

Sommaire

InfoRéseau spécial :
février 2009

Produits de
FORMATION
en marketing + ventes

Les accréditations du
Groupe Dancause

« Speed consulting »

Activités de formations
à venir

Grisvert

InfoRéseau spécial : février 2009

Contexte économique

Nous vivons actuellement dans un contexte que plusieurs personnes qualifient de « récession » voire de « crise ». Plusieurs entreprises ont des clients qui font d'importantes coupures dans leurs dépenses. Cela ne sera pas sans avoir un effet sur leurs ventes et sur les profits de l'année en cours. Or, pour plusieurs autres entreprises, les ventes continuent de bien aller et leurs actifs sont utilisés à pleine capacité. Souvent dans un tel contexte, tout en effet n'est pas sombre, car il se présente de nouvelles occasions d'affaires et de nouvelles occasions d'innover. Il faut savoir les détecter et en profiter.

En fait, il faut, dans un tel contexte d'urgence, que chaque entreprise trouve sa propre « vérité ». En quoi sera-t-elle touchée et avec quel impact financier ? A partir de là, il faut se concentrer sur un plan d'action qui l'amènera à profiter au maximum des occasions d'affaires et à se préparer à être dans les premières à profiter, dans quelques mois, des effets de la reprise.

Des produits appropriés

Au Groupe Dancause nous avons décidé d'aider les entreprises de deux façons bien particulières : d'une part, par des programmes de formations de haut niveau, principalement axés sur le marketing et les ventes, et d'autre part, par des interventions courtes, axées sur le court terme, destinées à aider la direction des entreprises à trouver leur « propre vérité », le tout présenté sous l'appellation « speed consulting ».

Le contexte actuel est propice à la réflexion. Nous pensons que les équipes de direction des entreprises doivent prendre le temps de poursuivre leur formation sur des sujets très importants comme les stratégies d'entreprises, le marketing stratégique, l'innovation, la gestion des ressources et sur bien d'autres sujets importants. C'est aussi le temps de s'arrêter pour réfléchir en groupe, de tenir des réunions du type « Lac à l'Epaule », de revoir la planification stratégique actuellement en cours ou d'en démarrer une pour celles qui n'ont pas encore découvert les bénéfices d'une telle démarche.

Édition spéciale

Cette édition spéciale de l'Inforéseau est la quinzième depuis la publication du premier numéro en 1994. Nous en profitons pour vous présenter nos produits dans le domaine de la formation, le « speed consulting », les accréditations que nous avons auprès du MDEIE et du MAPAQ ainsi que les activités de formations et les conférences que nous présenterons au cours des semaines et des mois à venir.

C'est aussi une bonne occasion pour vous présenter plus explicitement notre nouvelle filiale, Grisvert Inc, une société dont la mission est d'aider les entreprises et les organisations à cheminer dans les dédales de la complexité et de la construction du futur.

Réjean Dancause Adm. A, FCMC, ASC
Président

Produits de FORMACTION en marketing + ventes

Alliez savoir + savoir-faire

Bien souvent, la formation académique ne suffit pas à maîtriser de nouvelles connaissances et à développer ses savoir-faire de gestion. Il faut passer à l'action, appliquer les nouvelles connaissances à son milieu de travail et bénéficier du soutien de ressources compétentes pour en maximiser les résultats. C'est pourquoi nous avons développé nos produits **FORMACTION** qui allient la formation en groupe, l'expérience pratique en entreprise et l'accompagnement personnalisé par des experts. Une formule testée et éprouvée à une dizaine de reprises dans différentes régions du Québec.

Les trois produits que nous vous proposons ci-dessous sont dispensés en plusieurs sessions de formation en petits groupes et comprennent un nombre important d'heures de coaching individuel. Contactez Rémi Ducharme au 418 681-0268 pour plus d'informations.

