

MANDAT HIVER 2023

CANADIAN MOBILITY AND AEROSPACE INSTITUTE

INSTITUT POUR LA MOBILITÉ
ET L'AÉROSPATIALE AU CANADA

Développement d'affaires de l'IMACA en Ontario

Compagnie

Fondé en 2018, l'Institut pour la mobilité et l'aérospatiale au Canada est un OBNL qui a pour mission d'offrir des occasions d'apprentissage intégré en milieu de travail pour les travailleurs actuels et pour la relève des industries canadiennes de la mobilité.

L'Institut offre une réponse collaborative aux enjeux communs de la mobilité : le changement climatique, l'évolution technologique, la bascule démographique et le bouleversement des modèles d'affaires.

Mandat

L'IMACA souhaite développer son offre de service au Canada. Dans cette optique, l'Institut fait appel au CCGP afin d'effectuer une étude de marché en Ontario. Deux segments en particulier sont visés, soit les entreprises industrielles et la communauté universitaire ontarienne. Le mandat a pour but de bien comprendre l'offre du marché actuelle, de cibler des opportunités de développement d'affaires et de présenter des recommandations sur comment se positionner dans ce marché.

1. Définition des objectifs et conception du plan d'étude de marché (semaines 1 à 2)

- Déterminer les besoins, les ressources, les priorités et les contraintes de l'étude
- Analyser l'offre de service actuelle de l'IMACA
- Répertorier les axes de recherche et établir un plan d'étude de marché
- Faire ressortir la perspective étudiante quant aux différentes structures de stages offertes. Explorer les meilleures pratiques en lien avec les réels besoins des étudiants qui doivent gérer leurs études, des emplois et des stages souvent en simultané.

2. Évaluation des opportunités (semaines 3 à 6)

- Cibler les besoins des segments de clientèle visés dans le milieu universitaire et l'industrie de la mobilité
- Évaluer les services offerts par la compétition dans le marché ontarien
- Identifier les opportunités d'application des outils de l'IMACA, en particulier la Plateforme SPOT

3. Analyse et recommandations (semaines 7 à 10)

- Évaluer le potentiel de développement du marché
- Établir un plan de développement d'affaires pour positionner les services de l'IMACA de manière stratégique en Ontario