

**CONFÉRENCE RÉGIONALE DES ÉLUS
DE LA CAPITALE-NATIONALE**

Projet : Centre de transfert d'entreprises de la Capitale-Nationale

PLAN D'ACTION 2011-2012

Plan d'action 2011-2012 - Centre de transfert d'entreprises de la Capitale-Nationale

Responsable : Francis Nadeau (FN), coordonnateur du CTE de la Capitale-Nationale

Axe : développement des affaires	Actions/activités	Partenaires	Période	Résultats attendus	Informations complémentaires
	<p>Augmenter le nombre de cédants en lien avec le CTE de la Capitale-Nationale par :</p> <ul style="list-style-type: none"> l'augmentation de l'achalandage du site Web et d'une présence accrue sur les médias sociaux; des visites auprès d'entreprises ciblées des MRC du territoire, à l'aide de bases de données et de la collaboration de partenaires tels les CLD; une collaboration accrue avec les bureaux de comptables, les institutions financières et divers professionnels; un nouveau partenariat avec « Parcs Industriels.ca » qui regroupe un bassin de 3000 entreprises; des liens étroits avec les Chambres de commerces et le Groupement des chefs d'entreprises; le maintien des réseaux de contacts actuels et la création de nouveaux (Bouches à oreilles); 	<p>Les CLD de la Capitale-Nationale</p> <p>Chambres de commerces</p> <p>Le réseau des parcs industriels</p> <p>SADC</p> <p>Emploi Québec</p> <p>Table de concertation du CTE</p>	<p>Juin 2011 à juillet 2012</p>	<ul style="list-style-type: none"> Nombre d'entreprises contactées / rencontrées Nombre d'organisations rencontrées 100 nouveaux cédants gravitant autour du CTE 	<p>Augmenter le nombre de cédants constitue l'action prioritaire pour 2011 – 2012</p> <p>Suite à la première année d'opération, force est de constater que la communication / promotion de masse ne donne pas les résultats escomptés pour atteindre le propriétaire-cédant.</p> <p>Utiliser toutes les tribunes offertes au CTE de la Capitale-Nationale en maximisant les réseaux de contacts, mais aussi en privilégiant les contacts « un à un » avec l'entrepreneur. C'est de cette façon, confirmée par plusieurs professionnels oeuvrant dans ce secteur, qu'on acquiert la confiance de l'entrepreneur.</p>
<p>Sensibiliser les institutions financières & ressources professionnelles privées à l'enjeu du transfert.</p>		<p>FN</p>	<p>Échéance : juillet 2012</p>	<ul style="list-style-type: none"> Nombre de contacts & présentations réalisés 	
<p>Augmenter le partenariat (privé-public) du site Web « Les Défis du transfert ».</p>		<p>FN</p>	<p>Échéance : juillet 2012</p>	<ul style="list-style-type: none"> 50 organisations inscrites sur le site Web 	<p>La transmission d'entreprises est un sujet sensible où l'information souvent confidentielle circule au « compte-goutte ». Aux dires de Louise</p>
<p>Offrir des services-conseils sur le processus du transfert & référencement (Maillage entre cédants et repreneurs).</p>		<p>FN</p>	<p>Échéance : juillet 2012</p>	<ul style="list-style-type: none"> Nombre de référencement & maillage 	

