

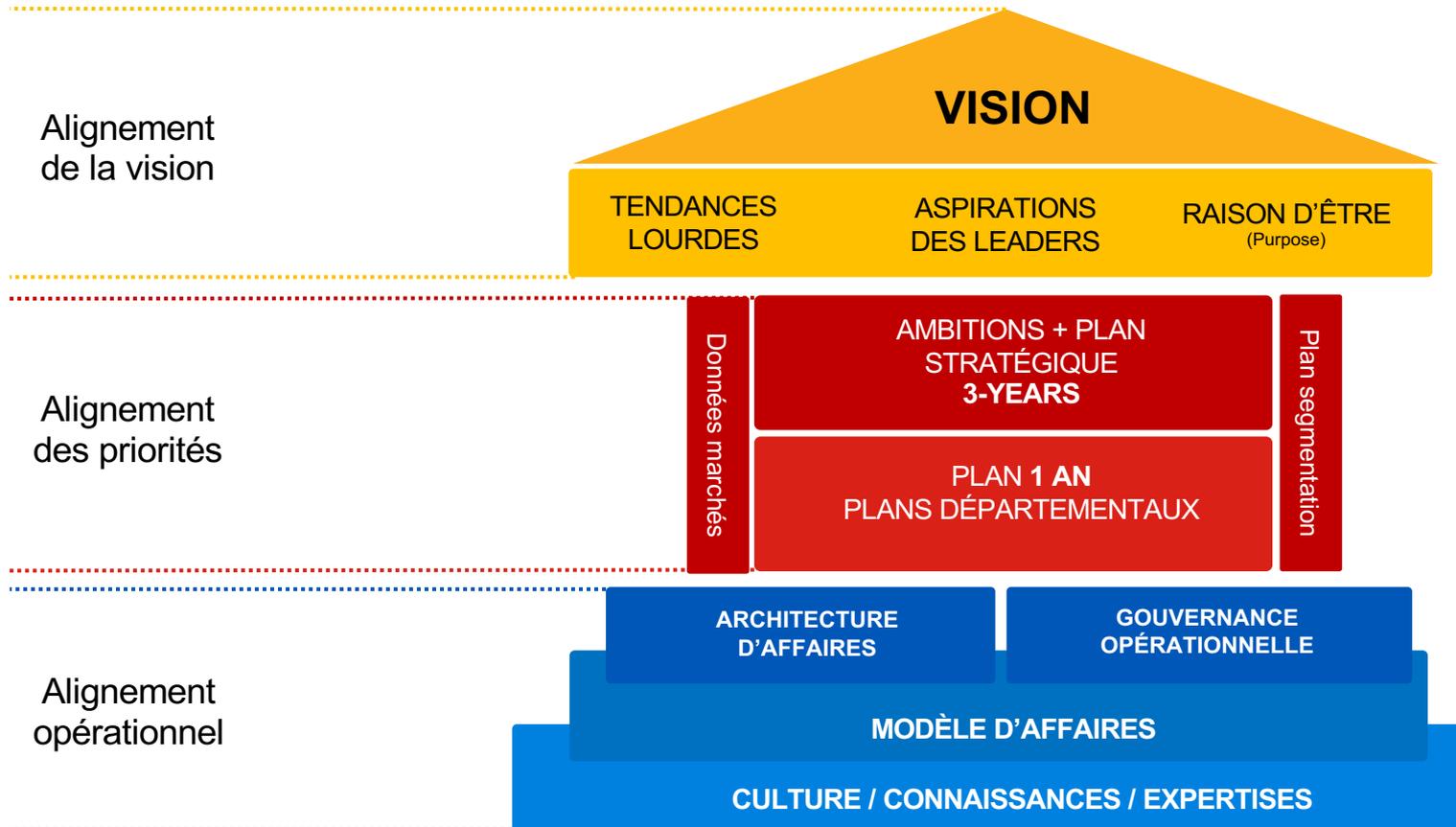
VOIR CLAIR. DROIT DEVANT.

Conseillers en stratégie d'affaires

dancause
CONSEIL EN STRATÉGIE D'AFFAIRES

Un modèle aligné

Le secret du succès bien au-delà du plan



- Où sont les questionnements?
 - Qu'est-ce qui est de moins en moins clair?
- Quels sont les fondamentaux qui changent/bloquent/évoluent?
 - Quelle vision motive notre évolution?
 - Quels faits sont requis pour mieux avancer?

