

20 | 15
19



PLAN STRATÉGIQUE



académie
ENTREPRENEURIALE
academy
PRESCOTT & RUSSELL

POUR ET PAR
DES ENTREPRENEURS

PLAN STRATÉGIQUE

1

POUR ET PAR DES ENTREPRENEURS

INTRODUCTION/SOMMAIRE

À peine après ses deux premières années, l'Académie entrepreneuriale de Prescott et Russell est perçue en tant que protagoniste et agent de développement de premier plan dans la croissance économique régionale rurale de l'Est de l'Ontario. Son modèle innovateur de coaching et de mentorat a permis à plus de 30 entrepreneurs et entreprises d'atteindre des objectifs en matière de croissance, a contribué à la création d'emplois et a permis à de jeunes entrepreneurs de démarrer leur entreprise.

Les coachs de l'Académie entrepreneuriale ont su relever les défis avec brio. La certification de chacun des coachs a confirmé les compétences de chacun et leur soif d'agir en tant que coach et mentor à l'égard de leurs pairs, tout en approfondissant leurs connaissances et en élargissant le spectre de leur spécialités et de leur exploitation. Les laboratoires d'entreprises ont aussi permis aux coachés d'apprécier la richesse du savoir des entrepreneurs de notre région rurale.

L'Académie entrepreneuriale a su prendre d'assaut les opportunités qui s'offrent à l'économie régionale, en ralliant des capitaux privés à des entrepreneurs innovateurs et créatifs du monde scientifique, pour créer ce qui sera la plus grande culture de houblon au Canada et une microbrasserie qui émanera de la biotechnologie.

Pour les quatre prochaines années, grâce à une subvention fédérale et en collaboration avec la SADC de Prescott et Russell, l'Académie entrepreneuriale prodiguera du coaching et du mentorat aux francophones dans l'Est de l'Ontario.

Des entreprises qui étaient vouées à l'échec par des institutions financières ont vu le bénéfice net augmenter à 23% des ventes et, dans un autre cas, le résultat avant-impôt augmenter de 422 500 \$.

Le conseil d'administration est très avant-gardiste, dans sa façon de reconnaître des opportunités d'affaires, en utilisant le concept de convergence, donc en préconisant des collaborations entre différents acteurs déjà établis, afin de créer de nouvelles opportunités entrepreneuriales à partir de matières premières déjà existantes au sein des Comtés unis, faisant ainsi naître des entreprises.

Le FONDS REGIONAL D'INVESTISSEMENT COMMUNAUTAIRE (FRIC) est un outil de financement par les entrepreneurs et pour les entrepreneurs qui verra le jour en juin 2015. Le FRIC sera un outil de démarrage de premier plan, au profit de la rétention des jeunes entrepreneurs de notre communauté résiliente.

L'Académie entrepreneuriale correspond exactement au Plan stratégique de développement économique de Prescott et Russell, en tenant compte de l'économie de grappe et de convergence telle qu'elle est décrite par Millier Dickinson Blais.

Avec la nouvelle gouvernance du Campus d'Alfred qu'assumera la Citec, la Communauté résiliente-modèle d'Alfred, mise de l'avant par l'Académie entrepreneuriale, acquiert tout son sens en tant qu'entité indépendante et autosuffisante.

Le Plan stratégique de l'Académie entrepreneuriale lui permettra de prendre de l'expansion à l'échelle nationale et à l'échelle internationale, tout en incitant les entreprises et les entrepreneurs issus de la collectivité régionale à accéder à une plus grande croissance économique et à la globalisation.

