

## Entente spécifique sur le mentorat d'affaires dans la région de la Capitale-Nationale An 3 - 2010-2011

#	Projets Champs/ Actions prioritaires	Moyens	Objectifs Cibles à atteindre	RH (h)	\$\$\$	Dépenses directes	Impartito n	RH (h)	\$\$\$	Dépenses directes
				SAGE	SAGE			EL	EL	
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	Un plan qui permet l'atteinte des objectifs globaux de l'entente et arrimé aux priorités de SAGE du 10-04-01 au 10-05-31	80	2 800 \$			35	700 \$	
2.	Utilisation optimale de la signature Champs 1-2-3	La signature sera déclinée dans les divers outils de promotion et de réseautage	Démontrer l'apport des partenaires de l'entente au développement du mentorat du 10-09-01 au 10-12-31	10	350 \$					
3.	Développement de la plateforme comme outil de promotion et de réseautage interne Champs 1-2-3	Poursuivre le développement de l'outil et son utilisation par une majorité de mentors et mentorés Le CA et la permanence utiliseront systématiquement la plateforme pour communiquer avec leurs membres mentors et mentorés actifs et potentiels La permanence acquerra l'autonomie suffisante pour animer la plateforme et optimiser les hyperliens avec d'autres sites affiliés Interrelation accrue entre la plateforme de SAGE et celle du Réseau M de la Fondation de l'Entrepreneurs Encourager l'inscription et la participation des utilisateurs	60% des mentors et mentorés auront leur profil public et privé à jour La plateforme deviendra un instrument régulier de communication interne, complémentaire aux autres instruments La plateforme servira d'instrument d'information et d'auto-apprentissage tant pour les mentors que pour les mentorés Le contenu de la plateforme s'accroîtra en quantité et en pertinence sur les divers volets du mentorat 25% des mentors et mentorés auront écrit ou réagi à un bulletin; 40% des mentorés auront affiché leur produit ou service sur la plateforme du 10-04-01 au 11-03-31	200	7 000 \$		10 000 \$	50	1 750 \$	
4.	Mise en ligne de contenus sur une base régulière Champs 1-2-3	Rédiger ou faire paraître un billet thématique par semaine Acheminer des appels à tous pour alimenter le blogue et susciter des collaborations Intervenir sous forme de commentaire à une intervention, une fois par semaine Tenir à jour le calendrier des activités et faire des comptes rendus de celles-ci Hyperlien vers des collaborations externes pertinentes à la communauté Résumer, voir traduire certaines contributions Ajouter sur le WEB le matériel de presse	Pour susciter l'intérêt, créer l'achalandage et provoquer des débats Avoir une communauté de pratique dynamique Pour susciter les échanges Pour susciter la participation et valoriser les retombées de telles activités Documenter la base de connaissance du 10-04-01 au 11-03-31	150	5 250 \$		10 000 \$			

