



SERVICES D'ACCOMPAGNEMENT AUX ENTREPRISES

Novembre 2021

L'ÉQUIPE COMME FORCE MOTRICE AU DÉVELOPPEMENT DE NOS ENTREPRISES

La Vague grâce à son écosystème axé sur l'innovation et la force de son réseau a accompagné la dernière année **50 entrepreneurs** via **4 programmes de coaching sur mesure**. L'idée de cette proposition est de mettre en synergie ce réseau et ses compétences activés au profit de la démarche du pôle d'excellence RH.

Expertises : stratégie, gestion, opérations, financement, commercialisation, internationalisation, ressources humaines, légal, marketing et communication.



LES SECTEURS PRIORITAIRES DE LA DÉMARCHE

- **L'économie bleue**

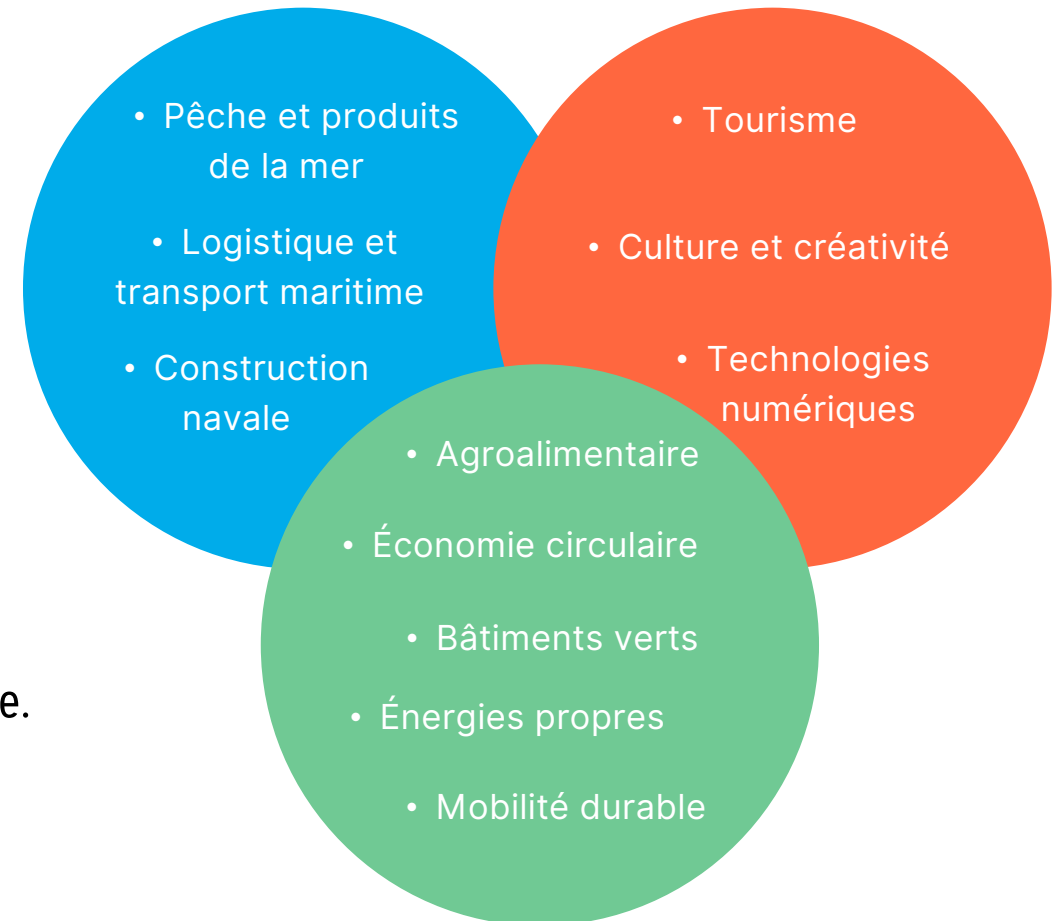
Liée au potentiel de nos océans, de nos mers, de nos lacs et rivières ainsi qu'aux principes de l'économie circulaire.