MISSION

« PROMOUVOIR LE POUVOIR DE L'INTERDÉPENDANCE AFIN D'AUGMENTER LE DEGRÉ DE RÉUSSITES ENTREPRENEURIALES DANS L'EST DE L'ONTARIO, PAR L'ENTREMISE DE FORMATIONS, DU COACHING ET DU MENTORAT. »

VISION

« L'AEPR AGIT EN TANT QUE FOYER ENTREPRENEURIAL QUI VIENDRA MOTIVER ET SOUTENIR LES ENTREPRISES, LES INDUSTRIES ET LES ORGANISMES DANS L'EXPLOITATION DE NOUVELLES OPPORTUNITÉS ET DANS LA CRÉATION DE NOUVEAUX GROUPES ÉCONOMIQUES VISIONNAIRES. »

POSITIONNEMENT

L'ACADÉMIE ENTREPRENEURIALE PR SERA LE LEADER DANS LE DOMAINE DU COACHING, DU MENTORAT ET DE LA FORMATION D'AFFAIRES DANS L'EST DE LA PROVINCE, ET CE, D'ICI 3 ANS.

« PAR ET POUR DES ENTREPRENEURS »

PLAN STRATÉGIQUE

MÉTHODOLOGIE

1. Revoir la mission et la vision de l'AEPR quant à 2015-2016
2. Définir clairement les 10 objectifs les plus importants de l'AEPR
3. Établir les indicateurs de rendement qui correspondront à chacun des objectifs visés
4. Disposer des moyens et des stratégies pour réaliser et concrétiser les objectifs
5. Dresser une ligne du temps, des échéanciers ainsi qu'une distribution équitable et efficace des responsabilités de chacun des membres de l'équipe de l'AEPR

OBJECTIFS DU PLAN STRATÉGIQUE DE L'AEPR

1. Établir, concrétiser et renforcer la structure de la Faculté de Coaching
2. Développer parallèlement et étroitement l'Institut de Formation et la Faculté de Coaching
3. Co-crée et organiser le Sommet économique 2016 en partenariat avec la SDCPR, si possible
4. Ériger, développer et conclure la structure du BIOPÔLE
5. Entrevoir et cibler l'indépendance financière de l'AEPR d'ici 2017
6. Préciser et déterminer la structure des ressources humaines de l'AEPR
7. Définir et parachever la structure du FRIC (Fonds régional d'investissement communautaire)
8. Atteindre les objectifs établis par FedDev et I.D.E.
9. Initier, conclure et approfondir des alliances stratégiques
10. Entreprendre et réaliser des projets majeurs en matière de développement économique dans Prescott et Russell
11. Voir aux possibilités d'exporter l'AEPR outre l'Est de l'Ontario.

INDICATEURS DE RENDEMENT

- Réviser les divers taux de rendement quant aux différents produits et services
- Prélever et maintenir efficacement des statistiques importantes reliées aux données (nombres)
- Rédiger les différents rapports stratégiques indicateurs du succès, des défis et des progrès des programmes et services offerts par l'AEPR
- Disposer de tableaux représentatifs, d'échéanciers, de questionnaires et d'outils d'analyse des données pour mieux gérer le succès et la réussite de l'AEPR

MOYENS ET STRATÉGIES

- I. Instituer des stratégies en matière de communication et de partage d'information rapides et efficaces en qui a trait à la haute gestion et au CA de l'AEPR
- II. Activement demander des commentaires et de la rétroaction de la part des clients, des coachs, des mentors, des collaborateurs et des partenaires d'affaires.
- III. Rédiger et exécuter un plan maître et une gestion de projets saine
- IV. Attribuer l'attention, l'énergie et les fonds nécessaires au développement progressif des services primaires de l'AEPR

1- EMPLOI

LA PREMIÈRE PRIORITÉ DU GOUVERNEMENT EST LA CRÉATION D'EMPLOIS. DE PLUS, ON DOIT S'ASSURER QUE TOUS LES CANADIENNES ET CANADIENS ONT ACCÈS À LA FORMATION, À L'AVANCEMENT ET AU DÉVELOPPEMENT DE CARRIÈRE REQUIS AFIN DE RÉUSSIR DANS LA NOUVELLE ÉCONOMIE.

