



Analyse interne →		
Analyse externe ↓	Forces	Faiblesses
Opportunités	<p>1. Forces * Opportunités</p> <ul style="list-style-type: none"> Maintenir le point de service de Boucherville, consolider notre offre dans les villes de Contrecoeur et St-Amable et améliorer notre position dans la MRCMY Utiliser le fonds de développement afin de tirer profit des opportunités apportées par Carrefour JEunesse. Miser sur les avantages concurrentiels du mix marketing actuel : qualité des services, expertise jeunesse de l'équipe, accessibilité des services, rapidité d'accès aux services et ancrage dans le milieu. Accélérer le développement des plateaux de travail découlant des besoins et changement de l'écosystème jeunesse, tels que l'intérêt marqué de la jeunesse envers le développement durable, l'écologie, la diversité et l'inclusion. 	<p>3. Faiblesses * Opportunités</p> <ul style="list-style-type: none"> Rédiger un plan marketing stratégique et énoncer les objectifs cognitifs, affectifs et conatifs. Formaliser le positionnement actuel du CJEMY et définir le positionnement à avoir dans les nouveaux segments (Contrecoeur et St-Amable). Accroître la notoriété du CJEMY dans la MRCMY. Formaliser les processus et accompagner l'équipe de gestion dans le développement de son expertise afin de maintenir la qualité des services.
Menaces	<p>2. Forces * Menaces</p> <ul style="list-style-type: none"> Réaliser un bilan de la satisfaction des jeunes à l'égard des services du CJEMY. Poursuivre les représentations locales, régionales et nationales afin de préserver et développer les connaissances de l'écosystème jeunesse. Miser sur la culture d'entreprise pour favoriser la préservation de l'expertise jeunesse. 	<p>4. Faiblesses * Menaces</p> <ul style="list-style-type: none"> Profiter des sommes disponibles pour mettre en place les points de services requis par la concrétisation des plateaux de travail. Miser sur les forces du CJEMY pour développer des avantages concurrentiels afin d'aller chercher les jeunes peu ou pas rencontrés (ex. : immigration, NEEF – inactifs et difficilement rejoignables). Utiliser la baisse de participation dans les services d'aide à l'emploi pour proposer la vente de services professionnels à d'autres CJE et entreprises, et ainsi, réduire l'impact du financement par projet.