#	Projets Champs/ Actions prioritaires	Moyens	Objectifs Cibles à atteindre	RH (a)	\$\$\$	Dépenses	Impartitio	RH (b)	\$\$\$	Dépenses
				SAGE	SAGE	directes	n	EL	EL	directes
5.	Adaptation du matériel publicitaire	Mettre à jour le matériel promotionnel  Publier un document de belle facture (type opuscule) expliquant l'évolution et la nature du service de mentorat offert dans la région	Pour l'adapter aux réalités des différentes MRC et secteurs verticaux ciblés  Pour les mentors et les mentorés actuels et futurs	20	700 \$		2 500 \$ 4 000 \$	20	700 \$	
6.	Événement média au terme de l'Entente	Produire un rapport sur les retombées de l'entente et collaborer à la préparation et à la réalisation de l'activité média  Appui logistique	Documenter l'événement pour en optimiser les retombées promotionnelles  Date à convenir avec les partenaires	40	1 400 \$	1 000 \$		20	700 \$	
7.	Campagne de relations publiques dans les publications de nos partenaires et médias de la région	À titre d'exemple : Les chroniques du mentorat de l'Impact Campus, Pour la revue Signée Portneuf (2), Newsletters Forum Jeunesse, Journal Fil des événements (2), Journal l'entrepreneur (2), L'Autre de Voix, Le Charlevoisien, ...  Ex : les infolettes 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 plateforme et chez nos partenaires	Profiter le plus possible du nombre de parutions en passant aussi par les MRC  Dans l'ensemble des publications positionner le mentorat comme outil de développement de la capacité d'entreprendre	80	2 800 \$	1 000 \$		40	1 400 \$	2 000 \$
8.	Publi-reportages	Parution de 6 chroniques dans le journal Chefs d'entreprises  Poursuivre l'entente de visibilité avec le journal Chefs d'entreprises et développer de telles ententes avec nos partenaires locaux  Développer et gérer une campagne de visibilité annuelle pour les activités de SAGE sur l'ensemble du territoire	Profiter de l'effet de levier causé par la récurrence  Obtenir des reportages gratuits avec le journal; obtenir de l'espace dans les publications de nos partenaires  Mettre en valeur le développement du mentorat dans les différents secteurs verticaux et géographiques	70	2 450 \$	10 500 \$	5 500 \$			
9.	Activités d'information et de sensibilisation par secteurs verticaux, géographiques et par facultés	Établir des objectifs de recrutement avec nos partenaires terrain et revoir le processus et les outils de référencement avec leur collaboration  Rencontrer les partenaires pour s'inscrire dans les actions déjà existantes (CLD, MAPAQ, MDEIE, Forum Jeunesse, CJE, les facultés de l'ULaval)  Définir par MRC des stratégies de sensibilisation auprès des entrepreneurs avec les organismes locaux  Saisir les opportunités d'avoir un kiosque dans des activités à caractère économique  Comité recrutement des mentorés	Recruter globalement une centaine de nouveaux mentorés dont 40 dans 6 secteurs verticaux  Optimiser les retombées du partenariat pour l'ensemble des partenaires  Positionner le mentorat et SAGE	200	7 000 \$	2 000 \$		120	4 200 \$	5 700 \$

#	Projets	Moyens	Objectifs	RH (h)	SSS	Dépenses directes	Impartitio	RH (h)	SSS	Dépenses directes
	Champs/ Actions prioritaires		Cibles à atteindre	SAGE	SAGE		n	EL	EL	
	Champ 1	Signer des ententes de partenariat avec des organismes reliés à des secteurs verticaux comme le secteur agricole, l'économie sociale, le manufacturier et relève d'entreprise Sur le Campus de l'UJaval : Concours d'idée d'entreprise : 1 200\$, Activité de réseautage en nouvelle économie : 3 000\$, Journée carrières : 1 000\$, Remette distinction : 500\$	Accentuer la pénétration de secteurs cibles							
	Champ 2									
10.	<b>MRC de Portneuf</b> 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 le CLD Rencontre avec le groupe de mentors Cibles prioritaires par secteur Inclure le plan d'action régional au plan général Un souper reconnaissance pour les mentors et mentorés avec un partenaire local Tenir une activité pour mentors et mentorés précédée d'un CA de SAGE ouvert aux participants Une activité spécifique au secteur agricole Parution dans le Journal Le Soleil	6 nouveaux mentorés Retombées médias anticipées Augmenter le sentiment d'appartenance du groupe de Portneuf 2 nouvelles dyades	60	2 100 \$	5 000 \$				
	Champ 2									
11.	<b>MRC de la Côte-de-Beaupré et de l'île d'Orléans</b> 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	Consolidation du partenariat avec le CLD et les médias locaux Rencontre avec le groupe de mentors Tenir une activité pour mentors et mentorés précédée d'un CA de SAGE ouvert aux participants Cibles prioritaires par secteur Inclure le plan d'action régional au plan général de la prochaine année Pour la relève agricole, organiser une rencontre des mentors de la Côte-de-Beaupré avec ceux de Charlevoix Parution dans le Journal Le Soleil	6 nouveaux mentorés Développer une collaboration entre les deux cellules afin d'optimiser les retombées dans les secteurs	60	2 100 \$	5 000 \$				
	Champ 2									
12.	<b>MRC de la Jacques-Cartier</b> 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 le CLD Rencontre avec le groupe de mentors Arrimer le plan d'action à celui de Québec Cibles prioritaires par secteur Activité ciblée pour le secteur manufacturier, en collaboration avec la MRC de Portneuf Parution dans le Journal Le Soleil	3 nouveaux mentors 4 nouveaux mentorés 1 nouveau mentoré dans le secteur manufacturier	30	1 050 \$	2 000 \$				
	Champ 2									