2- CROISSANCE

LE CHANGEMENT RAPIDE ET CONSTANT DE LA TECHNOLOGIE ET DES FAÇONS DE FAIRE CRÉE DE NOUVELLES OPPORTUNITÉS, TOUT EN RENDANT LES VIEILLES PRATIQUES OBSOLÈTES. LA CONCURRENCE À LONG TERME À LAQUELLE FERA FACE LE CANADA DANS LA NOUVELLE ÉCONOMIE CRÉATIVE EXIGE QUE LES ENTREPRISES SOIENT CRÉATIVES ET INNOVATRICES AFIN DE CRÉER DES EMPLOIS DURABLES.

3- PROSPÉRITÉ

LE GOUVERNEMENT DU CANADA S'ENGAGE À S'ASSURER QUE LES ENTREPRISES ET LES ENTREPRENEURS ONT LES RESSOURCES ET LES PROGRAMMES NÉCESSAIRES AFIN DE DEVENIR PLUS PROSPÈRES. IL EN VA DE MÊME POUR LES COLLECTIVITÉS.

« PRIORITÉS DES PALIERS GOUVERNEMENTAUX »

PLAN STRATÉGIQUE

OBJECTIFS DU PLAN STRATÉGIQUE

OBJECTIF #1 – CONSOLIDATION DE LA FACULTÉ DE COACHING

Établir, concrétiser et renforcer la structure de la Faculté de Coaching

- Retrouver l'erre d'aller
- Avoir une gestion des statistiques accrue
- Augmenter le volume des clients en matière de coaching et de mentorat
- Positionner l'AEPR en tant que chef de file en matière de coaching et de mentorat
- Bénéficier d'une plateforme d'éducation continue liée à la Faculté de Coaching
- Recruter régulièrement des coachs et des mentors
- Consolider et approfondir l'engagement des coachs à l'égard de l'AEPR
- Instaurer un service médiation et de facilitation à la Faculté de Coaching
- Structurer la plateforme qu'est le Laboratoire d'entreprise

OBJECTIF #2 – CRÉATION DE L'INSTITUT DE FORMATION

Développer parallèlement et étroitement l'Institut de Formation et la Faculté de Coaching

- Réviser la demande possible et la liste des 40 formations offertes par l'AEPR
- Avoir à jour un calendrier annuel des formations en place
- Établir les types de formation offertes (webinaire, conférence, retraite)
- Établir une liste de prix concurrentiels pour chacune des formations offertes
- Implanter un calendrier quant à la promotion pour chacune des formations et des conférences qui sont offertes
- Créer un plan de formation et un plan de revenus pour l'Institut de Formation

OBJECTIF #3 – SOMMET ÉCONOMIQUE 2016

Co-crée et organiser le Sommet Économique 2016 avec la SDCPR

- Co-crée le Sommet Économique 2016 en partenariat avec la SDCPR
- Dresser, édifier et rédiger un plan stratégique en matière d'action et d'échéancier
- Renouveler, diversifier et améliorer la formule du Sommet Économique 2016
- Choisir stratégiquement et tactiquement une date et un emplacement idéaux pour cet événement important
- Développer un budget et une distribution équitable des responsabilités de chacun des deux protagonistes

OBJECTIF #4 – BIOPÔLE

Ériger, développer et conclure la structure du BIOPÔLE

- Rendre exécutable la structure précise du BIOPÔLE et de L'incubateur d'entreprises
- Réviser le rôle et les intentions de l'AEPR face au développement du BIOPÔLE
- Enrôler des clients potentiels vers l'accès d'une subvention possible de 10 000 \$ ayant trait au coaching et à la formation, en plus d'un accès à du financement de 30 000 \$ de la part de la SDCPR pour des entrepreneurs de moins de 30 ans.
- Établir une ligne de temps, un échéancier et un plan d'action précis

OBJECTIF #5 – INDÉPENDANCE FINANCIÈRE

Entrevoir et cibler l'indépendance financière de l'AEPR d'ici 2017

- Établir et rédiger un plan de revenus pour l'AEPR
- Maintenir une gestion saine et équitable du budget établi
- Chercher, déterminer et exploiter continuellement des nouvelles sources de revenu pour l'AEPR

