

PLANIFICATION STRATÉGIQUE

2021-2023

Les deux dernières années ont amené des changements majeurs chez Collecto qui ont nécessité un repositionnement stratégique et un renouvellement du plan d'affaires.

Pour sa nouvelle planification stratégique 2021-2023, Collecto a repensé et redéfini sa mission, sa vision et ses valeurs afin qu'elles soient alignées avec ce nouveau positionnement et axées sur l'objectif de mieux soutenir la mission éducative des réseaux de l'éducation et de l'enseignement supérieur.

Notre MISSION



Collecto, un organisme à but non lucratif, met ses expertises au service de tous les acteurs du réseau de l'éducation pour les accompagner et les soutenir dans la réalisation de leur mission éducative.



Notre VISION

Partenaire de choix, Collecto favorise l'innovation pour développer des services et relever les défis actuels et futurs du réseau de l'éducation.

Nos VALEURS



AGILITÉ

Nous sommes à l'écoute de notre clientèle et nous nous adaptons rapidement à leurs besoins.



INNOVATION

Nous sommes proactifs et à la recherche constante d'améliorations afin de proposer les meilleures solutions qui bénéficient à toutes les communautés de notre réseau.



COLLABORATION

Nos équipes favorisent l'accompagnement, le partage et la coopération pour offrir des services de qualité au bénéfice de tous les usagers/utilisateurs.



OBJECTIVITÉ

Avec une représentativité du réseau par notre gouvernance et la diversité de nos équipes, nous favorisons l'équité, la transparence, l'intégrité et la neutralité dans toutes nos actions.

1

REVOIR ET BONIFIER NOTRE OFFRE DE SERVICES TOUT EN CONTINUANT À INNOVER

1.1

PROPOSER DES SOLUTIONS D'AVANT-GARDE EN RAPPROCHANT COLLECTO DE SA MISSION ET DE SON IMPACT SUR LA RÉUSSITE ÉDUCATIVE

- Améliorer notre veille stratégique et renforcer notre intelligence d'affaires.
- Collaborer plus étroitement avec les acteurs du milieu universitaire, de la recherche et des Centres collégiaux de transfert de technologie (CCTT).
- Favoriser une approche d'idéation et de prototypage, notamment avec des projets pilotes.
- Améliorer le processus d'évaluation et de gestion des risques entourant les projets actuels et futurs.

1.2

ACCROÎTRE ET RENFORCER NOTRE CHAMPS D'ACTION DANS LES RÉSEAUX DE L'ÉDUCATION ET DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR

- Adapter notre offre en fonction de la diversité des besoins, de la réalité des régions et de la taille des organisations.
- Accroître le développement de formations spécifiques et exclusives au réseau de l'éducation et de l'enseignement supérieur.
- Amorcer le développement des services de pédagogie numérique pour des nouvelles clientèles.
- Élargir notre bassin de ressources opérationnelles.

1.3

REVOIR LE MODÈLE D'AFFAIRES DES SECTEURS D'ACTIVITÉS

- Actualiser le modèle d'affaires des services professionnels pour tenir compte du statut de filiale.
- Continuer de répondre aux besoins spécifiques des réseaux en matière d'achats regroupés dans le respect du nouveau cadre normatif.
- Actualiser le modèle d'affaires du secteur des solutions technologiques pour soutenir le réseau face aux défis du numérique en éducation.
- Développer une offre de services autofinancée et complémentaire pour les services de pédagogie numérique.

2

MIEUX COMMUNIQUER L'OFFRE ET ACCROÎTRE LA VISIBILITÉ DE COLLECTO AUPRÈS DE SES CLIENTÈLES CIBLES

2.1

DÉFINIR UNE STRATÉGIE DE COMMUNICATION EN ADÉQUATION AVEC NOTRE NOUVEAU POSITIONNEMENT

- Définir les clientèles cibles pour chacun de nos secteurs d'activités et les meilleurs moyens de les rejoindre.
- Développer une approche de marketing de contenu.

2.2

RENFORCER NOTRE PRÉSENCE DANS LES RÉSEAUX DE L'ÉDUCATION ET DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR

- Mettre en place une stratégie de présence sur les réseaux sociaux.
- Mettre à jour notre site internet.
- Identifier de nouvelles tribunes stratégiques et améliorer notre contribution aux tribunes actuelles.
- Mettre en valeur les actions communes développées avec nos partenaires.
- Accroître les rencontres avec nos clients dans leurs milieux respectifs.
- Organiser un événement signature Collecto pour enrichir et consolider la relation avec notre clientèle et nos partenaires.

2.3

ADOPTER UNE APPROCHE INTÉGRÉE POUR MIEUX RÉPONDRE AUX BESOINS

- Adapter nos outils et notre approche de développement des affaires.
- Identifier des ambassadeurs par service.
- Améliorer notre service de première ligne pour mieux communiquer l'offre et répondre aux demandes de notre clientèle.

3

CONSOLIDER NOS CAPACITÉS ORGANISATIONNELLES, MAINTENIR LA MOBILISATION ET DÉVELOPPER L'ÉQUIPE

3.1

AMÉLIORER NOTRE EFFICIENCE ORGANISATIONNELLE

- Harmoniser les modes de fonctionnement entre les lignes d'affaires.
- Optimiser nos processus internes et externes dans chaque ligne d'affaires.
- Renforcer nos capacités organisationnelles pour mieux gérer la croissance.

3.2

POURSUIVRE NOS EFFORTS DE MOBILISATION DES ÉQUIPES

- Se démarquer en se dotant d'une marque employeur attrayante.
- Bonifier le processus d'intégration du personnel et de développement professionnel.

3.3

RENFORCER LA COOPÉRATION ENTRE NOS LIGNES D'AFFAIRES

- Cartographier les compétences pour capitaliser sur le savoir interne de Collecto.
- Bonifier nos outils de communication interne pour améliorer la circulation de l'information et la cohésion au sein de l'équipe.