Préparer votre premier « vrai » plan de marketing

Cette formation vise essentiellement à vous permettre de développer les habiletés nécessaires à élaborer un plan de marketing performant, en mettant à votre disposition des outils, des techniques d'analyses et l'assistance de ressources spécialisées. L'alternance entre la formation en sessions de groupes et la réalisation de travaux pratiques en entreprise vous permettra de développer non seulement un plan réaliste et facilement exécutable, mais également des méthodes vous permettant de mieux comprendre vos marchés et de vous ajuster plus rapidement à leur évolution. Au terme de cette formation, vous aurez élaboré **votre premier plan de marketing complet**. Pour les années suivantes, vous réaliserez par vous-mêmes cet exercice avec une grande facilité. Comme on dit : « c'est le premier qui est le plus difficile ».

**Notez que des versions spécialisées pour les domaines de l'agroalimentaire, des produits du bâtiment, de la plasturgie et des produits du bois sont aussi disponibles.

Plan de prospection

La prospection de nouveaux clients est souvent l'une des tâches les plus laborieuses pour la force de vente d'une entreprise. Or, cette activité est essentielle à la maximisation des revenus d'une organisation. Comment la gérer ? Quels outils doit-on déployer ? Comment m'assurer de l'efficacité de ma force de vente ?

Cette formation vise à vous permettre de vous doter d'un plan de prospection et de mettre en place des modes de gestion efficaces afin d'accroître votre taux de succès dans le démarchage de nouveaux clients « attrayants ».

3 outils pour la gestion des ventes et du marketing

Un bon nombre d'entreprises ne disposent pas d'outils adéquats pour mesurer la performance de leurs ventes et ont un positionnement sur le marché qui manque de profondeur. **Puisqu'on ne peut gérer efficacement que ce qu'on peut bien mesurer**, les bons outils de mesures et les bons indicateurs de performances sont des moyens indispensables à adopter pour espérer faire mieux que ses concurrents. L'activité que nous vous proposons comprend un séminaire de formation sur des outils et approches pratiques en gestion du marketing et des ventes, ainsi qu'un programme d'assistance (coaching) à l'implantation de ces outils. Les outils traités dans les ateliers sont l'analyse des ventes, la gestion du portefeuille de clients-clés et l'audit-clients (enquêtes de satisfaction et de détermination des besoins-clients).

De nombreuses autres formations sont disponibles sur des sujets tels que :

- Le développement et la gestion des stratégies
- Le marketing stratégique
- La turbulence dans l'environnement externe des entreprises
- L'accompagnement et le coaching de gestionnaires

Veuillez consulter notre site Internet pour plus d'informations et pour le calendrier des activités à venir. Toutes ces formations sont admissibles aux programmes d'Emploi-Québec ou de certains programmes du MDEIE. ■

Les accréditations du Groupe Dancause

MDEIE Productivité

Le Groupe Dancause s'est qualifié au cours de l'année 2008 par le ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation (MDEIE) en tant que fournisseur de services dans le cadre de la **mesure d'appui à la productivité aux entreprises manufacturières du Québec**. La mesure d'appui à la productivité aux entreprises manufacturières du Québec vise principalement deux objectifs : le premier objectif consiste à fournir aux entreprises manufacturières un accompagnement personnalisé avec des ressources expertes de haut niveau afin de réaliser un accroissement de leur productivité et de leur compétitivité. Quant au second objectif, il est de rapprocher les entreprises et les ressources spécialisées en amélioration de la productivité.

Le Groupe Dancause s'associe donc aux firmes et associations suivantes afin d'accompagner les entreprises manufacturières du Québec dans des projets d'amélioration qui leur permettront d'être plus compétitives sur les marchés provincial, national et international. Les membres du « consortium » formé par le Groupe Dancause sont :

- Blanchette Vachon et Associés, comptables agréés
- Groupe Créatech, conseillers en amélioration de la performance opérationnelle
- Gestyl, gestion financière
- CRIQ, centre de recherche
- Pôle Québec Chaudière Appalaches, organisme de développement économique
- Centre collégial de transfert technologique de la Beauce, service d'innovation et de transfert technologique
- Institut de développement de produits (IDP)