OBJECTIF #6 – RESSOURCES HUMAINES

Préciser et déterminer la structure des ressources humaines de l'AEPR

- Revoir la structure et l'organigramme des ressources humaines de l'AEPR (embauche de nouveaux personnels selon les besoins)
- Établir et définir le rôle, les responsabilités et les tâches de chacune des ressources humaines de l'AEPR
- Établir une grille salariale et déterminer les avantages sociaux qui seront proposés et qui seront associés à chaque poste

OBJECTIF #7 – STRUCTURE DU FRIC

Définir et parachever la structure du FRIC

(Fonds régional d'investissement communautaire)

- Conclure la structure légale et organisationnelle du Fonds Régional d'investissement communautaire
- Lancer une campagne de financement à l'échelle de Prescott et Russell
- Concrétiser, instituer et édifier les politiques, les protocoles et les systèmes qui présideront à la constitution et à l'ampleur du FRIC

PLAN STRATÉGIQUE

OBJECTIF #8 – ATTEINTE DES OBJECTIFS DE FEDDEV ET I.D.E.

Atteindre les objectifs établis par FedDev et I.D.E.

- Atteindre les objectifs fixés par FedDev
- Atteindre les objectifs fixés par I.D.E
- Trois démarrages en quatre ans ?

OBJECTIF #9 – ALLIANCES STRATÉGIQUES

Initier, conclure et approfondir des alliances stratégiques

- Entretenir des liens solides avec les agences gouvernementales qui sont assignées au commerce et aux services aux entrepreneurs.
- Tisser et approfondir des liens en matière de politique municipale, provinciale et nationale
- Accroître la communication avec tous les organismes d'affaires de la région de Prescott-Russell
- Augmenter la présence et l'efficacité de la communication de l'AEPR et consolider ses relations d'affaires avec les chefs de file en la matière au sein de la région

OBJECTIF #10 – PROJETS PHARES

Entreprendre et réaliser des projets majeurs en matière de développement économique dans Prescott et Russell.

- Réaliser un projet de développement économique majeur par année dans et pour Prescott et Russell.
- Être à l'affût des possibilités d'alliances, de partenariats et d'affiliation en fonction des champs d'expertise qui caractérisent l'AEPR
- Identifier les plus grands défis que guettent les entreprises régionales et présenter des nouvelles solutions économiques, proactives et innovatrices que peut assurer l'AEPR.

INDICATEURS DE RENDEMENT ET DE RÉUSSITE

RÉVISION DES DIFFÉRENTS TAUX DE RENDEMENT PAR SECTEUR D'ACTIVITÉ

Différents taux de rendement %:

- Taux de nouveaux emplois créés
- Taux de nouveaux emplois épargnés
- Taux d'augmentation de la vente grâce au coaching et à la formation
- Taux d'augmentation du profit grâce au coaching et à la formation
- Taux de réussite préétabli par secteur d'activité et de service de l'AEPR
- Taux de participation en fonction des services, des formations et des programmes
- Taux de retour des clients en matière de coaching, de formation et de tout autre service
- Taux d'activités par coach, mentor, facilitateur et formateur
- Taux de certifications remises
- Taux de retours sur investissement des différents secteurs d'activités choisis
- Taux de succès et de réussite par service offert
- Taux de projets terminés et conclus
- Taux de recommandations reçues de la part des clients actuels, des alliances et des différentes organisations gouvernementales associées à l'AEPR
- Taux de clients subventionnés
- Taux de clients non subventionnés
- Taux de satisfaction des clients, des coaches, des mentors et des formateurs
- Taux de satisfaction des clients et des coaches simultanément
- Taux de satisfaction des coaches à l'égard de l'AEPR

PLAN STRATÉGIQUE

9

POUR ET PAR DES ENTREPRENEURS

Préserver efficacement les statistiques importantes reliées aux données (nombres)

