

SERVICES

PLANIFIKA vous offre son expertise en développement économique pour réaliser, entre autres :

➤ PLAN STRATÉGIQUE DE DÉVELOPPEMENT

Contenu : Un portrait contextuel actualisé de la région et de son environnement, de ses ressources naturelles, physiques (infrastructures), démographiques (population et main d'œuvre) et économiques (niveau local et régional).

En deuxième lieu, nous présentons un diagnostic socio-économique qui inclut les analyses qualitatives et quantitatives de l'économie locale. Cette étape est complétée par l'application de la matrice « Forces, Faiblesses, Menaces et Opportunités » confirmant les secteurs-clés de l'économie locale.

Une veille stratégique ciblée confirme alors des opportunités afin de proposer des axes de développement structurants et prometteurs.

Enfin, nous élaborons une vision intégrée dans un positionnement distinctif, concurrentiel et mobilisateur. En dernier lieu, nous proposons des recommandations et un échéancier de réalisation.

Objectif : *Réaliser un plan permettant d'établir une stratégie de développement efficace.*

Clientèles ciblées : Municipalité régionale de comtés (M.R.C.), municipalités, C.R.E., organismes et intervenants en développement économique.

Durée approximative du mandat : 6 à 8 mois.

➤ ÉTUDE DE POSITIONNEMENT ET ANALYSE SECTORIELLE

Contenu : L'étude de positionnement comprend un portrait contextuel sommaire, une analyse du potentiel de développement et une veille stratégique ciblée du secteur d'activité économique visé. Enfin, l'application de la matrice « Forces, Faiblesses, Menaces et Opportunités » et l'élaboration de recommandations pertinentes concluent cette démarche.

L'analyse sectorielle implique une veille stratégique ciblée qui comprend une cueillette d'information et une analyse de données sectorielles, de la concurrence et enfin, des facteurs de risques identifiés. Exemples : Analyse d'impacts de l'établissement de grandes surfaces sur le développement du secteur commercial en région. Développement d'un positionnement industriel concurrentiel. Profil du secteur tertiaire et son potentiel de développement.

Objectif : *Réaliser une analyse sectorielle réaliste et pertinente pour favoriser une prise de décision éclairée et pour structurer le développement d'un secteur d'activité économique ciblé.*

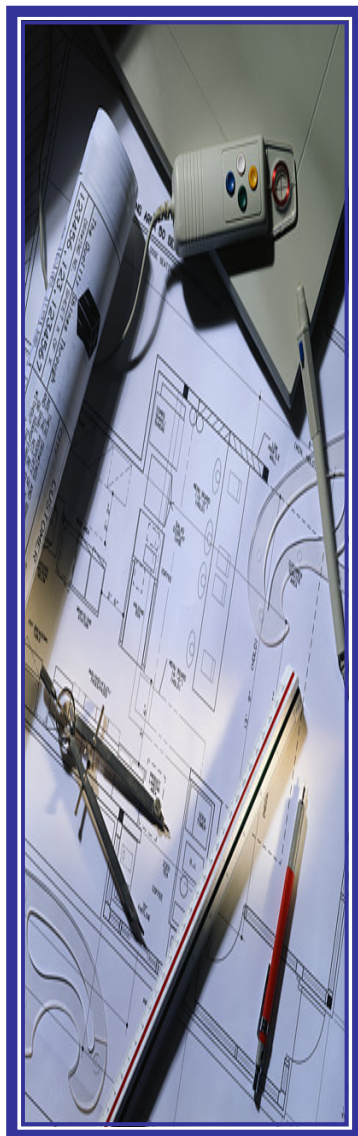
Clientèles ciblées : Municipalité régionale de comtés (M.R.C.), municipalités, C.R.E., organismes et intervenants en développement économique.

Durée approximative du mandat : 1 à 3 mois.



SERVICES (suite)

PLANIFIKA vous offre son expertise pour réaliser, également :



➤ **PLAN MARKETING** (*Développement de nouveaux marchés, stratégie de promotion, etc.*)

Contenu : Ce plan comprend en premier lieu, une étude sommaire du produit/service et une étude de marché (Profil du secteur d'activité et de son potentiel de développement, identification du marché visé et de la clientèle cible, analyse de la concurrence et des avantages concurrentiels). En second lieu, nous étudions la mise en marché (localisation et chaîne de distribution), et enfin, nous proposons une stratégie promotionnelle (élaboration d'un programme publicitaire, d'un budget prévisionnel et analyse sommaire des retombées).

Objectif : *Réaliser une stratégie marketing efficace et concurrentielle.*

Clientèles ciblées : Promoteurs privés et publics, professionnels, organismes et intervenants en développement économique et investisseurs étrangers.

➤ **PLAN D'AFFAIRES** (*Démarrage, consolidation ou expansion d'entreprise*)

Contenu : Ce plan d'affaires comprend des informations pertinentes pour démontrer la faisabilité et la rentabilité d'un projet d'affaires incluant entre autres, un profil corporatif, un plan marketing validant une demande potentielle, un plan de production, une étude d'impact sommaire, un plan de gestion des ressources humaines et enfin, un plan financier incluant des états financiers prévisionnels couvrant les deux (2) premières années d'opération ainsi que les différentes alternatives de financement du projet. Chacune des sections du plan d'affaires est élaborée en collaboration étroite avec les organismes de développement économique, des professionnels (comptables, notaires, institutions financières, etc.) et enfin, divers ministères dans le cadre de programmes de financement ou de soutien aux investisseurs étrangers.

Objectif : *Réaliser un plan d'affaires réaliste, distinctif et concurrentiel.*

Clientèles ciblées : Promoteurs, investisseurs étrangers, agents de développement économique et professionnels.

➤ **Développement d'OUTILS PRATIQUES ET DE FORMATIONS ADAPTÉES**

Contenu : Conception de guides pratiques et réalisation de formations adaptées aux besoins du milieu.

Parmi ces outils, notons : Guide pour l'élaboration d'un plan d'affaires, guide de planification stratégique en développement, guide marketing pour une PME, guide pour structurer une veille stratégique sectorielle. Parmi les formations offertes, notons : Élaboration d'un plan d'affaires, analyse de marché et positionnement concurrentiel, élaboration d'un plan de formation, utilisation d'indicateurs de performance.

Objectif : *Réaliser des outils de gestion et d'intervention efficaces. Offrir des formations « sur mesure ».*

Clientèles ciblées : Organisations oeuvrant en développement économique et en éducation post-secondaire.