



Leader en services-conseils auprès des PME



DIAGNOSTIQUER VOTRE ENTREPRISE :
CONNAISSEZ-VOUS VÉRITABLEMENT VOS FORCES ET VOS FAIBLESSES ?

Benoît Hélié, Adm.A, MBA

Directeur Analyse Affaires

Kiosque 320

Plan de présentation

01 Pourquoi un diagnostic organisationnel

02 Contexte global

03 Priorités et objectifs

04 Cas #1 Problématique financière

05 Cas #2 Problématique RH

06 Cas #3 Problématique client

07 Conclusion

Pourquoi un diagnostic organisationnel?

TOP 5 MOTIVATIONS DES DIRIGEANTS



(Sondage: ACM Canada)

Contexte global

PME: Importance et enjeux

Importance des PME au Québec



- 242 710 PME: 21,8% des entreprises au Canada
- 55% de tous les emplois du Québec
- contribuent à plus de 50% du PIB du Québec

Quelques enjeux

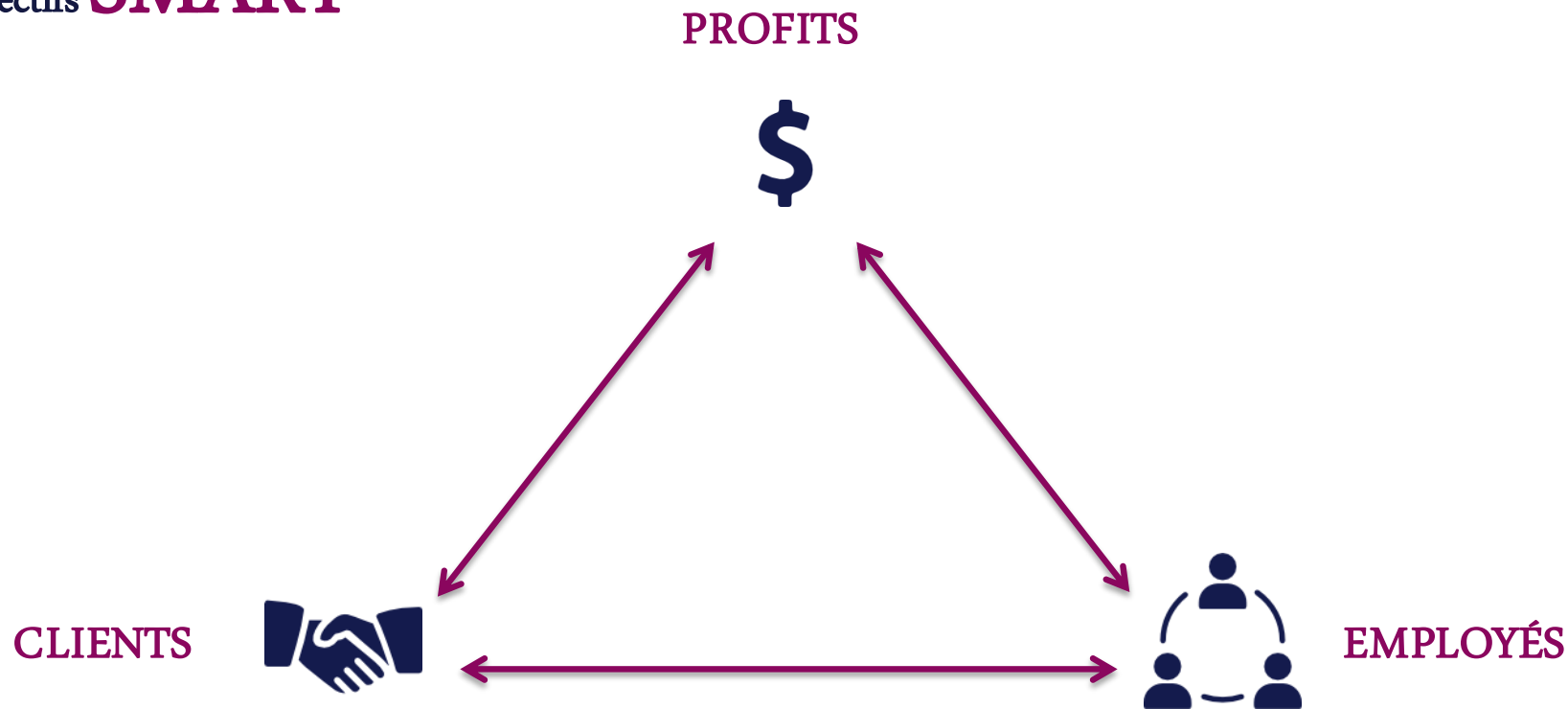


- Pénurie de main d'œuvre compétente
- Manque de relève
- Augmentation des salaires
- Pressions fiscales
- Changements rapides des attentes des clients
- Changements rapides dans les modes de communication

