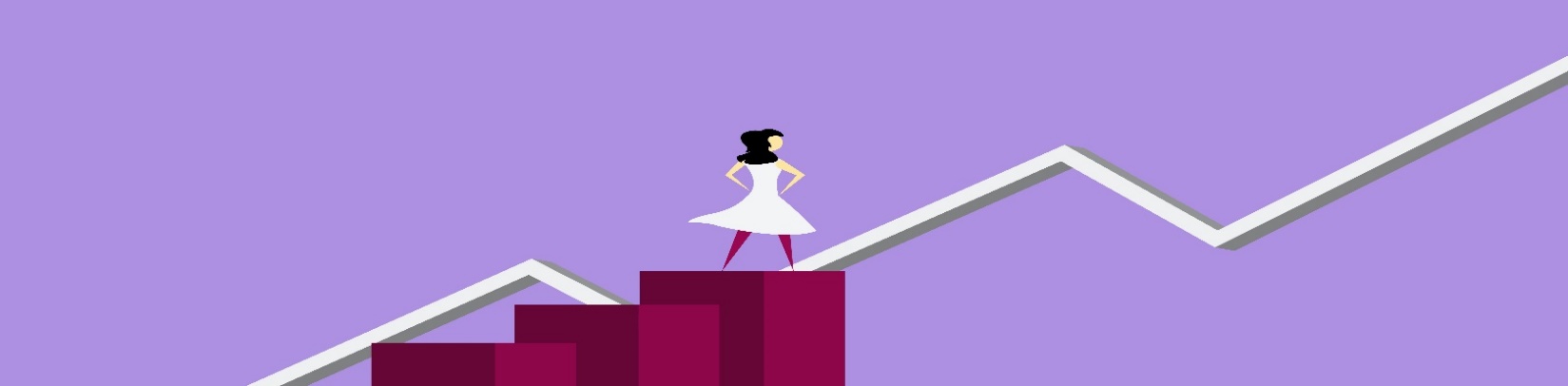
Préparé par Votre Nom à Gestion de Patrimoine SDR  
553 Avenue de Rome, Montmagny, QC G5V 5W3 Cell : 418-555-5555

# Équipe Gestion de croissance

Gestion de Patrimoine SDR est une société de gestion financière bien établie qui aide ses clients à gérer et à accroître leurs ressources financières depuis 1952. De la gestion de portefeuille hautement personnalisée à la planification financière complète, Gestion de Patrimoine SDR offre une gamme étendue de services financiers combinée à un professionnalisme et à des qualifications exceptionnels.

Gestion de Patrimoine SDR s’est engagée dans un plan stratégique de croissance détaillé avec l’équipe suivante :



[Organigramme]

# Questions sur la stratégie de croissance

Dans le cadre du processus de planification de la stratégie de croissance de Gestion de Patrimoine SDR, l’équipe chargée de la stratégie de croissance a envoyé trois questions à tout le personnel. L’équipe va organiser des réunions par petits groupes d’employés issus de différents services afin d’évaluer leur compréhension des questions et de désigner les attributions.

## Aide au personnel

Quelle est notre procédure pour aider les nouveaux employés à apprendre les procédures et les outils appropriés, ainsi que le code de conduite de l’entreprise, afin qu’ils puissent s’intégrer à la stratégie de croissance ?

## Ressources financières

Les ressources financières de Gestion de Patrimoine SDR sont-elles suffisantes pour gérer les stratégies de croissance proposées ? Quelles procédures ont été mises en place pour garantir la disponibilité de fonds suffisants?

## Analyse des risques

Quelles sont les mesures mises en place pour atténuer les risques liés aux stratégies proposées ?

# Ressources sur les stratégies de croissance



# Considérations liées à la croissance

Six considérations sont liées à l’élaboration d’une stratégie de croissance chez Gestion de Patrimoine SDR :

**Opportunités de croissance :** Réfléchir à la manière de résoudre les problèmes qui émergent et évaluer le marché actuel, l’expertise de l’entreprise et l’avantage commercial.

**Produits :** Vendre de nouvelles solutions de services publics aux clients existants ou vendre les solutions actuelles à de nouveaux clients.

**Clients :** Identifier de nouveaux clients et leurs besoins.

**Développement :** Étudier la possibilité d’étendre l’exploitation des services publics à d’autres villes et d’autres provinces.

**Opérationnel :** Identifier le potentiel de croissance par le développement de meilleures pratiques opérationnelles.

**Technologie :** Développer l’utilisation des technologies vertes pour répondre aux défis actuels et futurs liés au climat.

