

Entente spécifique sur le mentorat d'affaires dans la région de la Capitale-Nationale 2009-2010



Projets Champs/ Actions prioritaires	Moyens	Objectifs Cibles à atteindre	RH SAGE	\$\$\$ SAGE	Dépenses directes	Impartition	RH EL	\$\$\$ EL	Dépenses directes
1. Plan d'action annuel de l'entente Champs 1-2-3	Préparer un projet de plan d'action annuel Prendre connaissance, bonifier et approuver le plan d'action Du 01-04-09 au 15-09-09		40	1 400 \$			20	700 \$	
2. Création d'une signature visuelle pour l'entente	Terminé mars 2009								
3. Création d'une plate forme pour la promotion et la gestion du mentorat Champs 1 et 2 Réaliser des activités de sensibilisation et des actions de promotion Positionner le mentorat d'affaires Optimiser l'approche auprès des secteurs d'activité à haute valeur ajoutée; Recruter de nouveaux mentors et de nouveaux entrepreneurs dans ces secteurs d'activité. Renforcer les liens de collaboration Fournir des outils d'aide au mentorat	Animation de la communauté: Soutenir le travail collaboratif dans chacun des dossiers membres Mettre la revue de presse en ligne Alimenter l'impartiteur Encourager l'inscription et la participation des utilisateurs Alimenter les discussions en suscitant l'intérêt Provoquer les débats, à l'occasion Synthétiser les propos Valoriser la contribution de certains membres Modérer les discussions Interpeller certains utilisateurs en vue d'une collaboration spécifique Exercer une veille sur des sujets proches de ceux intéressant la communauté	À la deuxième année, avoir 80% des mentors inscrits dans la communauté de pratique. (80% qui ont créé leur profil) Avoir 50% des mentorés qui sont inscrits dans la communauté de pratique.	300	10 500 \$		30 000 \$	100	3 500 \$	

Entente spécifique sur le mentorat d'affaires dans la région de la Capitale-Nationale 2009-2010

Projets Champs/ Actions prioritaires	Moyens	Objectifs Cibles à atteindre	RH SAGE	\$\$\$ SAGE	Dépenses directes	Impartition	RH EL	\$\$\$ EL	Dépenses directes
	Questionner certains propos 01-04-09 au 31-05-10								
4. Développement du contenu de la plate-forme	Production de chroniques Capsules et vidéo sur la plate-forme Phase 1 : intégration de tous les mentors (profil) Phase 2 : intégration de tous les mentorés Phase 3 : dynamiser la plate-forme Champs 1-2-3	Rédiger un billet principal thématique par semaine Publication de la revue de presse thématique par semaine Avoir une communauté de pratique dynamique. Intervenir sous forme de commentaire à une intervention, une fois par semaine Tenir à jour le calendrier des activités Susciter un billet par semaine en provendance d'un intervenant de la communauté. Hyperlier vers des collaborations externes pertinentes à la communauté Documenter la base de connaissance Résumer voir traduire certaines contributions Ajouter sur le WEB le matériel de presse Tenir à jour le calendrier des activités	100	3 500 \$		40 000 \$			
5. Production du matériel publicitaire	Terminé mars 2009								
6. Lancement de l'Entente / relations de presse	Donner toute l'information à la CRÉ pour le contenu mentorat Appui logistique Champs 1-2-3	Mentions dans les hebdos / journaux de la région Mentions dans les télé-communautaires.	20	700 \$			5	175 \$	
7. Campagne de relations publiques dans les publications de nos partenaires et médias de la région	Les chroniques du mentorat ; l'Impact Campus Pour la revue Signée Portneuf (2) Les chroniques sur la plate-forme (6) Champ 1	Profiter le plus possible du nombre de parutions en passant aussi par les MRC. Publicité \Placement média	80	2 800 \$	2 000 \$		80	2 800 \$	2 000 \$

Entente spécifique sur le mentorat d'affaires dans la région de la Capitale-Nationale 2009-2010