- Nombre d'activités et de projets
- Nombre de clients actifs par secteur d'activité
- Nombre de coachs actifs par période
- Nombre de coachs certifiés et de nouveaux coachs certifiés
- Nombre de coachs potentiels
- Nombre de clients potentiels par secteur d'activité
- Nombre de clients en attente d'une subvention
- Nombre de clients subventionnés
- Nombre de clients en cours
- Nombre de clients qui ont terminé leurs 10 séances de coaching subventionnées
- Nombre de clients par région, par industrie, par type d'entreprise
- Nombre de plaintes de la part des clients et des coachs
- Nombre de demandes de changement de coach de la part des clients
- Nombre de rapports de coaching complètement remplis et non complètement remplis
- Nombre de demandes des clients en matière de coaching complètement remplies et non complètement remplies
- Nombre de contrats signés et en suspens entre l'AEPR et les coachs

Rédiger les différents rapports stratégiques indicateurs du succès, des défis et du progrès des différents programmes et services offerts par l'AEPR

- Rapport mensuel et annuel de la Faculté de Coaching
- Rapport mensuel et annuel de l'Institut de Formation
- Rapport financier mensuel
- Rapport mensuel de la gestion des projets de l'AEPR
- Rapport mensuel de la stratégie de développement économique PR
- Rapport mensuel du plan de marketing, de promotion et de médias sociaux
- Rapport mensuel et annuel du Camp entrepreneurial de l'AEPR
- Rapport mensuel et annuel de la réalisation de la vision de l'AEPR

DISPOSER DE TABLEAUX REPRÉSENTATIFS, D'ÉCHÉANCIERS, DE QUESTIONNAIRES ET D'OUTILS D'ANALYSE DES DONNÉES POUR MIEUX GÉRER LE SUCCÈS ET LA RÉUSSITE DE L'AEPR

Tableaux et analyses proposés

- Analyse F.F.O.M (Forces – Faiblesses – Opportunités – Menaces) pour chacun des secteurs d'activités de l'AEPR
- Analyse de la faveur (pour) et de l'adversité (contre) quant aux différentes décisions importantes en matière d'activité
- Analyse des besoins de la clientèle entrepreneuriale de Prescott et Russell
- Développement de questionnaires et collecte d'informations particulières
 - Résultats de la satisfaction du client
 - Résultats des types de demande de coaching
- Évaluation de la concurrence de l'AEPR
 - Invest Ottawa
 - Launch Lab
 - Chambre de Commerce
 - BDC – Consultations
 - SADC
 - Centre Entrepreneurship
 - Autres agences gouvernementales
 - École entrepreneurship de Beauce
- Tableau des nouveaux services et du mandat de chacun
- Évaluation des investissements en fait de temps et d'énergie et des subventions reçues
- Échéancier par projet et service de l'AEPR
- Analyse de la rentabilité des services de l'AEPR
 - Subventions, revenus directs, revenus indirects

PLAN STRATÉGIQUE

MOYENS ET STRATÉGIES

No1 - Instituer des stratégies en matière de communication et de partage d'information rapides et efficaces en ce qui a trait à la haute gestion et au CA de l'AEPR

- Établir le plan maître de l'AEPR
- Plan opérationnel
- Plan de formation
- Plan de recrutement et de vente
- Plan de marketing et calendrier de promotion
 - Argumentaire de 90 secondes ou moins
 - Formation à l'intention de nos coachs :
Comment vendre le coaching à un client
- Plan de sensibilisation et de médias sociaux
 - Solidifier la marque de commerce de l'AEPR

No2 - Activement chercher les commentaires et la rétroaction de la part des clients, des coachs, des mentors, des collaborateurs et des partenaires d'affaires

- Établir une plateforme de collecte de commentaires et de rétroaction
- Développer des questions stratégiques par secteur d'activités
- Définir un objectif particulier et précis pour chacune des campagnes de collecte d'informations, de commentaires et de rétroaction



No3 - Rédiger et exécuter un plan maître et une gestion de projets saine et conforme aux plus grandes priorités de l'AEPR