Priorités et objectifs

3 priorités en affaires

Contrôle = objectifs **SMART**





Récoltez ce qui vous revient

Cas #1 Intervention financière

Jean et Marie, transport spécialisé



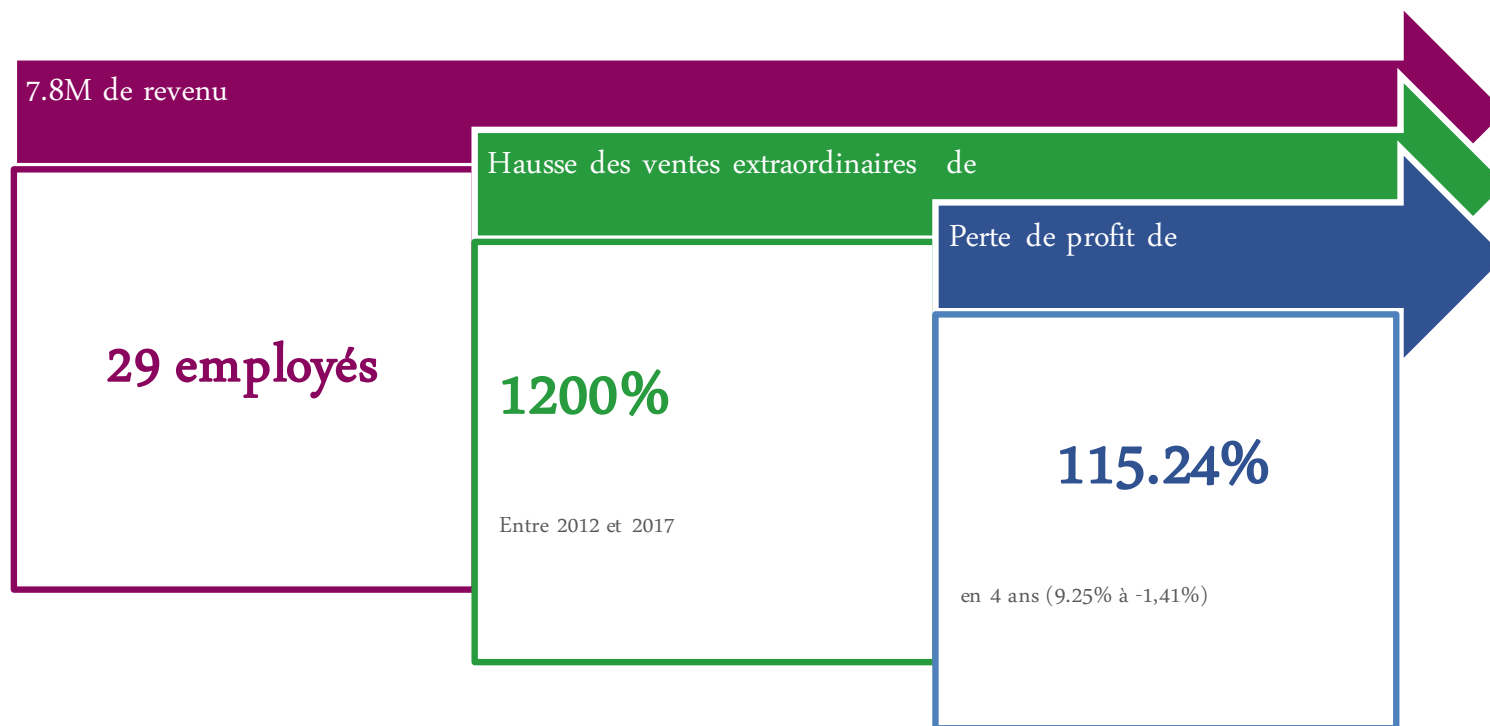
Couple dans la 40ème, propriétaires depuis 11 ans

