



Nos offres – post parcours Innovia

Une offre exclusive aux entrepreneurs innovants

1) Planification stratégique

2) Modèle d'affaires innovant

Préparé par Nathaly Riverin et Anne-Pierre Paquet

1) La planification stratégique

Cette offre a été conçue spécifiquement pour les entrepreneurs ayant complété le parcours Innovia. Elle vise à transformer les acquis du programme en un plan stratégique clair, mobilisateur et opérationnel pour les 3 à 5 prochaines années.

Objectifs: Accompagner les dirigeants et leurs équipes à clarifier leur vision, réaliser leurs diagnostics interne et externe, et avec leur équipe, co-construire un plan stratégique 3-5 ans accompagné d'un plan d'action concret.

1. Coaching stratégique des principaux dirigeants (6 à 10 heures)

- Clarification de la vision des dirigeants
- Définition ou révision de la mission et des valeurs de l'entreprise
- Alignement aspirations personnelles / ambitions de l'entreprise
- Identification des grands axes stratégiques

2. Diagnostic externe – appuyé par l'IA

- Analyse fine du marché, des tendances et de l'environnement
- Utilisation de l'IA pour accélérer l'identification d'opportunités et les tendances de marché
- Identification des menaces et défis sectoriels

3. Diagnostic interne – mobilisateur

- Questionnaire ou ateliers semi-dirigés avec les gestionnaires
- Évaluation des forces, faiblesses et zones de risque
- Analyse de la clientèle ou audit client
- Analyse des enjeux et des innovations à mettre en place

4. Séminaire stratégique (1 à 2 jours)

- Animation participative
- Consolidation des diagnostics interne et externe
- Définition des axes stratégiques de développement, priorisation des projets, des objectifs à atteindre et des KPI à atteindre
- Co-construction d'un plan stratégique et d'un plan d'action mobilisateur

Accompagnement par Rouge Canari			
Option	Contenu	Durée	Investissement
Essentiel	<ul style="list-style-type: none"> • Coaching stratégique (6h) • Diagnostic externe (Assisté par l'IA) • Diagnostic interne avec les questionnaires via questionnaire • Atelier stratégique l'équipe (1 journée) 	6-8 semaines	7 500 \$
Standard	<ul style="list-style-type: none"> • Coaching stratégique (8h) • Diagnostic externe (IA approfondi) • Diagnostic interne complet avec les dirigeants et les questionnaires incluant analyse du modèle d'affaires • Séminaire stratégique (1,5 jour) • Plan stratégique 3-5 ans avec KPI 	8-10 semaines	15 500 \$
Premium	<ul style="list-style-type: none"> • Coaching stratégique (10h) • Diagnostic externe (IA approfondi + benchmark sectoriel + audit client) • Diagnostic interne avec sondages employés + audit financier • Séminaire stratégique (2 jours) • Plan stratégique 3-5 ans + plan d'action annuel détaillé incluant KPI • Suivi plan d'action (2 rencontres de 2h) 	10-12 semaines	22 500 \$

2) Modèle d'affaires innovant

Cette offre a été conçue spécifiquement pour les entrepreneurs ayant complété le parcours Innovia. Elle vise à clarifier votre modèle d'affaires actuel, à identifier les forces et les faiblesses et revisiter votre modèle en intégrant un ou des innovations/outils technologiques présentés lors du parcours Innovia.

1. Rencontre préalable et diagnostic initial

Objectif : Comprendre votre modèle d'affaires actuel, vos défis, et vos objectifs stratégiques.

- Une première rencontre avec les dirigeants pour bien expliquer la puissance du BMC.
- Un questionnaire d'évaluation pour identifier les forces et faiblesses de votre modèle.
- Une seconde rencontre pour préciser et analyser le modèle d'affaires actuel.

2. Atelier collaboratif d'une journée

Objectif : Explorer les opportunités offertes par les technologies et l'intelligence artificielle pour renforcer votre modèle d'affaires.

- Analyse des forces et faiblesses : Identifier les points à optimiser et les domaines prêts à accueillir l'innovation.
- Technologies et IA : Présentation d'outils concrets et scénarios d'intégration adaptés à votre entreprise.
- Modèle d'affaires revisité : Co-construction de pistes stratégiques pour intégrer les technologies de manière alignée à vos objectifs d'affaires.

3. Suivi post-atelier et recommandations personnalisées

Objectif : Assurer la mise en œuvre des stratégies élaborées:

- Un rapport détaillé incluant une synthèse des discussions, les opportunités identifiées et les priorités stratégiques.
- Une séance de suivi (1 heure) pour répondre à vos questions et ajuster les actions.

Accompagnement par Rouge Canari			
Options	Contenu	Durée	Investissement
Essentiel	<ul style="list-style-type: none"> • Design du modèle actuel • Identification des enjeux du modèle actuel • Atelier collaboratif avec les dirigeants • Modèle d'affaires innovant 	4 à 6 semaines	7 500 \$
Intermédiaire	<ul style="list-style-type: none"> • Design du modèle actuel • Identification des enjeux du modèle actuel • Audit client et définition des personas • Atelier collaboratif d'une journée avec votre équipe • Modèle d'affaires innovants 	6 à 10 semaines	12 500\$
Avancé	<ul style="list-style-type: none"> • Design du modèle actuel • Identification des enjeux du modèle actuel • Audit client et définition claire des personas • Diagnostic financier • Atelier collaboratif d'une journée • Identification des nouveaux projets • Prévisions financières d'un modèle innovant • Modèle d'affaires innovants et plan d'action avec KPI 	10 à 12 semaines	22 500\$