Projets Champs/ Actions prioritaires	Moyens	Objectifs Cibles à atteindre	RH SAGE	\$\$\$ SAGE	Dépenses directes	Impartition	RH EL	\$\$\$ EL	Dépenses directes
Réaliser des activités de sensibilisation et des actions de promotion	Journal Fil des événements (2) Journal l'entrepreneur (2) Ex. les infolettres comme Tandem CLD de Québec / répertorier les différents médiums, avoir les dates de tombées pour chacun et proposer des textes Diffuser les réussites des mentorés sur notre plate-forme et chez nos partenaires 01-04-09 au 31-03-10	Newsletters\ FORUM Jeunesse							
8. Publi-reportages Champ 1 Réaliser des activités de sensibilisation et des actions de promotion Positionner le mentorat d'affaires	Avril 2009 : Parution de chronique dans le journal CHEFS D'ENTREPRISES Entente de visibilité qui se construit présentement avec Journal Chefs d'Entreprises De septembre 2009 à février 2010: 6 publiereportages dans le journal Chefs d'entreprises (6) 01-04-09 au 31-03-10	10500\$ (6 chroniques) 6000\$ Impartition pour l'écriture (4 chroniques SAGE/2 chroniques EL)			10 500 \$	6000\$			
9. Campagne de sensibilisation directe auprès des entrepreneurs par secteurs / par faculté (par secteur, par faculté) Champ 1 Réaliser des activités de sensibilisation et des actions de promotion dans la ville de Québec, chaque MRC et la communauté universitaire	Établir des cibles Rencontrer les partenaires pour s'inscrire dans les actions déjà existantes (CLD, MAPAQ, MDEIE, Forum (CJE) les facultés de l'UlaVal) Développer des actions complémentaires avec partenaires terrains Saisir les opportunités d'avoir un kiosque dans des activités à caractère économique 01-04-09 au 31-03-10	A. Concours d'idée d'entreprise: 1200\$ B. Activité de réseautage en nouvelle économie 3000\$ C: Journée carrières: 1000\$ D. Remettre distinction 500\$	200	7 000 \$			100	3 500 \$	5 700 \$
10.MRC de Portneuf Champ 2	Rencontre avec CLD Rencontre avec groupe de mentors Faire un plan d'action en lien avec le processus Cibles prioritaires par secteur	4 nouveaux mentors 3 nouveaux mentorés	50	1 750 \$	5 000 \$				

Entente spécifique sur le mentorat d'affaires dans la région de la Capitale-Nationale 2009-2010

Projets Champs/ Actions prioritaires	Moyens	Objectifs Cibles à atteindre	RH SAGE	\$\$\$ SAGE	Dépenses directes	Impartition	RH EL	\$\$\$ EL	Dépenses directes
Recruter de nouveaux mentors et de nouveaux entrepreneurs dans chaque MRC afin qu'ils développent un sentiment d'appartenance; Collaborer avec le CLD pour accompagner les entrepreneurs	Inclure le plan d'action régional au plan général 1 X souper mentors et mentorés 1 X Déjeuner mentorat Relève agricole 01-04-09 au 31-03-10	Relève Agricole: 3 dyades Augmenter le sentiment d'appartenance du groupe PORTNEUF Parution dans le journal le SOLEIL							
11. MRC de Côte-de-Beaupré et de l'Île d'Orléans Champ 2 Recruter de nouveaux mentors et de nouveaux entrepreneurs dans chaque MRC afin qu'ils développent un sentiment d'appartenance; Collaborer avec les CLD pour accompagner les entrepreneurs	Rencontre avec CLD Rencontre avec groupe de mentors Faire un plan d'action en lien avec le processus Cibles prioritaires par secteur Inclure le plan d'action régional au plan général de la prochaine année Relève agricole 01-04-09 au 31-03-10	2 nouveaux mentors 2 nouveaux mentorés Bassin de 500 entreprises: Relève Agricole: 2 dyades Parution dans le journal le SOLEIL	50	1 750 \$	5000\$				
12.MRC de la Jacques-Cartier Champ 2 Recruter de nouveaux mentors et de nouveaux entrepreneurs dans chaque MRC afin qu'ils développent un sentiment d'appartenance; Collaborer avec le CLD pour accompagner les entrepreneurs	Rencontre avec CLD Rencontre avec groupe de mentors Faire un plan d'action en lien avec le processus Cibles prioritaires par secteur Inclure le plan d'action régional au plan général de la prochaine année Relève agricole 01-04-09 au 31-03-10	1 nouveau mentor 2 nouveaux mentors Bassin de 500 entreprises Relève Agricole: 1 dyade Parution dans le journal le SOLEIL	50	1 750 \$	5000\$				
13. MRC de Charlevoix Champ 2	Rencontre avec CLD Rencontre avec groupe de mentors Faire un plan d'action en lien avec le processus Cibles prioritaires par secteur	3 nouveaux mentors 14 dyades actives	50	1 750 \$	5000\$				