Axe : développement des affaires	Actions/activités	Partenaires	Période	Résultats attendus	Informations complémentaires
	Mettre en œuvre le partenariat avec SAGE Mentorat d'affaires.	SAGE	2011-2012	<ul style="list-style-type: none"> Entente signée Lien « Widget » sur site Web 	Échange d'information mentors, mentorés et CTE / Visibilité des organisations respectives
	Participer avec la Table en immigration de la CRÉ de la Capitale-Nationale, pour promouvoir l'acquisition d'entreprises comme voie pour se lancer en affaires.	Table en immigration et ses partenaires	Mai 2012	<ul style="list-style-type: none"> Modèle de transfert réussi intégré à la vidéo sur la valorisation de l'entrepreneuriat 	Maintenir des liens pour des projets éventuels
	Voir à adapter ou à créer des outils sur le transfert pour répondre aux besoins des partenaires tels les CLD, SADC,...	Les CLD, SADC, ...	Échéance : juillet 2012	<ul style="list-style-type: none"> Outils créés (Ex : Questionnaire, signet promotionnel...) 	Beaucoup d'outils sur le transfert existent déjà. Avant d'en créer de nouveaux qui exigent des \$\$\$, voir à adapter ceux existants. Sonder les partenaires quant à leur besoin.
	Participer pour une deuxième année, au prix régional sur le Transfert d'entreprises du Concours québécois en entrepreneuriat (Jury / Prix transfert).	Concours Qc., Les CLD de la Capitale-Nationale	Avril 2012	<ul style="list-style-type: none"> Partenariat établi & participation au jury / Remise du prix 	Veiller avec les partenaires à améliorer les critères d'évaluation des dossiers en transfert et s'assurer de la visibilité du CTE de la Capitale-Nationale.
	Gérer et bonifier les bases de données du CTE (Listes Excel; File Maker).	FN, Pierre Tremblay, consultant	Août 2011	<ul style="list-style-type: none"> Base de données bien structurée et 100% fonctionnelle 	
	Représenter le CTE : participer aux différentes activités en lien avec le transfert d'entreprises et perfectionner les connaissances sur le transfert.	FN	En continu	<ul style="list-style-type: none"> Nombre d'activités de formation et de représentation 	
	Voir à créer de nouveaux partenariats et de nouvelles activités. (Forum jeunesse, Persévérance scolaire,...)	FN	Échéance : juillet 2012	<ul style="list-style-type: none"> Nombre de nouveaux partenariats 	Un projet visant les repreneurs, est déjà en marche avec la Fondation de l'entrepreneurship

Axe : communication	Actions/activités	Partenaires	Période	Résultats attendus	Informations complémentaires
	Développer et gérer le portail Web : administrer le site internet et en poursuivre son développement.	FN iXMédia	Échéance : juillet 2012	<ul style="list-style-type: none"> • Nombre d'améliorations apportées au site et ajout de contenus 	Bonification du site, gestion, rédaction de billets, veille en transfert...
	Évaluer et bonifier s'il y a lieu les outils promo: bannière; dépliant, infolettre,....	FN / Comité marketing	Échéance : juillet 2012	<ul style="list-style-type: none"> • Projet de signet sur la relève • Autres projets de com. 	
	Évaluer et mettre en œuvre de nouvelles stratégies de communication pour atteindre les propriétaires-cédants.	FN / Comité marketing	Échéance : juillet 2012	<ul style="list-style-type: none"> • Nouvelles stratégies 	Utiliser des « modèles » de propriétaires-cédants qui ont réussi leur transfert d'entreprise
Axe : sensibilisation / formation / mobilisation	Actions/activités	Partenaires	Période		
	Mettre en œuvre des activités de sensibilisation (Conférences; petits-déjeuners relève	FN / Comité marketing	Échéance : juillet 2012	<ul style="list-style-type: none"> • 3 à 4 petits-déjeuners relève • Activités 5 à 7 et autres activités potentielles 	Organisation de petits-déjeuners relève en axant sur les témoignages d'entrepreneurs
	Organiser des sessions de formation MPA en collaboration avec la CCQ et autres partenaires	CCQ, MDEIE, Emploi Qc.	Échéance : mars 2012	<ul style="list-style-type: none"> • 3 formations MPA : oct. et nov. 2011 + février 2012 	Une nouvelle formation destinée aux repreneurs sera offerte en fév. 2012. / Évaluation des MPA
	Mettre sur pied une formation destinée aux mentors de SAGE	FN / SAGE / Claude Gauvin RCGT	Échéance : juillet 2012	<ul style="list-style-type: none"> • 1 à 2 formations sur le transfert, destinées aux mentors de SAGE 	
	Séances d'information sur le CTE pour différentes tables de concertation et autres partenaires potentiels	FN	Échéance : juillet 2012	<ul style="list-style-type: none"> • Nombre de séances organisées 	
	Table de concertation du CTE de la Capitale-Nationale	FN & Table	Échéance : juillet 2012	<ul style="list-style-type: none"> • 5 réunions de la table • 10 réunions du comité dir. 	Nouveaux membres et maintien de la participation.