

ÉTUDE DE CAS

Profaqua



LE CLIENT

Profaqua est une entreprise passionnée par la transmission des sciences aux jeunes générations. Fondée en 2000, elle a bâti 25 ans d'expertise au Québec, proposant des ateliers interactifs et des projets éducatifs sur des thèmes variés comme l'air, la chimie, la robotique et la paléontologie, avant d'étendre ses services à la Colombie-Britannique.

LEUR DÉFI

Développer la présence de Profaqua en Colombie-Britannique en augmentant sa visibilité auprès des écoles et des organismes éducatifs. Créer un réseau de partenaires locaux afin de soutenir une croissance durable dans la province.

OBJECTIFS

- ✓ DÉVELOPPER UN RÉSEAU DE PARTENAIRES LOCAUX
- ✓ IDENTIFIER DE NOUVELLES OPPORTUNITÉS D'AFFAIRES
- ✓ IMPLANTER DES OUTILS DE CROISSANCE (CRM & AUTOMATISATION)
- ✓ ACCROÎTRE LA VISIBILITÉ AUPRÈS DU MILIEU ÉDUCATIF

APPROCHE ADOPTÉE

- Accompagnement et planification stratégique
- Identification des clients potentiels
- Développement de partenariats locaux
- Définition et rédaction des messages clés
- Mise en place d'un système de gestion de la relation client (GRC, CRM en français)

RÉSULTATS OBTENUS

Grâce à notre accompagnement, le nombre d'ateliers animés est passé de **40 à 104 en 2024**, soit une croissance de **160 %**, dépassant largement les prévisions initiales.

Cette progression a permis d'atteindre **230 ateliers payés** dès le **28 février 2025**, dépassant l'objectif annuel plusieurs mois à l'avance.

Cette forte croissance a également permis à Profaqua de planifier l'embauche de nouveaux animateurs afin de poursuivre son développement et de consolider sa présence en Colombie-Britannique.