

PLANIFICATION STRATÉGIQUE 2009-2012

MISSION

La Chambre de commerce est un réseau de gens d'affaires qui a pour mission de favoriser le développement économique et social de la région, dans un esprit de concertation. La Chambre de commerce voit aux intérêts de ses membres grâce à l'exercice de son leadership ainsi qu'à son pouvoir de représentation et d'action. Notre objectif est d'étudier, promouvoir, protéger et développer les intérêts économiques de la région.

VISION

Agir comme porte parole des entrepreneurs et être le défenseur des intérêts des gens d'affaires.
S'impliquer dans la communauté sociale.
Accompagner les entrepreneurs dans leurs démarches d'affaires.
Trouver des solutions d'affaires et répondre aux enjeux stratégiques de la région.

POSITIONNEMENT

Devenir une chambre régionale, pour la MRC de L'Assomption.

ORIENTATIONS STRATÉGIQUES	MISE EN OEUVRE	ACTIONS	ANNÉE
1. Stratégie de communications	Révision du site Internet	Nouveau site en construction - mise en ligne mai 2009	08-09
	Valorisation des services, produits et avantages offerts par la Chambre	* Dépliant de recrutement * Explication dans le bulletin d'info & cahier Version Affaires	08-09
	Modification des perceptions face à la Chambre de commerce	* Faire connaître l'historique de la Chambre * La diversité des membres * Mettre le CA en évidence	08-09
	Donner plus de visibilité aux implications de la Chambre	* Communiquer les implications de la Chambre * Faire connaître les divers comités de travail	08-09
	Représentations et implications auprès des gens d'affaires	* Suivre l'actualité économique et les projets émergents pour les porter au CA et voir les actions à prendre	09-10
2. Stratégie de diversification de l'offre	Maintenir le statu quo en continuant d'offrir les activités de manière différente	* Revoir les activités: Déjeuners, Dîner et 5@ 7	09-10
	Élargissement de la gamme d'activités et de services	* Organiser de nouvelles activités * Par secteur d'activité	09-10 10-11
3. Stratégie de segmentation de clientèle	Rejoindre les commerces	* Faire du démarchage direct - trouver les enjeux qui les préoccupent	08-09
	Attirer les travailleurs autonomes	* Faire focus groupe pour mieux répondre à leurs besoins	09-10
	Attirer les jeunes	* Développer liens avec la Jeune Chambre pour la transition des membres	09-10
4. Stratégie de croissance	Poursuivre le dév. sur les territoires de Repentigny, Le Gardeur et Charlemagne	* Faire du démarchage direct	09-10
	Expansion dans de nouveaux territoires (L'Épiphanie et St-Sulpice)	* Organiser des activités sur tout le territoire	09-10 10-11
5. Stratégie de leadership auprès des acteurs	Être le leader dans un dossier porteur pour la région.	* Complexe hôtelier * Jumelage avec c.c. d'un autre pays	09-10 10-11
6. Stratégie de diversification du financement	Faire des tarifs d'adhésion adaptés aux types d'entrepreneur	* Revoir la tarification des membres	09-10
	Faire un tarif Inter-Chambre pour les jeunes entrepreneurs	* Organiser une rencontre des CA des deux chambres	10-11
	Revoir les commandites de la Chambre en fonction du plan d'action annuel	* Développer de nouvelles ententes * Signer des ententes de deux ans	09-10