Pour pouvoir bénéficier de l'aide, qui peut représenter une somme allant jusqu'à 40 000 \$ pour la réalisation d'un projet, les entreprises devront avoir réalisé un diagnostic d'entreprise ou disposé d'un plan stratégique récent et répondre à des critères établis par le MDEIE. Pour plus d'informations visitez le <http://www.mdeie.gouv.qc.ca/productivite>

MAPAQ / TRANSAQ

Le Groupe Dancause est également accrédité par le MAPAQ à titre « d'auditeur » pour la réalisation des audits dans le cadre de son programme « compétitivité-innovation 2008-2013 » auprès d'entreprises oeuvrant dans le domaine de la transformation alimentaire qui voudraient se prévaloir d'un ou de plusieurs volets d'un généreux programme de subventions offertes par le MAPAQ.

Ces subventions soutiennent la réalisation de projets dans les domaines suivants :

- Adoption de meilleures pratiques d'affaires
- Innovation de produits et de procédés
- Accompagnement pour la commercialisation d'une innovation
- Implantation de technologies de fabrication de pointe
- Développement d'une stratégie d'affaires innovatrice.

Pour avoir accès à ces programmes, les entreprises doivent faire faire, par une firme accréditée, un diagnostic cinq fonctions (audit) dont le coût est entièrement payé par le MAPAQ. Pour plus d'informations, contactez le MAPAQ au 418 380-2202 ou appelez Marie-Claude Michaud au 514 281-7907. ■

SPEED CONSULTING

Le « speed consulting » est une approche pratique, concentrée et rapide, pour aider les entreprises à trouver les bonnes solutions pour s'adapter aux défis du moment présent.

Cette intervention vise à réviser les objectifs et les priorités pour ajuster les stratégies et pour doter l'entreprise de **nouveaux plans d'action** qui vont lui permettre de limiter les effets négatifs, pour éviter la dégradation de sa situation financière et pour continuer à être en mesure de bien saisir les occasions d'affaires qui vont continuer à se présenter à elle.

Cette intervention, faite par des consultants d'expérience, passe en revue tous les points critiques

(ou susceptibles de l'être) de l'entreprise. Elle vise principalement à s'assurer qu'elle va prendre les bonnes décisions, celles en particulier qui lui permettront de faire des profits pendant la période de récession et de faire en sorte que la situation ne va pas (trop) se dégrader.

Après cette intervention intensive d'une durée de cinq jours, les experts du Groupe Dancause pourront continuer à aider l'entreprise en lui dispensant un programme de coaching échelonné sur une période de quelques jours ou de quelques semaines, si tel est le désir de la direction.

Pour plus de détails, téléchargez le document d'informations au www.dancause.net ■

Activités de formations à venir

Pour plus d'informations, contactez-nous.

Clinique et coaching pour la préparation de votre premier plan de marketing annuel

- À Longueuil, début : entre la mi-mars et le début d'avril, par l'entremise de Développement Économique Longueuil
- En cours d'organisation dans les régions suivantes : Québec, Drummondville, Rivière-du-Loup et Rimouski.

Plan de prospection

En cours d'organisation dans les régions suivantes : Québec, Drummondville, Longueuil

Récession & contexte économique

Conférence donnée par M. Réjean Dancause

- À Québec, dans la semaine du 9 mars 2009, par l'entremise de Pôle Québec Chaudière Appalaches (date à confirmer)
- À Sherbrooke, le 18 mars 2009, lors de l'évènement Contact-Affaires
- En Beauce, endroit à déterminer, le 10 avril 2009, par l'entremise du Conseil Économique de Beauce

« Key Account Management » : Apprenez à identifier et à fidéliser vos clients-clés

- À Québec, le 10 mars 2009, activité organisée par Pôle Québec Chaudière-Appalaches

Ateliers « innovation »

- À Gaspé, le 24 mars 2009, activité organisée par le MDEIE

Commercialisation des aliments : enjeux et opportunités

Conférence donnée par M^{me} Marie-Claude Michaud au SIAL, le 1^{er} avril 2009

Pour plus d'informations :

<http://www.sialmontreal.com/accueil.ch2>

Grisvert de nouvelles façons de collaborer pour trouver de nouvelles façons de faire!