- **Challenge 1: une vision centrée sur l'organisation ou limitée aux aspirations des actionnaires**
L'entreprise dans son monde : vision/sens collectif et la raison d'être de l'organisation (le WHY?)
- **Challenge 2:**
Une vision du contexte d'affaires qui ne décèle pas la zone de pertinence de l'organisation
L'entreprise bien positionnée : évolution du marché, tendances technologiques, concurrence (le WHERE)
- **Challenge 3: Un modèle opérationnel qui ne génère pas la performance souhaitée**
L'entreprise efficace : Gouvernance opérationnelle, processus, RACI, outils, modèle décisionnel (le HOW we work)
- **Challenge 4: Un modèle d'affaires qui n'est plus adéquat pour faire face au futur**
L'entreprise cohérente dans son modèle : segments de marchés, proposition de valeurs, expertises clés, partenaires, structure de coûts/revenus (le WHAT we do)
- **Challenge 5: Une culture qui ne génère pas les synergies ou n'attire pas les meilleurs**
Les bons savoirs, les bonnes croyances, les bonnes valeurs, les bons réflexes ...

Le processus de réflexion stratégique
vise à identifier les bonnes zones de questionnements ainsi que le bon ordre de réflexion
afin de générer un alignement stratégique qui mettra naturellement
en mouvement l'organisation vers son futur.

Nos domaines d'expertise



Un processus cohérent de réflexion

Notre méthodologie pour générer du mouvement

COMPRENDRE

Voir la réalité.
Amorcer la réflexion.
Générer des faits et créer du sens.

ORIENTER

Préparer le terrain avec une stratégie claire et cohérente.
Faire des choix. Créer un plan réaliste.

METTRE EN ŒUVRE

Faire atterrir le plan dans la réalité.
Accompagner dans l'action.
Créer un changement positif.

MAINTENIR VIF

Apprendre et constater.
Rester aligné sur l'étoile.
Conserver l'énergie.
Être constant et rigoureux.

Démarche 3+2

5 étapes pour guider le processus de réflexion et d'alignement collectif

	Comprendre	Orienter		Mettre en œuvre	Maintenir vif
	Aligner le processus Mettre des faits sur la table Questionner la vision	Consolider la vision Créer un plan 3 ans	Développer un plan 1 an concret	Réaliser concrètement les chantiers/initiatives	Aligner le tir renouveler les priorités annuelles
Objectifs	<ul style="list-style-type: none"> • Calibrer le processus de réflexion • Développer le plan de travail • Mettre l'équipe en mouvement • Générer des faits : recherche et entrevues • Approfondir les zones clés de préoccupation 	<ul style="list-style-type: none"> • Faire le bilan des tendances lourde • Réaliser les bilans internes • Valider les ambitions des leaders • Réaliser un atelier vision 	<ul style="list-style-type: none"> • Faire émerger les enjeux et orientations à partir des faits • Valider les ambitions 3 ans • Établir les objectifs et chantiers • Concrétiser le plan 3 ans en actions 1 ans • Arrimer le plan avec les budgets • Amorcer la communication terrain 	<ul style="list-style-type: none"> • Maintenir l'action terrain • Ajuster le tir et préciser en cours de route • Suivre les chantiers • Communiquer / communiquer / comm.. 	<ul style="list-style-type: none"> • Faire le bilan annuel • Identifier les apprentissages • Intégrer les nouveaux faits • Aligner les programmes et refaire le plan annuel
Actions	1 METTRE DES FAITS SUR LA TABLE <ul style="list-style-type: none"> • Kickoff et alignement du processus • Recherche / sondages / entrevues • Diagnostics internes • Valider vision ou atelier Vision • Cerner les question stratégiques 	2 FAIRE DES CHOIX <ul style="list-style-type: none"> • Accompagnement bilans • Recherche et atelier PESTEL (tendances lourdes) • Entrevues ambitions des leaders (actionnaires, c.a., dirigeants) • Atelier collaboratif sur la vision 	3 CRÉER LE PLAN + PRÉPARER LE TERRAIN <ul style="list-style-type: none"> • Lac-à-l'épaule 2-3 jrs • Plan 1 ans : chantiers • Plan de transformation / alignement • Plan de communication / implication • Calendrier de mise en oeuvre 	4 ACCOMPAGNER L'ÉQUIPE + LANCER LE CMOS <ul style="list-style-type: none"> • CMOS • Soutien projets/programmes • Communication terrain • Scanning externe 	5 MAINTENIR L'ALIGNEMENT + L'ÉNERGIE <ul style="list-style-type: none"> • Faire le bilan annuel • Identifier les apprentissages • Intégrer les nouveaux faits • Aligner les programmes et refaire le plan annuel

3 étapes pour générer un plan stratégique (mandat initial)

2 étapes pour soutenir la mise en œuvre (optionnel)

Notre philosophie

Avec les années, nous avons compris que nos principes sont nos meilleurs alliés et ceux-ci nous guident tous les jours.

LES RELATIONS D'ABORD Nous ne cherchons pas des mandats, mais bien des clients. Plus nos relations avec vous s'approfondissent, meilleurs nous sommes!

UNE RÉFLEXION UTILE La réflexion est essentielle, mais inutile si elle n'est pas transposée de manière simple et concrète dans votre entreprise.

À CÔTÉ, PAS DEVANT Nous intervenons comme accompagnateur : nous sommes à vos côtés dans vos projets. Nous travaillons sur le terrain avec vous et vos équipes.