FACULTÉ DE COACHING (DIVISION DE L'AEPR)

- Assurer la formation continue des coachs de l'AEPR
- Organiser un webinaire mensuel (sujet à déterminer), révision des principes de coaching et de mentorat, importance de la collecte des données
- Coordonner le rassemblement annuel des coachs et des mentors
- Appuyer les coachs et les mentors par le biais des « masterminds »
- Assurer la tenue d'une conférence et d'une journée de formation annuelle pour les coachs
- Assurer la collecte des données
 - Laboratoires d'Entreprises
 - Par Téléphone/courriel (Types de demandes)
 - Séances et rapports de coaching
 - Formations
 - Questionnaires auprès des entrepreneurs
- Énoncer, à même le contrat de coaching à l'égard de notre client notre droit à certains renseignements pour notre collecte de données
- Évaluer annuellement le rendement des coachs
- Évaluer les commentaires et la rétroaction des coachs et des clients
- Préparer l'implication des coachs et des mentors en vue du Sommet économique PR 2016
- S'assurer que chaque coach souscrit à une assurance responsabilité pour assumer son rôle de coach (Cohen Insurance / Brokers Link)
- Fournir à l'AEPR une preuve d'Assurance pour valider les activités en matière de coaching
- Concevoir et instaurer une échelle et une grille salariale pour les coachs
- Soumettre à une entrevue les coachs qui voudraient aussi assumer de la formation et présenter des allocutions pour l'AEPR
- Instituer le fait que 40 coachs représentent 40 vendeurs
- Inculquer le fait que la formation signifie l'augmentation des ventes
- Créer des forfaits de coaching afin de simplifier la tâche des coachs qui essaient de vendre le coaching
- Mieux structurer le Laboratoire d'entreprise
- Évaluer le Laboratoire d'entreprise de la perspective des entrepreneurs (en tant que produit primaire de vente et d'approche)

PLAN STRATÉGIQUE

INSTITUT DE FORMATION (DIVISION DE L'AEPR)

- Revoir la liste des 40 formations offertes sur le site
 - La comptabilité de gestion
 - La gestion financière
 - La gestion des ressources humaines
 - L'art de négocier
 - Le marketing comme outil de gestion
 - La vente et sa gestion
 - La gestion de la force de vente
 - La publicité et la promotion
 - Le merchandising
 - La commercialisation
 - Le démarrage d'une entreprise
 - Les médias sociaux et l'entreprise
 - Les mesures légales et la réglementation
 - Le site web : le reflet de l'entreprise
 - La gestion de l'exploitation
 - L'entreprise et l'exportation
 - Les systèmes de contrôle des profits
 - Le service à la clientèle
 - Les réseaux d'entreprise mis à profit
 - La santé et la sécurité en milieu de travail
 - Les techniques de vente
 - Le développement de la clientèle
 - La croissance d'une entreprise
 - L'art de communiquer
 - La comptabilité : le rouage indéniable de l'entreprise
 - L'interprétation des états financiers
 - L'établissement des coûts et du prix de vente (le prix de revient)
 - Le budget en tant qu'outil de gestion incontournable
 - Les opportunités
 - À chacun son rôle, à chacun ses responsabilités
 - La relève de l'entreprise

- Monter et étoffer les formations qui sont présentées sur le site
- Établir la raison d'être et le résultat précisément visé pour chacune des formations (De l'universel au particulier)
- Promouvoir les formations les plus populaires
- Établir un horaire quant à la formation et à sa promotion
- Évaluer la possibilité de faire plus de formations sur mesure
- Prendre d'assaut le marché de la formation corporative
- Consolider une plateforme de formation pour les nouveaux entrepreneurs en phase de démarrage
- Assurer l'atteinte des objectifs de l'Institut de Formation
 - Outil de marketing (se faire connaître partout où on va)
 - Positionnement de l'AEPR en tant que leader en matière de coaching, de mentorat et de formation
 - Éducation (chaque formation apporte le degré le plus élevé en matière d'éducation spécialisée aux entreprises de Prescott-Russell et des environs)
 - Source importante de revenu
 - Valeur ajoutée à notre clientèle issue de la sphère des affaires
 - Recruter de nouveaux clients en matière de coaching et de formation supplémentaire
- Prodiguer deux types de formation :
 - Formation gratuite pour outil de marketing et de recrutement
 - Formation en tant que source directe de revenu
- Concevoir un forfait de six conférences par année afin de mieux