Grisvert, filiale de Groupe Dancause créée en août 2008, accompagne les dirigeants, les gestionnaires et les groupes dans des démarches de collaboration. L'approche que propose Grisvert met à profit des méthodes novatrices qui facilitent la concertation et stimulent l'esprit d'innovation ainsi que la mobilisation. L'offre de services de Grisvert comporte quatre volets :

- **Accompagnement de dirigeants et de gestionnaires**
Développer un leadership collaboratif, apprendre à poser les bonnes questions et à générer de l'énergie plutôt qu'en consommer.
- **Travail collaboratif, communautés de pratique et gestion de la connaissance**
Insuffler de la vie dans les groupes, favoriser le développement, le partage et le transfert de la connaissance.
- **Accompagnement d'organisations dans la compréhension et la résolution de problématiques complexes**
Réfléchir avec des dirigeants et des gestionnaires afin de mieux identifier et comprendre les défis; imaginer des solutions innovantes qui mobilisent les parties prenantes.
- **Conception et animation d'événements et de rencontres dans un esprit de mobilisation et de concertation**
Pour des événements (rencontres d'équipe, colloques, lacs à l'épaule, etc.) différents, énergisants et résolument orientés vers l'action.

Pour faire face au présent contexte, Grisvert propose des produits d'interventions utiles et concrets:

Vision 2015 : développez une vision commune du futur et provoquez l'innovation

Prenez deux jours avec votre équipe (5 à 30 personnes) pour élever votre vision collective, imaginer les transformations de vos marchés et penser les défis de votre organisation à moyen et long terme. La meilleure façon de développer aujourd'hui de nouvelles façons de faire est d'imaginer ce que seront vos marchés demain.

À l'aide de présentations provocantes, de réflexions d'équipe et d'une animation dynamique, votre équipe passera un moment fort où la vision collective et l'innovation seront stimulées.

Gérez les connaissances à l'aide des communautés de pratiques

Mettez en place des communautés de pratiques et des outils technologiques de collaboration afin de stimuler le partage et le développement des connaissances stratégiques pour votre organisation.

Augmentez les chances de mettre en œuvre vos stratégies en travaillant sur le contexte de mise en œuvre

Le plus grand frein à la mise en œuvre des stratégies est l'absence de contexte porteur à la réalisation des initiatives identifiées dans le plan stratégique. À l'aide d'activités de groupe et par la création d'un contexte de réflexion adapté, Grisvert travaille avec votre équipe pour définir le contexte requis à la réussite de votre stratégie et les plans d'actions qui doivent être réalisés.

Augmentez la force et la portée des grandes rencontres de concertation

Les grandes rencontres de concertation réalisées traditionnellement par les organismes de développement ont leurs limites. La communication est souvent limitée à la diffusion d'information et à des échanges avec les voisins de table. Grisvert utilise des méthodes novatrices d'animation et de collaboration afin de stimuler la réflexion en grand groupe (5 à 2000 personnes!) et afin de profiter de l'ensemble des expériences présentes dans la salle (plutôt qu'uniquement celle des présentateurs). Grisvert allie l'utilisation d'approches « d'open space », de « world café » ou encore de technologies collaboratives afin de créer des événements où les idées circulent et les actions concrètes émergent. Grisvert profite par ailleurs de l'aide et des conseils de plus d'une vingtaine d'experts en la matière ayant organisé plusieurs dizaines d'événements de la sorte à travers le monde. ■

Blogues des associés fondateurs :

Philippe Dancause / www.philippedancause.com

Jean-Sébastien Bouchard / www.jsbouchard.com

www.grivert.com

Québec : 418 681-0268 • Montréal : 514 281-7907