

**Tableau C - CRIM - « Un levier économique et social au cœur de l'innovation collaborative »
CRIM - PLAN D'AFFAIRES 2008-2013 pour des retombées de 150 M\$ sur 5 ans (SUITE)**

Priorités pour atteindre la vision

Positionnement et visibilité	Développement local et international	Développement et gestion du savoir	Amélioration de la performance
Stratégies/Moyens	Stratégies/Moyens	Stratégies/Moyens	Stratégies/Moyens
<p>Développer et implanter un positionnement renouvelé</p> <ul style="list-style-type: none"> établir le positionnement corporatif et celui des services/clientèles 	<p>Actualiser l'offre de services faite</p> <ul style="list-style-type: none"> aux membres à la clientèle (activités et services) aux partenaires d'affaires locaux, nationaux et internationaux 	<p>Développer davantage les connaissances scientifiques et technologiques</p> <ul style="list-style-type: none"> investir dans le développement des connaissances de nos ressources augmenter la présence dans les rassemblements scientifiques et industriels intégrer davantage les étudiants/boursiers/stagiaires dans les projets revoir le mandat et la composition du conseil scientifique 	<p>Augmenter les nouvelles sources de revenus et de financement</p> <ul style="list-style-type: none"> identifier les nouvelles sources de revenus commercialiser les innovations technologiques
<p>Accroître la visibilité du CRIM</p> <ul style="list-style-type: none"> à travers un ensemble de moyens, augmenter la visibilité auprès des entreprises, des membres, des autres centres de recherche et de transfert, des Universités, des Gouvernements et ministères, des investisseurs, etc. 	<p>Accroître la part de marché dans les activités actuelles</p> <ul style="list-style-type: none"> augmenter taux participation aux activités du CRIM développer et fidéliser la clientèle de formation et du CTL développer clientèle/projets/membership de l'ISIQ réaliser des projets-pilotes pour le SAG faire connaître davantage la R-D/Commercialisation (activités et formations sur technologies développées, etc.) 	<p>Réaliser davantage d'innovations technologiques commercialisables</p> <ul style="list-style-type: none"> identifier les opportunités d'innovations vs les axes et domaines d'expertise mettre à jour (adapter) la politique de propriété intellectuelle élaborer un plan de développement technologique équilibré incluant les investissements nécessaires systematiser le processus d'innovation et de développement du patrimoine et le cycle étendu de commercialisation élaborer des plans de commercialisation pour technologies développées élaborer des plans d'exploitation pour les expertises développées 	<p>Arrimer la structure et les mécanismes de collaborations</p> <ul style="list-style-type: none"> actualiser la structure organisationnelle accroître l'imputabilité augmenter les collaborations internes (Mtl-QC, ISIQ, SAG, projets, etc.)
	<p>Développer de nouveaux marchés</p> <ul style="list-style-type: none"> développer clientèle/projets pour les axes développer le marché des PME (selon financement) recruter de nouveaux types de membres (cibler PME en TI) développer de nouveaux marchés pour les activités/services actuels (grands donneurs ouvrage (ISIQ), cibles vs technologies du portefeuille, marché international pour la formation, laboratoire spécialisé TI-Santé, contrats de recherche auprès manufacturiers) 	<p>Accroître les alliances et les partenariats scientifiques</p> <ul style="list-style-type: none"> augmenter les alliances avec les organismes de R-D (local et national) renforcer/consolider les relations avec les partenaires universitaires développer de nouveaux partenariats universitaires (local et national) en lien avec les axes et les technologies priorisées augmenter les collaborations internationales 	<p>Améliorer les processus internes</p> <ul style="list-style-type: none"> actualiser le suivi financier améliorer les processus de réalisation et de livraison des services alléger les processus internes finaliser l'implantation des éléments de la gestion du risque et en faire le suivi