



# Planification stratégique 2019

Présenté à :  
Conseil d'administration DEV  
20 novembre 2018



**GÉNÉRATEUR  
DE VALEURS  
RÉGIONALES**

## MISSION

Développement Vaudreuil-Soulanges a pour mission de favoriser l'effervescence et la croissance économique régionale par son accompagnement et ses financements alternatifs à valeur ajoutée et par l'initiation de grands projets communs, dans le but d'être un générateur de valeurs régionales et de prospérité durable.

# Valeurs

La dimension émotionnelle

**Agile** - DEV propose une démarche d'accompagnement flexible, diversifiée et adaptée, et ce, dans une grande variété de secteurs d'activités, de niveau d'intervention et de besoins.

**Créatif** - DEV est toujours à l'avant-garde des tendances et des nouveaux moyens d'innovation dans son accompagnement envers sa clientèle et dans la réalisation d'idées originales, novatrices et porteuses de valeurs.

**Dynamique** - Par sa présence soutenue, son engagement dans le milieu et sa capacité à prendre des actions concrètes, la culture de DEV est génératrice d'opportunités.

**Engagé** - DEV opte pour des relations honnêtes envers ses clients et ses partenaires. Il crée des conditions gagnantes afin de faire progresser les différents projets, et ce, dans une vision à la fois réaliste et positive.

**Professionnel** - DEV offre un accompagnement méthodique, crédible, structuré et qualifié aux entrepreneurs et professionnels de la région de Vaudreuil-Soulanges.

**Rassembleur** - DEV valorise la coopération, la collaboration, la concertation et l'inclusion de l'ensemble des parties prenantes du territoire.

# Piliers stratégiques

La dimension fonctionnelle

## DEV VS ...

- mobilise les parties prenantes ;
- génère de nouvelles opportunités et du rayonnement ;
- est un accélérateur et un incubateur ;
- offre des ateliers collaboratifs ;
- crée des programmes et des projets entrepreneuriaux ;
- initie des projets d'envergure ou de courte durée ;
- dynamise les marchés régionaux.

**Initiateurs de projets  
communs**

**Accompagnement  
professionnel à  
valeur ajoutée**

**DEV VS**

**Développement  
régional**

## DEV VS ...

- est doté d'expertises diversifiées ;
- offre du mentorat et du coaching ;
- accompagne dans les efforts de planification stratégique par l'entremise d'un service-conseil adapté (démarrage ou croissance d'entreprise) ;
- forme et outille les entreprises afin qu'elles deviennent autonomes ;
- oriente le développement des affaires ;
- offre un soutien technique et gestion des fonds d'investissement ;
- développe une boîte à outils pour les entrepreneurs.

## DEV VS ...

- a à coeur le rayonnement régional ;
- planifie, organise, dirige et contrôle le développement économique, en tenant compte des enjeux sociaux et environnementaux ;
- anime le développement touristique ;
- supervise le développement entrepreneurial ;
- gère les programmes d'investissement et les ressources ;
- crée des maillages avec ses partenaires stratégiques locaux et internationaux ;
- se dote d'une vision ambitieuse et harmonieuse.

# Le plan d'actions L.O.S.T.

*Learnings, Objectives, Strategies, Tactiques*

## POURQUOI UTILISER CET OUTIL?

- ▶ Générer des objectifs précis sur des bases communes.
- ▶ Orienter les priorités.
- ▶ Obtenir une perspective d'ensemble.
- ▶ Faciliter la mise en oeuvre.

## Enjeux liés au diagnostic externe

- Au Canada, le taux de survie des entreprises est de 63 % après 5 ans et à peine 43 % après 10 ans.
- Vaudreuil-Soulanges est en pénurie d'emplois pour les individus scolarisés (60 % préfèrent désertier le territoire).
- Vaudreuil-Soulanges est en rareté de main d'œuvre pour les emplois disponibles (beaucoup de postes offerts et peu de candidats disponibles).
- La vitesse à laquelle les industries évoluent et se transforment exige aux employés d'actualiser continuellement leurs connaissances.
- La majorité des entreprises du territoire sont des filiales d'entreprises étrangères ou des bannières dont la rétention dépend du sentiment d'appartenance qu'elle a développé dans sa communauté.
- L'espace disponible et sans contrainte pour le développement économique se fait de plus en plus rare sur le territoire (pression entre les usages).