LA FORCE DES ÉQUIPES Nos conseillers ont travaillé avec un grand nombre d'organisations et dans des contextes variés. Notre expérience s'ajoute à la vôtre!

L'ORGANISATION EST UN TOUT Lors de nos interventions chez un client, nous avons toujours en tête l'ensemble de l'organisation. C'est la seule façon de mettre en place des changements cohérents et viables.

PENSER À LONG TERME Nous croyons qu'une organisation doit s'adapter à son environnement externe afin d'assurer sa pérennité. Cela exige d'abord de prendre le temps de comprendre ce qui s'y passe vraiment.

Notre expérience

Dancause est une firme-conseil en stratégie d'affaires bien implantée à Québec et à Montréal. Notre approche allie méthodes d'intervention innovantes, expertise de contenus et maîtrise des processus de réflexion stratégique afin de vous permettre de développer des approches adaptées à vos défis. Notre service d'intelligence de marchés se distingue par ses méthodes créatives et sa rigueur dans l'exécution ce qui vous permet de baser vos décisions sur des faits et non sur des perceptions.

Nous possédons 28 ans d'expérience auprès de plus de 400 entreprises au Québec.

Notre équipe est composée de consultants experts dans plusieurs secteurs d'activités. Celle-ci peut compter sur un réseau de partenaires « tissés serrés », lesquels œuvrent dans différents domaines complémentaires :

- ressources humaines;
- communication;
- valorisation des technologies;
- CRM et prise de rendez-vous;
- gestion des ventes;
- gestion des connaissances;
- gestion du changement.

1500 mandats réalisés depuis 1989

150 ans d'expérience cumulés

400+ entreprises

8 conseillers seniors

20+ partenaires rapprochés
experts dans différents domaines

Des outils qui éclairent et engendrent un mouvement

Carte stratégique 3 ans

Carte stratégique 2017-2022
Nom de l'entreprise

Enjeux stratégiques

Vision et orientations stratégiques

Orientation A (O1) Orientation B (O2) Orientation C (O3) Orientation D (O4) Orientation E (O5)

Objectifs stratégiques (BUTS)

Objectifs de croissance Objectifs de positionnement (produits/clients/marchés) Objectifs d'efficience

Stratégies et Changiers (COMMENT)

CHANGIER STRATÉGIQUE CHANGIER STRATÉGIQUE CHANGIER STRATÉGIQUE

CHANGIER STRATÉGIQUE Stratégie A Stratégie B Stratégie C Stratégie D Stratégie E Plan

Savoir-faire et connaissances essentielles à développer **Questions stratégiques à explorer et répondre**

Travail réalisé avec le Groupe Danone | Dernière mise à jour : janvier 2017 | p. 1

Plan annuel : objectifs + projets

Carte stratégique 2017-2022
Nom de l'entreprise

Plan annuel et priorités

Objectifs annuels de croissance Objectifs annuels de positionnement (produits/clients/marchés) Objectifs annuels d'efficience

Projets clés et initiatives à réaliser (COMMENT)

CHANGIER CHANGIER Projet A

CHANGIER Projet B

Savoir-faire et connaissances à développer cette année **Questions stratégiques à explorer et répondre cette année**

Exemple A Connaissance A Quelles stratégies à développer/à abandonner cette année ?

Travail réalisé avec le Groupe Danone | Dernière mise à jour : janvier 2017 | p. 2

Plan département : priorités + objectifs + projets

Carte stratégique 2017-2022
Nom de l'entreprise

Plan départemental et priorités

Quelles sont les priorités annuelles (à l'échelle du département) ? Quelles sont les impacts de ces priorités sur mon département ? Quel est ce que je veux réaliser dans mon département cette année ?

Objectifs annuels de mon département

Objectifs annuels de croissance Objectifs annuels de positionnement (produits/clients/marchés) Objectifs annuels d'efficience et d'innovation

Projets départementaux clés à réaliser (COMMENT)

1. Projets stratégiques (issues du plan stratégique) à explorer/à réaliser
Département : Collaboration avec d'autres départements

Équipe / Priorités à développer

Savoir-faire, Savoir-faire et Savoir-être (à l'échelle de mon département) que je veux développer pour être capable de faire passer mon département ?

Questions stratégiques à approfondir

Quelles sont les questions clés pour moi ? Quelles sont les questions à explorer et à répondre pour pouvoir faire évoluer mon département ? Quelles sont les zones à explorer ?

Travail réalisé avec le Groupe Danone | Dernière mise à jour : janvier 2017 | p. 3

Et vous ?

Qu'est-ce qui vous amène à vous questionner sur vos stratégies ?

Qu'est-ce qui change dans vos marchés ?

Quels sont vos défis internes ?

De quoi avez-vous besoin pour avancer ?

Quel type d'accompagnement cherchez-vous ?

Quelle est notre prochaine étape ? 😊