PLAN STRATÉGIQUE

encadrer nos clients dans leur croissance

ALLIANCE D'AFFAIRES (DIVISION DE L'AEPR)

- **VOLET No1** : Établir, entretenir et approfondir des relations d'affaires et des alliances avec tous les paliers gouvernementaux, les regroupements d'affaires de Prescott et Russell et les chefs de file issus du monde des affaires au sein de notre région
 - Les 15 Sociétés d'aide au développement des communautés (SADC)
 - Les Chambres de commerce
 - Les Clubs Richelieu
 - The Rotary Club
 - Les Clubs Optimistes
 - Le Tourisme Prescott et Russell
 - La Commission de formation de l'est Ontarien (CFEO)
 - Le Groupe inter-agence de Glengarry (GIAG)
 - Les Comtés unis de Prescott-Russell (CUPR)
 - Valoris pour enfants et adultes de Prescott-Russell
 - La Société de l'aide à l'enfance de Stormont, Dundas et Glengarry
 - L'Union des cultivateurs franco-ontariens
 - Les Producteurs d'œufs du Canada
 - Le Phoenix
 - Centre de développement bioalimentaire du Québec (CDBQ)
 - Conseils scolaires
 - Le Centre d'Entrepreneurship de Prescott-Russell
 - Le Centre de services à l'emploi de Prescott-Russell
 - L'Association des communautés francophones
 - L'Association française des municipalités de l'Ontario (AFMO)
 - Les Municipalités
 - Les regroupements BNI
 - Le Collège Algonquin
 - L'Université d'Ottawa
 - Le Collège La Cité
 - Le Collège Boréal
 - L'Université de Guelph
 - FedNor
 - Le Ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation et des Affaires rurales (MARAA)
 - Le Centre Ontarien des eaux usées rurales (COEUR)
 - Le Centre d'excellence de l'Ontario (OCE)
 - Le conseil de recherches en sciences naturelles et en génie (CRSNG)
 - Le centre NAV
 - Le Groupe Convex
 - Le Conseil des Arts de Prescott-Russell
 - Le Sentier récréatif de Prescott-Russell
 - Réseau de coaching


- Assurer la tenue de plus de tables de concertation en fonction de :
 - Nombre de rencontres par année
 - Résultat final visé après toutes ces présentations
 - Nombre de rencontres par segment / regroupement
 - Autres personnes ou groupes invités
 - Regroupement annuel de tous les protagonistes (Congrès)
 - Regroupement académique
 - Regroupement sur le plan du développement économique
 - Regroupement sur le plan municipal
 - Regroupement sur le plan des entrepreneurs et des chefs de file issus du monde des affaires
- Établir un plan annuel de concertation
- Présenter les enjeux dans le cadre des tables de concertation
 - Avoir un slogan puissant pour l'AEPR
 - Toujours assurer une période de questions
 - Recevoir une rétroaction constructive
 - Être à l'écoute de la communauté d'affaires qu'appuie l'AEPR
- **VOLET No2** : Co-crée et organise Le Sommet Économique 2016 avec la SDCPR (John Candie)

PROJETS MAJEURS EN MATIÈRE DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE

- Le DG, André Martel, aura pour objectif d'intégrer un gros client corporatif par année (100 000 \$ et plus en fait de valeur des services directs et indirects).