#	Projets		Moyens		Objectifs		RH (H)		SSS		Dépenses	
	Champs/ Actions prioritaires				Cibles à atteindre		SAGE		SAGE		directes	
13.	<b>MRC de Charlevoix</b>	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	Poursuite du partenariat avec le CLD et les autres organismes locaux Rencontre avec le groupe de mentors Tenir une activité pour mentors et mentorés précédée d'un CA de SAGE ouvert aux participants (facultatif) Cibles prioritaires par secteur Inclure le plan d'action régional au plan général de la prochaine année Partenariat avec la cellule de la MRC de la Côte-de-Beaupré Parution dans le Journal Le Soleil	10 nouveaux mentorés 3 nouveaux mentors Renforcer l'appartenance à SAGE	Secteur agricole : 1 nouvelle dyade	60	2 100 \$	5 000 \$				
	Champ 2				du 10-04-01 au 11-03-31							
14.	<b>Entrepreneuriat Laval</b>	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 (résseau 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) Parution dans le Journal Le Soleil	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	50	1 750 \$	1 500 \$	200	7 000 \$	5 000 \$		
	Champs 1-2-3				du 10-04-01 au 11-03-31							
15.	<b>Mise à jour des tableaux de bord</b>	Renforcer les liens de collaboration	Pour les mentorés Pour les mentors Pour les MRC et EL Placer l'information sur la plateforme Internet Info lettres mensuelles destinées aux partenaires régionaux et locaux	Renforcer les liens de collaboration	120	4 200 \$		20	700 \$			
	Champ 2				du 10-04-01 au 11-03-31							
16.	<b>Développement et partage des compétences des mentors</b>	Offrir des ateliers de perfectionnement ciblés pour les mentors	Respecte des critères et normes de la Fondation de l'Entrepreneuriat pour la formation des mentors Définir les cibles de compétences des mentors Réaliser un sondage auprès des mentors pour connaître leurs préférences sur les types d'activités de perfectionnement et de réseautage Reconnaître les mentors pour leur contribution au support des entrepreneurs de la région Utiliser la plateforme en complément aux activités de perfectionnement et de réseautage	9 rencontres mensuelles + sessions de FDE Des activités contribuant à maintenir et même rehausser la qualité des relations mentorales Une programmation d'activités répondant mieux aux attentes des mentors et qui les incite à participer davantage Soirée reconnaissance avec la participation de 90 mentors L'auto-apprentissage à distance prend forme peu à peu	100	3 500 \$	13 000 \$	30	1 050 \$			
	Champ 3				du 10-04-01 au 11-03-31							