Entente spécifique sur le mentorat d'affaires dans la région de la Capitale-Nationale 2009-2010

Projets Champs/ Actions prioritaires	Moyens	Objectifs Cibles à atteindre	RH SAGE	\$\$\$ SAGE	Dépenses directes	Impartition	RH EL	\$\$\$ EL	Dépenses directes
Recruter de nouveaux mentors et de nouveaux entrepreneurs dans chaque MRC afin qu'ils développent un sentiment d'appartenance; Collaborer avec les CLD pour accompagner les entrepreneurs	Inclure le plan d'action régional au plan général de la prochaine année Relève agricole 01-04-09 au 31-03-10	Relève Agricole: 4 dyades Parution dans le journal le SOLEIL							
14. Entrepreneuriat Laval Champs 1-2-3 Recruter de nouveaux mentors et de nouveaux entrepreneurs de l'Université Laval afin d'augmenter le nombre de dyades sur ce territoire	Développer un REDUL 10 rencontres à raison de 1 par mois (réseau Alumni). Lancement REDUL Vignette pour stationnement des mentors 4 X 5 à 7 en collaboration avec SAGE activités en collaboration avec le Service de placement de l'Université Laval (speed dating et conférence cocktail) 01-04-09 au 31-03-10	Quatre (4) -5@7 SAGE et EL REDUL (2000\$) Mettre l'accent sur le réseautage (2 EL et 2 SAGE) 5 à 7 organisé en invitant le SPLA Parution dans le journal le SOLEIL	70	2 450 \$	5 000 \$		70	2 450 \$	7 000 \$
15. Mise à jour des tableaux de bord Champs d'intervention 2 Renforcer les liens de collaboration	Pour les mentorés Pour les mentors Pour les MRC et EL Placer l'information sur la plate-forme Internet 01-04-09 au 31-03-10		60	2100\$			20	700\$	
16. Équipe de mentor/réseau compétence Champ d'intervention 3 Offrir des ateliers de perfectionnement ciblés pour les mentors	Neuf (9) Rencontres mensuelles (réserver la salle, voir à la logistique à tous les premiers vendredi du mois) mentor responsable : <u>Christian Bérubé</u> Former le comité de mentor Établir les thèmes des réseaux d'intérêts, régionaux sectoriels et WEB Reconnaissance mentors 01-04-09 au 31-05-10	1500 salles 2000\$ déjeuners 1000 km mentors 7000\$ (soirée reconnaissance)	60	2 100 \$	11 500 \$		30	1 050 \$	
17. Conférence des mentors (formation)	L'approche du mentorat / G. Vallée Les grandes tendances économiques de la région M. Roy et JF Talbot	3000\$ (2 formations JMA) Impartition	90	3 150 \$	1 500 \$	3 000 \$	40	1 400 \$	

Entente spécifique sur le mentorat d'affaires dans la région de la Capitale-Nationale 2009-2010

