANCE COLLECTIVE

Conférence III

États des lieux du PSOC en économie sociale présentation du rapport



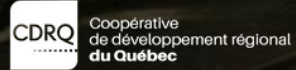
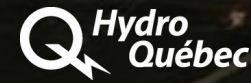
Élisabeth Gibeau
TIESS

Des organismes voient leur demande de financement au PSOC refusée ou se sentent menacés de perdre ce financement dès lors qu'ils génèrent des revenus marchands en appui à leur mission ou désirent en développer. Cette situation serait variable d'une région à l'autre. C'est pourquoi il a été décidé de lancer une démarche permettant d'aller au-delà des anecdotes et des perceptions afin d'établir un état des lieux de l'application du PSOC dans les différentes régions et des conséquences de cette application sur les organisations.

DESCRIPTION

Présenté par :  **Desjardins**
Caisse d'économie solidaire

Partenaires:



**PÔLE
AGGLO**

RÉSONANCE COLLECTIVE

Conférence IV

Le dilemme entre la vente et les valeurs,
entre l'entreprise et l'organisme communautaire



David Miljour
Pôle Agglo

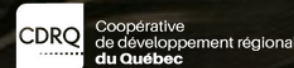
Votre mission est sollicitée fortement en raison des enjeux sociaux vécus par les communautés que vous desservez? Des fonds additionnels seraient nécessaires pour bien financer votre organisme? Pourquoi pas développer un petit volet marchand! Voilà le dilemme qui résonne en nous: la mission communautaire est-elle compatible avec un peu de vente? Et si c'était une question de valeur!

DESCRIPTION

PÔLE
AGGLO

Présenté par :  **Desjardins**
Caisse d'économie solidaire

Partenaires:



RÉSONANCE COLLECTIVE

Conférence V

Dynamisez votre vie associative



Caroline Martineau

CDRQ

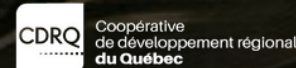
Mobilisez vos membres : créez une vie associative qui inspire et rassemble! Au cœur de votre entreprise collective se trouvent vos membres. Pour assurer leur participation, vous devez proposer une vie associative dynamique et engageante. En agissant de la sorte, vous consoliderez les fondations de votre organisation, mais surtout, vous lui donnerez les moyens de rester pertinente aux yeux des membres.

DESCRIPTION

PÔLE
AGGLO

Présenté par :  **Desjardins**
Caisse d'économie solidaire

Partenaires:



RÉSONANCE COLLECTIVE

Conférence VI

Les médias à l'ère des « fake news » et des médias sociaux



Alexandre Dumas

Alexandre Dumas Conseil

Comment prendre et occuper l'espace que l'on souhaite occuper dans la sphère publique face à l'envahissement actuel par les médias sociaux et les fake news de l'écosystème médiatique nord-américain, et mondial.

Comment structurer, dans ce contexte, des messages porteurs qui se distinguent.

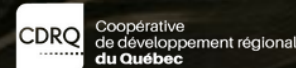
Comment bâtir sa notoriété et un capital de sympathie auprès de ses publics-cibles via le prisme des médias.

DESCRIPTION

PÔLE
AGGLO

Présenté par :  **Desjardins**
Caisse d'économie solidaire

Partenaires:



RÉSONANCE COLLECTIVE

Conférence VII

Conférence de fermeture de l'événement
C'en est fait de notre société de consommation!

DESCRIPTION

Conférence vedette★



Jacques Nantel

Professeur émérite
HEC Montréal et auteur

Notre société change et évolue au gré des paradoxes. Alors que la bourse bat des records, les ménages eux n'ont jamais été aussi endettés. Alors que le parc immobilier des condos locatifs de luxe est en surplus d'inventaire, il manque de logements pour la majorité de la population.

Doit-on se réjouir de cette conjoncture ou s'en inquiéter?

C'est la question que beaucoup d'entre nous se posons à chaque matin.

Une question à laquelle Jacques Nantel va répondre lors de sa présentation.

La réalité sous-jacente à ce paradoxe est qu'il y a un clivage toujours grandissant entre les plus fortunés de notre société et les autres 70%. En 2014 ce 70% des ménages canadiens a accru leur endettement, notamment leur endettement non hypothécaire.

Dans une telle conjoncture il est tentant de croire que la classe moyenne est encore accessible et représente la majorité des ménages. Mais voilà, cette classe aussi s'effrite. Certains ménages de la classe moyenne vont se retrouver parmi les 10% les plus riches alors que la majorité de ces ménages va glisser vers le bas.