- **L'économie orange**

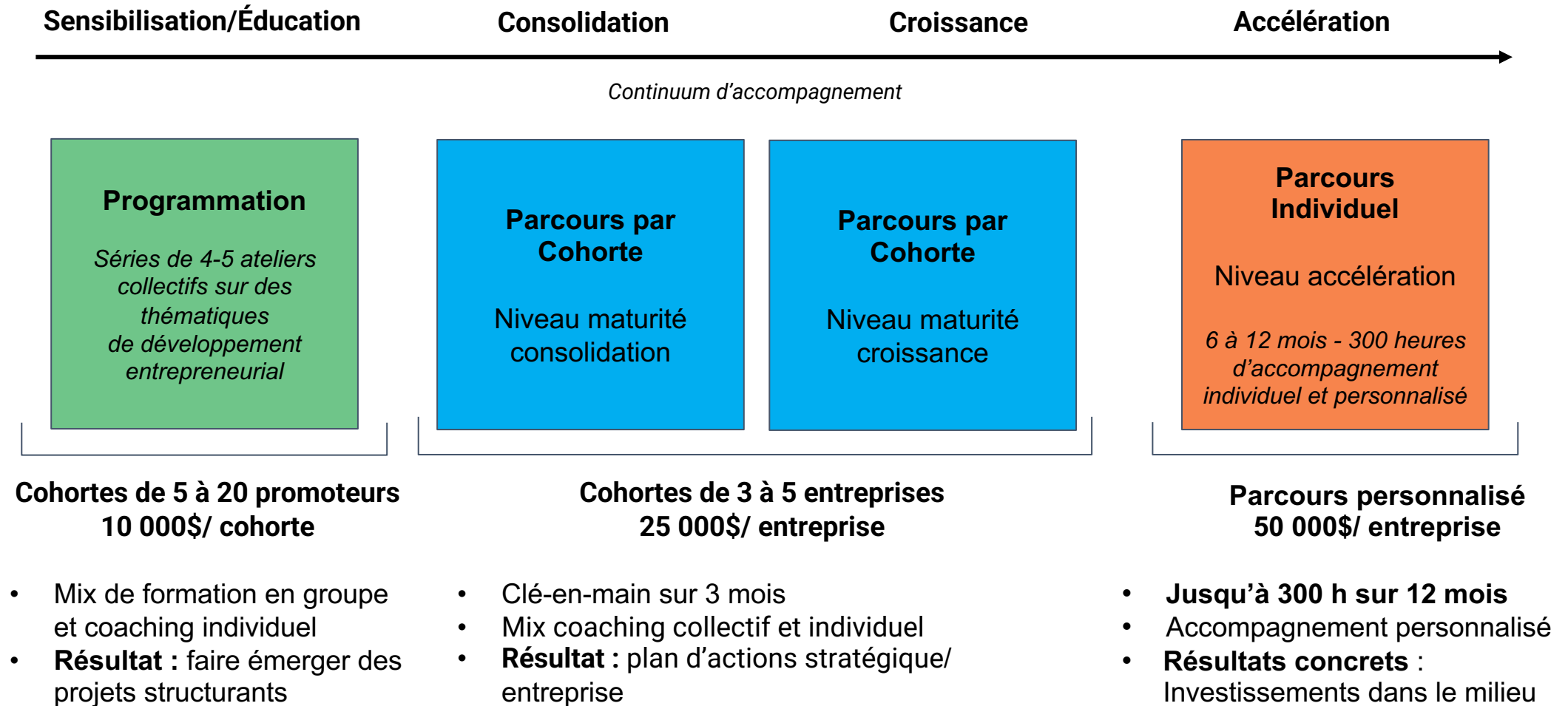
Représente les industries créatives et le tourisme.

- **L'économie verte**

Suscite une amélioration du bien-être humain et de l'équité sociale, elle se base sur les principes du développement durable.

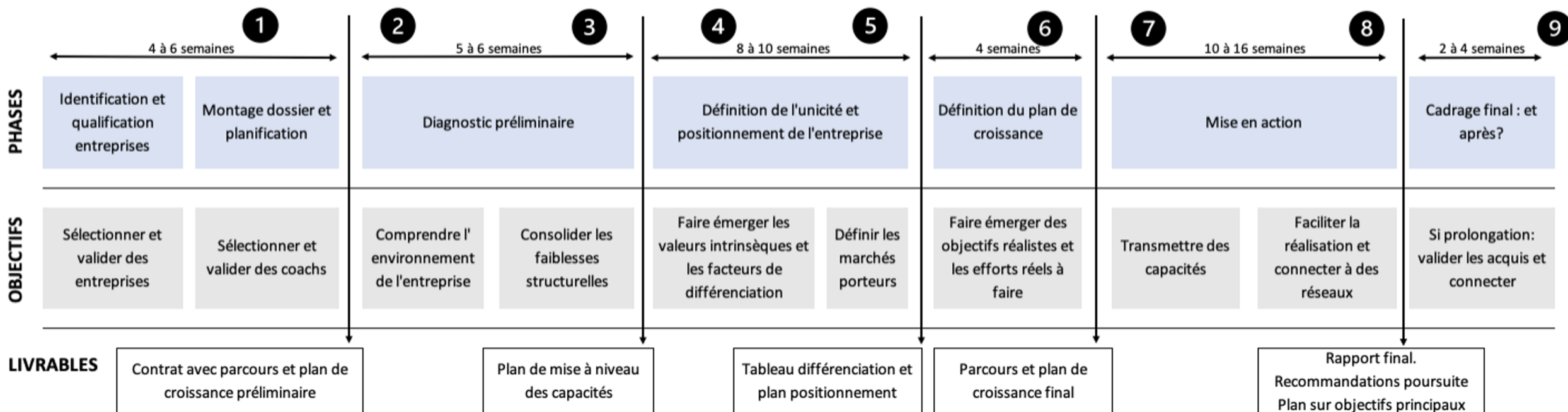


QUATRE DIFFÉRENTS PRODUITS D'ACCOMPAGNEMENT



BLUEPRINT – PROGRAMME ACCÉLÉRATION INDIVIDUEL

TIMELINE DE L'ACCOMPAGNEMENT SUR 12 MOIS



- **300 h** d'accompagnement individuel
- **Résultats concrets** : Investissements dans le milieu
- Valeur moyenne **50 000\$ par entreprise**