Projets Champs/ Actions prioritaires	Moyens	Objectifs Cibles à atteindre	RH SAGE	\$\$\$ SAGE	Dépenses directes	Impartition	RH EL	\$\$\$ EL	Dépenses directes
<p>Champ d'intervention 3</p> <p>Offrir des ateliers de perfectionnement ciblés pour les mentors</p>	<p>Offrir les formations suivantes sur le mentorat à Entrepreneuriat Laval : <i>Développer son réseau d'affaires, Construire une relation mentorale de qualité, Amorcer la croissance de son entreprise avec l'aide du mentor et Créer un groupe d'affaires, une alternative payante!</i></p> <p>Préparer un document de référence sur les sources d'aide disponibles dans la région pour les entrepreneurs (sur plate-forme) voir site de référence du GVT Québec</p> <p style="background-color: #92d050;">01-04-09 au 31-03-10</p>	<p>1500\$ SAGE pour atelier M. Vallée</p>							
18. Relève agricole	Reporté dans chacune des MRC								
<p>19. Rendez-vous annuel mentorat Capitale-Nationale</p> <p>Champs 1-2-3</p>	<p>Logistique pour l'événement Arrimer prix de la Fondation de l'entrepreneurship</p> <p style="background-color: #92d050;">01-09-09 au 31-03-10</p>		90	3 150 \$	10 000 \$		40	1 400 \$	
<p>20. Questionnaire de satisfaction des mentors et des mentorés</p> <p>Champ 2</p>	<p>Monter les questionnaires</p> <p>Faire passer le questionnaire Compiler les résultats Faire l'analyse des résultats Faire le suivi auprès des clientèles</p> <p style="background-color: #92d050;">01-05-09 au 30-09-09</p>		90	3 150 \$			30	1 050 \$	
<p>21. Territoire de la Ville de Québec</p>	<p>Rencontre avec CLD</p> <p>Rencontre avec groupe de mentors Mentorat dyade</p> <p>Chambre de commerce de Québec (entrepreneurs)</p> <p style="background-color: #92d050;">01-04-09 au 31-04-10</p>	<p>Rencontre avec tous les partenaires pour mettre en oeuvre le plan d'action</p> <p>Compte de dépenses des mentors</p> <p>Parution dans le Journal Le SOLEIL</p>	100	3 500 \$	10 000 \$		20	700 \$	500 \$
22. Projets hors ententes	22 à 29 Projets HORS ENTENTE***								

Entente spécifique sur le mentorat d'affaires dans la région de la Capitale-Nationale 2009-2010

Projets Champs/ Actions prioritaires	Moyens	Objectifs Cibles à atteindre	RH SAGE	\$\$\$ SAGE	Dépenses directes	Impartition	RH EL	\$\$\$ EL	Dépenses directes
30. Loisirs & Culture	Conseil de la Culture Réseautage	Recruter des entrepreneurs oeuvrant dans les secteurs d'activités des créneaux d'excellence.	20	700 \$		10 000 \$	10	350 \$	
Champs 1-2-3	Promotion Chambre de commerce de Québec Organiser des rencontres avec les agents culturels de chaque MRC 01-04-09 au 31-03-10	Recrutement de mentor-artistes Atteindre les jeunes créateurs Connaissance du monde artistique							
31. Créneaux d'excellence	Devetech 50 Concours étincelles	Avoir quelques mentorés de plus dans la prochaine année en haute technologie	20	700 \$		5 000 \$	10	350 \$	
Champs 1-2-3	Activité de réseautage Activité de formation Mentors sont jurys Réunir 20 mentors autour de leur table Chambre de commerce de Québec Partenaires aux activités 01-04-09 au 31-03-10	Améliorer la visibilité SAGE Partenariat avec La VÉTIQ							
32. Formation des mentorés	Un dîner par mois pour les mentorés avec un conférencier invités (ex. sujet : comptabilité d'entreprises, propriété intellectuelle, le marketing, les communications, etc.) Façon de réseauter 01-04-09 au 31-03-10	Conférencier	20	700 \$	500 \$		20	700 \$	500 \$
Frais de gestion de la CRÉ						5 000 \$			
Total :			1 560	52 500 \$		61 000 \$		88 000 \$	
Prévoir 15% d'ajustement			180 h	6 580 \$					

Champs d'intervention 1: Promotion et déploiement
 Champs d'intervention 2: Mentorat d'affaires
 Champs d'intervention 3: Acquisition de connaissances

TOTAL RH (EL + SAGE) 72 625 \$
 TOTAL DÉPENSES DIRECTES 76 700 \$
 TOTAL DE L'IMPARTITION 88 000 \$

TOTAL du plan d'action 237 325 \$