CAMP JEUNES ENTREPRENEURS

Assurer :

- Cours accrédités au niveau secondaire après la participation de 2 semaines dans un Camp entrepreneurial de l'AEPR
 - Subventions pour défrayer les frais d'inscriptions des jeunes en ce qui a trait aux conseils scolaires
 - Révision du modèle et du programme du Camp entrepreneur
 - Campagne de promotion et de sensibilisation afin de mieux faire connaître le Camp entrepreneur
- 

PLAN STRATÉGIQUE

BIOPÔLE / INCUBATEUR D'ENTREPRISE

- Assurer le potentiel de vingt nouveaux démarrages par année
- Assurer la mise en place d'une équipe vouée aux démarrages d'entreprise d'entre 30 et 90 jours (au centre de l'incubateur d'entreprise)
- Avoir une équipe formée pour faire des lancements de démarrage
- Être un centre de conférence hors pair : petite, moyenne et grande salles de conférence pour toute ampleur d'événement et de groupe (NCR – Cornwall)
- Salle immense pour les salons d'affaires (Trade Show)
- Fournir des bureaux et des commodités aux clients

FRIC

- Configurer l'étape finale de mettre sur pied, le Fond Régional d'Investissements Communautaires
- Disposer d'un fonds de 5 M\$ en tout temps

TOURNOI DE GOLF ANNUEL

S'avérer :

- Source de revenu
- Positionnement au sein de la communauté d'affaires
- Parfaite occasion de réseautage sous notre direction

ÉVÉNEMENT DE STYLE DRAGON'S DEN : ATTRACTION D'INVESTISSEURS

- Assurer la participation et la collaboration de la RBC, de la Banque Scotia et de Desjardins, entre autres
- Remettre un prix de 10 000 \$ par ronde
- Assurer la présence de chefs de files issus du monde des affaires

LE SOMMET ÉCONOMIQUE 2016

- Orchestrer une rencontre avec le SDCPR et son DG John Candie pour prendre une décision en ce qui a trait au Sommet Économique 2016
- Établir le plan stratégique qui présidera à cet événement régional d'envergure qui engendrera beaucoup d'avantages directs et indirects.



CARTE VIP – PRESCOTT ET RUSSELL

- Assurer sa suite et son expansion
- Réviser les responsabilités qui sont liées à ce projet

SITE WEB (WWW.ENTREPRENEURPR.CA)

Assurer :

- Professionnalisme
- Présence web
- Niveau et qualité de l'information disponible sur le site
- Rentabilisation et commanditaires corporatifs importants
- Nombre de liens/links
- Augmentation du nombre d'alliances d'affaires et de partenaires présentés sur le site
- Clarté des services offerts
- Simplicité et convivialité quant à la navigation à travers le site
- Révision de la valeur de chaque élément
- Intégration au site de l'AEPR
- SEO / Google Analytical


LE CENTRE, LES BUREAUX ET LES SALLES DE L'ACADÉMIE ENTREPRENEURIALE DE PRESCOTT ET RUSSELL

- L'Académie entrepreneuriale prévoit intégrer des bureaux et des salles dignes de la hauteur de sa vision, sa mission et ses réalisations présentes et futurs d'ici deux ans
- Avoir le centre du BIOPÔLE bien enraciné au cœur de l'AEPR
- Avoir 3 000 pieds carrés en fait de bureaux d'affaires à la fine pointe et judicieusement conçus et utilisés

LE CENTRE D'ENTREPRENEURSHIP

- Assurer la gestion du programme tel que prescrit par les Comtés unis de Prescott-Russell

No4 - Attribuer l'attention, l'énergie et les fonds nécessaires au développement progressif des services primaires de l'AEPR

- Étendre l'équipe de l'AEPR
 - Embaucher
 - Directeur ou directrice de la programmation
 - Comptable corporatif
 - Agent de liaisons /et de marketing
- 



ENTREPRENEURPR.CA

Pour plus de renseignements :

31, rue St-Paul, Alfred, bureau 237

T. : 613-679-0001

C. : info@entrepreneurpr.ca



Ce projet est financé par le Gouvernement du Canada.
This project is funded by the Government of Canada.

