

Formation
Caen Normandie Développement

**"Communication et stratégie commerciale
pour les structures de l'ESS"**

24 et 25 septembre 2026
9h00-17h00

Forum Digital, pépinière d'entreprises
Campus EffiScience – 8 rue Léopold Sedar Senghor
14460 Colombelles



L'enjeu

La stratégie commerciale n'est pas l'apanage des entreprises « mercantiles ». Les structures d'utilité sociale doivent, elles aussi, définir une « stratégie commerciale » pour garantir leur développement et pérenniser leur mission d'utilité générale. Le « marketing » n'est pas un « gros mot », à condition qu'il soit utilisé sans excès et en respect des valeurs de l'économie sociale et solidaire, il est alors un allié pour permettre de servir la mission de la structure.

Si certaines résistances existent, nous prenons le temps d'accompagner le changement en identifiant les freins « culturels » éventuels. En effet, parfois, dans l'inconscient collectif des structures ESS, on peut croire que stratégie commerciale et « valeurs » ne sont pas compatibles... Il est possible de mettre en place une stratégie commerciale en accord avec ses valeurs et sans perdre son âme ou dénaturer le projet. Nous verrons que c'est non seulement possible, mais essentiel même.

Caen Normandie Développement propose donc une formation pragmatique de 2 jours dédiée aux structures ESS de Caen la mer sur le marketing, la communication et la commercialisation, alliant théorie, illustrations concrètes, pratique, travaux en sous-groupe.

Thèmes abordés

- Comprendre les notions de **marketing, communication et démarche commerciale,**
- Construire une **stratégie de communication et commercialisation** efficace,
- Découvrir la **méthode des 4 ingrédients d'une communication réussie,**
- **Clarifier sa stratégie et ses cibles** (entreprises, collectivités, financeurs, particuliers...) pour développer sa clientèle,
- Travailler sur le **discours, la posture commerciale et l'offre de services,** adaptés aux cibles définies,
- Découvrir les notions de négociation et de développement commercial,
- **Passer de la communication à l'action commerciale,** en cohérence avec son objet social,
- **Définir un plan d'action concret** pour renforcer le développement de sa structure, avec la mise en pratique d'un **plan individuel** pour chaque participant.

Format

- Théorie avec best practice et illustrations – tout au long des ateliers, les points sont illustrés de cas pratiques, formation riche en exemples,
- Pratique : ateliers pratiques individuels et travaux en sous-groupes,
- Méthode d'animation participative pour faciliter la mémorisation et temps de travail en demi-groupes pour mettre en perspective les problématiques et avancer concrètement sur les projets individuels.

Formation assurée par l'Agence Ayin

Entièrement dédiée à l'innovation sociale, **la mission d'Ayin est d'aider les entrepreneurs sociaux à développer leurs projets, grâce à une communication efficace.** Nous travaillons à leurs côtés du quotidien et intervenons aussi sous forme de formations, ateliers, accompagnements collectifs.

Nos formations comportent une partie théorique détaillée et illustrée par des exemples, ainsi qu'une partie pratique en atelier directement appliquée aux problématiques des stagiaires.

La méthode d'animation se veut **participative**, afin de faciliter la mémorisation. Des temps de travail en demi-groupe et individuels sont prévus. Ils permettent aux stagiaires de cerner leur propre état d'avancement sur le thème abordé, de **mettre en perspective leur problématique avec celles des autres participants et d'avancer concrètement sur leur projet/ structure.**

Nous misons pour cela sur l'efficacité et la capacité des stagiaires à intégrer un contenu théorique de manière concentré (public de porteurs de projet / entrepreneurs) et la collaboration et l'échange des stagiaires entre eux (écoute, entraide et bienveillance).

Les atouts d'Ayin

- Une spécialisation dans le secteur de l'économie sociale et solidaire et des entrepreneurs sociaux spécifiquement.
- Une expertise sur la réflexion marketing et l'élaboration de stratégie de communication (10 ans dans de grandes agences de publicité et dans des institutions culturelles et associatives).
- La capacité d'adaptation, d'écoute et d'intérêt pour chaque structure que nous accompagnons.





Témoignage

« J'ai eu la chance de suivre cette formation l'année dernière, et je la recommande vivement. Elle m'a permis de prendre du recul sur le quotidien, d'acquérir des bases solides en stratégie et de construire un plan d'action concret, que je mets aujourd'hui en œuvre dans ma structure. »

Frédéric Adam - Plateau Circulaire