

CRÉER DE LA VALEUR AVEC AGILITÉ

OFFRE DE SERVICE

HÉLOÏSE LECLERC

STRATÈGE MARKETING, COMMERCIALISATION,
INNOVATION ET DÉVELOPPEMENT DES AFFAIRES



L'EXPÉRIENCE EN ACTION

Professionnelle chevronnée cumulant plus de 20 ans d'expérience en marketing, innovation alimentaire et développement des marchés, j'ai acquis une perspective unique en occupant tour à tour les rôles d'entrepreneure, de consultante et de directrice marketing. Cette triple posture m'a permis de maîtriser l'ensemble du cycle de création de valeur, de l'analyse stratégique à l'exécution terrain.

J'accompagne les entreprises agricoles et agroalimentaires, particulièrement les transformateurs artisanaux, dans leurs démarches de mise en marché, de diversification, de repositionnement ou de croissance.

Mon approche est à la fois stratégique, ancrée dans le réel et orientée vers des résultats concrets.

ÉLISABETH BÉLANGER

PDG et copropriétaire
Maison Orphée



MES SERVICES ADMISSIBLES AU PSC 2023-2028

DIAGNOSTIC

- Diagnostic sommaire en commercialisation
- Contribution aux diagnostics globaux (mise en marché, expérience client, positionnement stratégique)

ACCOMPAGNEMENT STRATÉGIQUE

- Développement de nouveaux produits et optimisation de gamme
- Structuration des données marketing et tableaux de bord
- Positionnement et identité de marque
- Définition de la stratégie de mise en marché : produit, prix, canal, promotion

ANALYSE ET PLANIFICATION

- Analyse de marché et étude de concurrence
- Analyse technico-économique : coût de revient, potentiel commercial, seuil de rentabilité
- Plan de commercialisation
- Plan d'affaires (démarrage, expansion, diversification)
- Plan de redressement (marketing ou mise en marché)
- Planification stratégique
- Plan de gestion des risques liés aux marchés

VALIDATION ET CO-DÉVELOPPEMENT

- Tests consommateurs (goût, format, emballage, message)
- Panels exploratoires ou groupes de discussion
- Ateliers de codéveloppement avec équipes internes ou partenaires externes

APPROCHE ET VALEUR AJOUTÉE

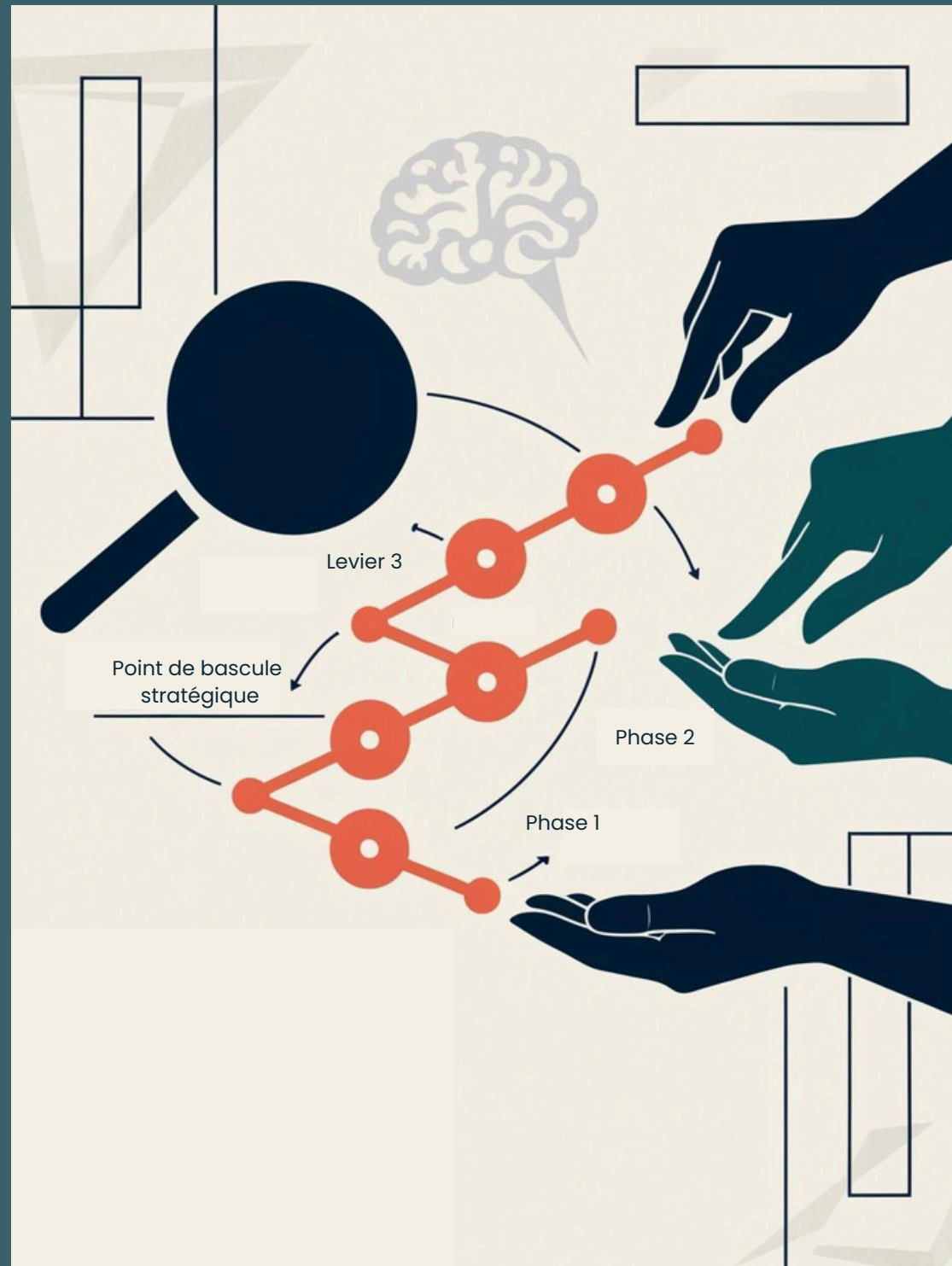
COMPRENDRE RAPIDEMENT

J'analyse d'abord l'entreprise dans son contexte : offre, marchés, clientèle. Cette immersion stratégique me permet d'écouter, de clarifier, de challenger si nécessaire. Mon objectif : faire émerger les bons leviers de croissance, en cohérence avec l'ADN de l'entreprise et sa capacité réelle d'exécution, peu importe le stade de développement.

CE QUE J'APPORTE CONCRÈTEMENT

- Une expertise pointue en développement de produits agroalimentaires et en transformation artisanale
- Une vision claire des tendances du marché au-delà des modes
- Une capacité à traduire les intuitions terrain en stratégies viables
- Un recul extérieur allié à une compréhension fine des enjeux internes
- Un souci constant de pertinence, d'efficacité et de faisabilité

Mon but : produire des résultats concrets et mesurables.




POUR CONCLURE

Pour positionner leurs produits ou services sur le marché, les entreprises doivent faire preuve de rigueur et d'agilité. Cela est d'autant plus vrai pour les très petites entreprises qui compétitionnent avec les plus grosses avec moins de ressources.


Je l'ai bien compris et je suis là pour vous.

Contact

 418-955-6337

 contact@heloiseleclerc.com

 www.heloiseleclerc.com

 321, rue St-Léon, Québec

Au plaisir de collaborer !