#	Projets Champs/ Actions prioritaires	Moyens	Objectifs Cibles à atteindre	RH (0)	\$\$\$	Dépenses	Impartitio	RH (0)	\$\$\$	Dépenses
				SAGE	SAGE	directes	n	EL	EL	directes
17.	Conférences pour mentors Offrir des ateliers de perfectionnement ciblés pour les mentors Champ 3	Offrir les formations suivantes sur le mentorat à Entrepreneurial Laval : développer son réseau d'affaires, éthique en affaires, Simulation d'entreprises (GBS)	du 10-04-01 au 11-03-31	30	1 050 \$	1 000 \$	2 000 \$	40	1 400 \$	
18.	Relève agricole	Reporté dans chacune des MRC								
19.	Rendez-vous annuel du mentorat de la Capitale-Nationale Champs 1-2-3	Créer un événement pour favoriser le réseautage et le partage de connaissances et d'expériences dans la communauté des mentors et mentorés Promouvoir l'événement et encadrer efficacement la firme retenue pour concevoir et organiser l'événement Intervention de leaders socio-économiques	Présence de 60 mentors et 60 mentorés (actifs et potentiels) avec un fort degré de satisfaction, comme en 2010 Respect des budgets et des attentes des participants Accroître la notoriété du mentorat auprès de ces leaders Mars 2011	60	2 100 \$	1 000 \$	11 000 \$	15	525 \$	
20.	Questionnaire de satisfaction des mentors et des mentorés Champ 2	Mettre à jour le questionnaire Administrer le questionnaire à deux reprises durant l'année Compiler les résultats Faire l'analyse des résultats Faire le suivi auprès des clientèles	Sassurer qu'il tient compte des compétences ciblées Obtenir plus rapidement des données utiles à la bonne gestion de la qualité du service juin 2010 et novembre 2010	60	2 100 \$			30	1 050 \$	
21.	Territoire de la Ville de Québec 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 Poursuivre la promotion du mentorat dans le secteur culturel Champ 1-2	Rencontre avec tous les partenaires pour mettre en oeuvre le plan d'action Rencontres avec des groupes d'entrepreneurs avec la collaboration des partenaires Accentuer le partenariat avec la Chambre de commerce pour le recrutement de mentors et de mentorés Développer un partenariat avec la jeune chambre de commerce de Québec Favoriser les maillages des mentors de Québec avec ceux des autres MRC Parution dans le Journal Le Soleil	75 nouveaux mentorés Tous les secteurs verticaux ciblés auront été touchés Compléter la percée faite dans le secteur culturel; couvrir un nouveau secteur Utilisation optimale des ressources Augmenter la notoriété du mentorat d'affaires dans le secteur de l'économie sociale et dans les créneaux d'excellence du 10-04-01 au 11-03-31	160	5 600 \$	8 000 \$		20	700 \$	500 \$
22-29.	Projets hors ententes	22 à 29 Projets HORS ENTENTE***								

#	Projets	Moyens	Objectifs	RH (0)		SSS		Dépenses		RH (h)		SSS		Dépenses	
				SAGE	SAGE	directes	Impartitio- n	EL	EL	directes	directes				
30.	Tourisme, Loisirs et Culture	Rencontrer des représentants du Conseil de la culture pour définir un plan d'action conjoint en partenariat avec les cellules de mentorat dans les MRC. Activités dans le secteur des loisirs Promotion ciblée avec des outils adaptés Organiser des rencontres avec les agents culturels de chaque MRC	Au moins une activité d'information par MRC aura été organisée pour la clientèle du milieu de la culture 6 nouveaux mentorés - Tourisme, Loisirs et Culture Connaissance du monde artistique Recrutement de mentor-artistes Accroître la notoriété du mentorat dans ces secteurs Atteindre les jeunes créateurs	40	1 400 \$	1 000 \$	3 000 \$	10	350 \$						
31.	Créateurs d'excellence	Réseautage avec des organismes oeuvrant dans les créneaux d'excellence Activités d'information auprès des mentors Poursuivre l'implication dans DEVTEC 50 Chambre de commerce de Québec Proposer l'approche VÉTIQ à d'autres partenaires (CPE)	Avoir quelques mentorés de plus dans la prochaine année en haute technologie 10 mentorés recrutés dans ce secteur Améliorer la capacité d'accompagnement dans ces secteurs Réunir 10 mentors autour de leur table Partenariat avec La VÉTIQ Aura facilité des partenariats avec des organismes oeuvrant dans les créneaux d'excellence Une expérimentation réalisée	50	1 750 \$	2 500 \$	1 000 \$	10	350 \$						
		Champs 1-2-3	du 10-04-01 au 11-03-31												
32.	Formation des mentorés	4 dîners pour les mentorés avec un conférencier invité (ex : sujet : comptabilité d'entreprises, propriété intellectuelle, le marketing, les communications, etc.) Offrir les formations suivantes sur le mentorat à Entrepreneurat Laval : développer son réseau d'affaires, éthique en affaires, Simulation d'entreprises (GBS) Séances d'information pour les nouveaux mentorés Des formations axées sur les grandes tendances en gestion Préparer un document de référence sur les sources d'aide disponibles dans la région pour les entrepreneurs (sur plateforme) voir site de référence du GVT Québec	Une collaboration EL-SAGE Optimiser leurs compétences en gestion Un document à jour sur les sources d'aide disponibles	70	2 450 \$	2 000 \$	1 000 \$	20	700 \$						
		Champs 1-2-3	du 10-04-01 au 11-03-31												