16 ENTREPRISES
Bénéficiaires de ce service avec un parcours personnalisé

BLUEPRINT – EXEMPLE DE PARCOURS PAR COHORTE

	SEMAINE 1	SEMAINE 2	SEMAINE 3	SEMAINE 4	SEMAINE 5	SEMAINE 6	SEMAINE 7	SEMAINE 8	SEMAINE 9	SEMAINE 10
THEME	Lancement et présentation du programme	Diagnostic RH Gouvernance, Profil de management Répartition tâches,	ATELIER #1 Mission & Valeurs, PESTEL, FFOM	ATELIER #2 Proposition de valeur Enjeux externes : clients visés, concurrence ...	ATELIER #3 Enjeux stratégiques internes diagnostic RH	ATELIER #4 Objectifs stratégiques Actions et indicateurs	ATELIER #5 Plan de commercialisation Axe de croissance	ATELIER #6 Plan d'exploitation Chaine, capacité d'affaires et processus	ATELIER #7 Plan RH Impacts, enjeux et modèle RH	ATELIER #8 Projections \$ Stratégie financement et validation CDR
ACTIVITÉS	RENCONTRE EN GROUPE EXPERTS + COACHS 90 min RDV 1:1 COACH 45 min + LA VAGUE 45 min	RENCONTRES INDIVIDUELS Direction et employés 30 min RDV 1:1 EXPERT RH 30 min	ATELIER COLLECTIF EXPERT + COACH 90 min RDV 1:1 COACH 45 min + EXPERT 45 min	ATELIER COLLECTIF EXPERT + COACH 90 min RDV 1:1 COACH 45 min + EXPERT 45 min	ATELIER COLLECTIF EXPERT + COACH 90 min RDV 1:1 COACH 45 min + EXPERT 45 min	ATELIER COLLECTIF EXPERT + COACH 90 min RDV 1:1 COACH 45 min + EXPERT 45 min	ATELIER COLLECTIF EXPERT + COACH 90 min RDV 1:1 COACH 45 min + EXPERT 45 min	ATELIER COLLECTIF EXPERT + COACH 90 min RDV 1:1 COACH 45 min + EXPERT 45 min	ATELIER COLLECTIF EXPERT + COACH 90 min RDV COACH 45 min + EXPERT 45 min	ATELIER COLLECTIF EXPERT + COACH 90 min RDV COACH 45 min + EXPERT 45 min
OBJECTIF	FAIRE CONNAISSANCE ET PRÉSENTER LA DÉMARCHE	COMPRENDRE L'ORGANISATION INTERNE	QUI SOMMES-NOUS ET OÙ VOULONS-NOUS ALLER? FAIRE ÉMERGER LES VALEURS ET LES FACTEURS DIFFÉRENCIATION			COMMENT NOUS RENDRE ?	COMMENT ALLONS-NOUS RÉALISER CE PLAN?			

- Clé-en-main sur 3 à 5 mois
- Mix coaching collectif et individuel
- **Résultat** : plan d'action stratégique/ entreprise

11 ENTREPRISES ont bénéficié de de ce programme au cours de l'été 2021

BLUEPRINT – EXEMPLE PROGRAMMATION IMMOBILIER

SEMAINE 1 L'ABC de l'immobilier

Définir les profils d'investisseurs (résidentiel, commercial et industriel)
Types d'organisations juridiques
Investisseurs Immobiliers extra territorial

SEMAINE 2 La préparation d'un projet

Grandes tendances (JLL, Centris, Proprio direct)
Comment faire son étude de marché
Autorisations requises et optimisation de projets

SEMAINE 3 Le financement et les subventions

Atelier avec experts invités du mouvement Desjardins

SEMAINE 4 La fiscalité

Atelier avec expert invité du Groupe Investor

SEMAINE 5 Le plan d'affaires

Valider la viabilité du projet

Objectif #1 : Accompagner des entrepreneurs en ciblant leurs besoins immobiliers réels en lien avec leurs objectifs de croissance

Objectif #2 : Sensibiliser et stimuler le développement immobilier aux Îles en lien avec les priorités du territoire

Des cohortes de 5 à 20 entrepreneurs / individus

Mix de formation en groupe et de coaching individuel

Résultat : Créer une synergie et faire émerger des projets structurants



418 986-7575 | info@lavague.quebec | www.lavague.quebec