## **Enjeux liés au diagnostic interne**

- **Vaudreuil-Soulanges étant en pleine effervescence, DEV doit soutenir la croissance dans le respect des ressources allouées.**
- **Le rôle que doit jouer DEV sur le territoire est perçu différemment par chacune des 23 municipalités ; DEV doit donc écouter les enjeux locaux et assurer une vision commune.**
- **DEV doit faire connaître sa valeur ajoutée auprès de ses partenaires qui œuvrent auprès de la même clientèle.**
- **DEV veut maintenir un service à la clientèle personnalisé et adapté, tout en maximisant le nombre d'entreprises servies et la portée des financements octroyés.**
- **DEV doit susciter des opportunités d'affaires en allant à la rencontre des entreprises d'impact de la communauté et non seulement répondre aux clients se présentant par eux-mêmes pour obtenir des services (walk-in).**
- **DEV doit faire preuve d'initiative dans la recherche d'opportunités de projets innovants et émergents en précisant sa stratégie de prospection et d'attractivité.**

## **Orientations pour l'année 2019**

- 1. Augmenter le nombre total d'entreprises touchées par DEV et leur répartition géographique.**
- 2. Dédier en moyenne 20 % des activités hebdomadaires à la présence des effectifs sur le terrain.**
- 3. Par un accompagnement rigoureux et adapté, générer un taux de survie des entreprises sur le territoire supérieur à la moyenne québécoise (5 ans).**
- 4. Favoriser la rétention des entreprises établies sur le territoire.**
- 5. Activer et déployer la signature Fièremment Vaudreuil-Soulanges afin de créer une forte reconnaissance du territoire.**
- 6. Préciser le rôle de DEV dans les grands dossiers régionaux.**



**1. Augmenter le nombre  
total d'entreprises touchées  
par DEV et leur répartition  
géographique.**

1. Augmenter le nombre total d'entreprises touchées par DEV et leur répartition géographique.

OBJECTIFS (S.M.A.R.T.)	STRATÉGIES
<p>1. Aligner l'expérience client (accueil, RH, environnement) avec le positionnement de DEV. Sondage de satisfactions, ajouts de politiques internes, etc.,</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>▶ Aligner l'expérience client (accueil, RH, environnement) avec le positionnement de DEV. Sondage de satisfactions, ajouts de politiques internes, etc.,</li><li>▶ Rehausser l'accueil, outiller les clients pour qu'ils deviennent des ambassadeurs de DEV.</li></ul>
<p>2. Revoir l'accompagnement des clients du programme STA.</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>▶ Privilégier l'accompagnement en groupe</li><li>▶ Diminuer la charge administrative du programme.</li></ul>

1. Augmenter le nombre total d'entreprises touchées par DEV et leur répartition géographique.

OBJECTIFS (S.M.A.R.T.)	STRATÉGIES
<p>3. Bonifier l'offre de service pour les entreprises, dont celles en croissance.</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>▶ Faciliter la mise en relation entre entrepreneurs et avec les partenaires.</li><li>▶ Optimiser les outils de financement<ul style="list-style-type: none"><li>- Relance du FLS</li></ul></li></ul>
<p>4. Accentuer la connaissance des services de DEV dans la région.</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>▶ Maintenir une présence soutenue dans la communauté: activités et promotion des services</li></ul>

1. Augmenter le nombre total d'entreprises touchées par DEV et leur répartition géographique.

OBJECTIFS (S.M.A.R.T.)	STRATÉGIES
<p>5. Simplifier le processus administratif pour la clientèle lors de la demande de service ou les demandes financières.</p>	<p>► Partager les responsabilités dans l'équipe et coordonner les actions grâce à des procédures simples.</p>
<p>6. Maintenir un haut taux d'adhésion des entreprises aux activités d'Explore VS (activités de promotion touristiques).</p>	<p>► Favoriser le maillage entre participants et utiliser des ambassadeurs pour promouvoir Explore.</p>

**2. Dédier en moyenne 20 %  
des activités hebdomadaires  
à la présence des effectifs  
sur le terrain.**

2. Dédier en moyenne 20 % des activités hebdomadaires à la présence des effectifs sur le terrain.

OBJECTIFS (S.M.A.R.T.)	STRATÉGIES
1. Assurer une présence accrue dans les municipalités, associations, entreprises, etc.	▶ Mettre en place des canaux de communication entre DEV et les municipalités et ses partenaires.
2. Faire de l'équipe de DEV une ressource incontournable auprès des entreprises.	▶ Maintenir un réseau professionnel fort.
3. Maintenir la relation avec nos partenaires externes en offrant une présence active et une réponse efficace à leurs demandes d'information.	▶ Répondre rapidement aux RFI en maintenant nos relations avec IQ et Montréal International. ▶ Développer la relation avec la CMM. ▶ Refaire les ponts avec les ministères suite aux élections.

**3. Par un accompagnement rigoureux et adapté, générer un taux de survie des entreprises sur le territoire supérieur à la moyenne québécoise (5 ans).**

3. Par un accompagnement rigoureux et adapté, générer un taux de survie des entreprises sur le territoire supérieur à la moyenne québécoise (5 ans).

