Plan stratégique 2014-2018

Mars 2014

sherbrooke innopole

L'avenir *à la clé*

Plan stratégique 2014-2018

Axe 1: Stimuler un environnement catalyseur de croissance

- Financement
- Main-d'œuvre et formation
- Localisation et infrastructures
- Entrepreneuriat
- Mentorat
- Partenariats

Axe 2: Développer les filières-clés

- Croissance des entreprises
- Démarrage
- Financement
- Commercialisation
- Innovation

Axe 3: Accroître la notoriété

- Communications locales
- Communications nationales et internationales

Axe 1: Stimuler un environnement catalyseur de croissance

- Améliorer l'offre de financement pour les entreprises en pré-commercialisation;
- Améliorer le rendement financier de nos investissements en fonction des cibles identifiées par le MFEQ;
- Consolider nos liens avec les autres partenaires financiers.

Financement

- Agir comme facilitateur entre les entreprises et les acteurs impliqués;
- Valoriser la filière manufacturière afin de favoriser l'employabilité;
- Supporter les entreprises dans leurs démarches de recrutement.

Main d'œuvre et formation

Axe 1: Stimuler un environnement catalyseur de croissance

- Se doter d'infrastructures de localisation pour la rétention, le démarrage et l'accueil de nouvelles entreprises;
- Se doter de terrains industriels pour attirer des projets d'investissements impliquant une implantation ou une relocalisation;
- Stimuler le développement d'infrastructures de transport d'affaires (personnes et marchandises).

Localisation et infrastructures

- Agir comme leader dans le développement d'une culture entrepreneuriale et le démarrage d'entreprises en collaboration avec tous les acteurs concernés.

Entrepreneuriat

Axe 1: Stimuler un environnement catalyseur de croissance

- Assurer la pérennité du service de mentorat d'affaires;
- Promouvoir le mentorat afin d'augmenter le nombre de mentors à 60 et soutenir 120 dyades par année d'ici 5 ans.

Mentorat

- Optimiser les processus de collaboration avec nos mandataires et partenaires socio-économiques

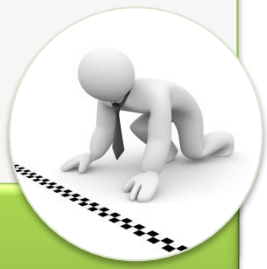
Partenariats

Axe 2: Développer les filières-clés

- Développer un accompagnement spécifique pour les entreprises des filières-clés à haut potentiel de croissance.

Croissance des entreprises

- Favoriser la création de nouvelles entreprises, par le support, l'accompagnement et le suivi.



Démarrage

- Accompagner les entreprises dans leur stratégie de financement.

Financement

Axe 2: Développer les filières-clés

- Accompagner les entreprises dans leurs démarches de commercialisation.
- Favoriser l'internationalisation de nos entreprises en les accompagnant dans leurs démarches et en participant à des missions commerciales ciblées.
- Favoriser l'organisation d'événements et de formation afin d'aider les entreprises à commercialiser et à exporter.

Commercialisation

- Optimiser le partage de l'information sur les tendances technologiques auprès des entreprises des filières-clés.
- Accompagner les entreprises dans leurs démarches d'innovation (Innovations technologiques, de produits, de procédés, de productivité).
- Favoriser l'organisation d'événements et de formation dans le but de stimuler l'innovation.

Innovation

Axe 3: Accroître la notoriété

- Faire connaître la proposition de valeurs de Sherbrooke Innopole;
- Faire rayonner Sherbrooke, Sherbrooke Innopole et ses entreprises;
- Mesurer la satisfaction de la clientèle à nos produits et services;
- Définir une politique de communications.

Communications locales

- Faire rayonner Sherbrooke, Sherbrooke Innopole et ses entreprises;
- Promouvoir les avantages distinctifs de Sherbrooke pour susciter des investissements, des collaborations, alliances stratégiques, etc.

Communications nationales et internationales