OBJECTIFS (S.M.A.R.T.)	STRATÉGIES
1. Connaître la situation actuelle de survie des entreprises.	<ul style="list-style-type: none"><li>▶ Colliger les informations disponibles pour identifier les causes et les statistiques liées à la survie des entreprises.</li><li>▶ Paramétrer les objectifs à atteindre.</li></ul>
2. Assurer un suivi à long terme de la clientèle.	<ul style="list-style-type: none"><li>▶ Utiliser les ressources technologiques pour maintenir un lien et rester dans l'esprit des entreprises.</li><li>▶ Systématiser la réalisation de tables des partenaires avec les grands organismes de développement entrepreneurial (IQ, EQ, etc.).</li></ul>
3. Offrir un soutien adapté à la clientèle en situation de relève ou à la recherche d'une relève.	<ul style="list-style-type: none"><li>▶ Promouvoir ce service auprès de la clientèle.</li><li>▶ Collaborer avec les partenaires ayant une expertise dans le domaine.</li></ul>



**4. Favoriser la rétention des  
entreprises établies sur le  
territoire.**

#### 4. Favoriser la rétention des entreprises établies sur le territoire.

OBJECTIFS (S.M.A.R.T.)	STRATÉGIES
<p>1. Devenir la référence pour tout ce qui touche le développement.</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>▶ Réaliser des activités locales liées à l'innovation et au développement.</li><li>▶ Promouvoir la formation continue de l'équipe afin de maintenir un haut niveau de compétence dans une industrie changeante.</li></ul>
<p>2. Assurer le suivi des entreprises touristiques auprès du service aux entreprises afin de les soutenir dans leurs défis et leur croissance.</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>▶ Évaluer la disponibilité des fonds pour le développement du secteur.</li><li>▶ Créer des opportunités de formation adaptée pour ce secteur.</li></ul>

#### 4. Favoriser la rétention des entreprises établies sur le territoire.

OBJECTIFS (S.M.A.R.T.)	STRATÉGIES
<p>3. Agir concrètement afin de positionner le tourisme comme une activité économique importante du territoire.</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>▶ Faire une veille des meilleures pratiques et engendrer des améliorations en termes de performance et d'innovation.</li><li>▶ Positionner le Canal Soulanges et les Festivals comme des produits d'appel.</li></ul>
<p>4. Mettre en valeur l'impact de DEV pour la communauté à travers ses actions en développement durable et en matière d'achat local.</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>▶ Mettre en place une politique d'achat local.</li><li>▶ Indiquer les sommes investies par DEV sur le territoire.</li><li>▶ Assurer la cohérence des achats en termes de développement durable: objectif zéro déchet.</li></ul>

4. Favoriser la rétention des entreprises établies sur le territoire.

OBJECTIFS (S.M.A.R.T.)	STRATÉGIES
5. Établir des plans de développement ciblés.	<ul style="list-style-type: none"><li>▶ Analyser la composition commerciale: réaliser des armatures commerciales en collaboration avec plusieurs municipalités.</li><li>▶ Implanter le logiciel ESRI, un outil de géolocalisation des entreprises, afin de permettre une meilleure compréhension des dynamiques économiques.</li><li>▶ Recueillir les attentes des municipalités quant au développement de leurs espaces économiques.</li></ul>

**5. Activer et déployer la  
signature Fièremment  
Vaudreuil-Soulanges afin de  
créer une forte  
reconnaissance du territoire.**

5. Activer et déployer la signature Fièrement Vaudreuil-Soulanges afin de créer une forte reconnaissance du territoire.

OBJECTIFS (S.M.A.R.T.)	STRATÉGIES
<p>1. Susciter l'adhésion à Fièrement Vaudreuil-Soulanges par l'élaboration d'une stratégie concertée.</p>	<p>► Réaliser un plan de communication et de développement. Investir dans les activités promotionnelles. Agir comme un leader régional.</p>
<p>2. Réaliser la promotion touristique en synergie avec l'identité Fièrement Vaudreuil-Soulanges.</p>	<p>► Harmoniser l'identité visuelle.</p> <p>► Collaborer avec 50 micro-influenceurs s'appropriant le « Fièrement Vaudreuil-Soulanges ».</p>

**6. Préciser le rôle de DEV  
dans les grands dossiers  
régionaux.**

6. Préciser le rôle de DEV dans les grands dossiers régionaux.

OBJECTIFS (S.M.A.R.T.)	STRATÉGIES
<p>1. Obtenir le positionnement du CA quant au rôle précis à jouer.</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>▶ Réaliser le plan de développement économique lié à l'implantation de l'Hôpital de Vaudreuil-Soulanges.</li><li>▶ Amorcer la phase 2 du plan de développement économique du Canal Soulanges.</li><li>▶ Mettre à jour le dossier d'affaires du Pôle logistique de Vaudreuil-Soulanges.</li><li>▶ Participer aux relations publiques entourant le parachèvement de l'Autoroute 20 et son impact sur les entreprises du secteur.</li></ul>