Travaillent 70 heures par semaine

Mariés, 3 enfants

Bonnes personnes, au bout du rouleau

Cas #1 Intervention financière



Cas#1

Intervention

financière

Diagnostic sommaire



Ø Cartographie des processus



Ø objectifs Q et M



Ø budgets établis



Calcul coûts de revient



Ø Calcul rendement/activité



Ø KPI et Ø Tableaux de bord

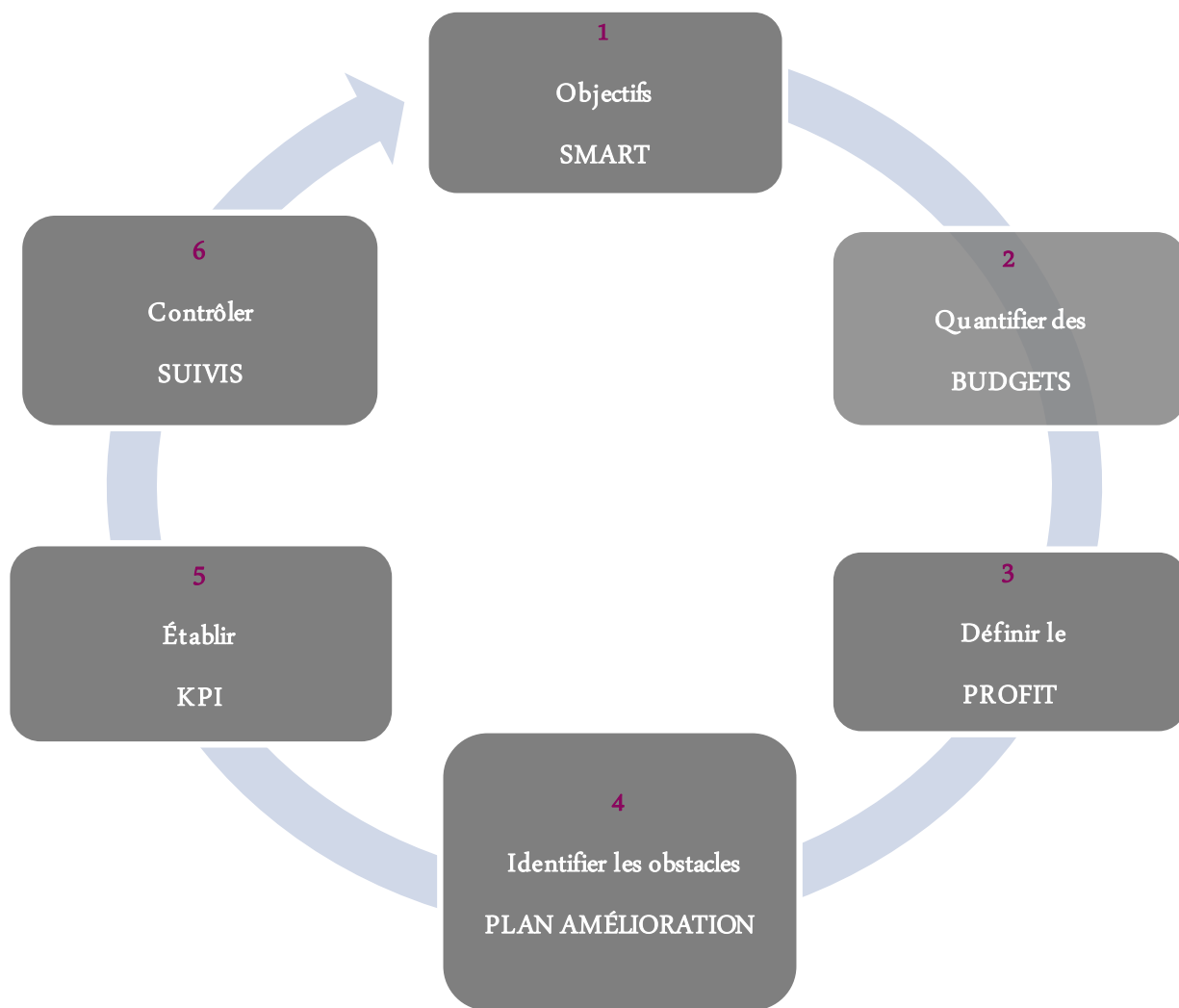
Cas #1 Intervention financière

La gestion des profits prédéterminée

	Tirage du		GAGNANTS		LOTS	
	2013-04-06		6/6	0	36 659 321,40 \$	
			5/6+C	7	64 809,20 \$	
			5/6	266	1 408,90 \$	
			4/6	11 217	63,30 \$	
			3/6	204 514	10,00 \$	
			2/6+C	144 475	5,00 \$	
		Ventes totales :		22 675 168 \$		
		Prochain gros lot :		43 000 000 \$		
		(approximatif)				
Provenance des billets gagnants						
6/6	Québec :	0	Les Prairies :	0		
	Ontario :	0	Provinces atlantiques :	0		
5/6+C	Québec :	1	Colombie-Britannique :	0		
	Ontario :	5	Provinces atlantiques :	0		
				Colombie-Britannique :		
				0		

Cas #1 Intervention financière

La gestion prédéterminée des profits



Cas #1 Intervention financière

Principaux résultats

9,7%

- Profitabilité après une année

-20h

- Diminution des heures de travail

11%

- Augmentation et meilleur contrôle des ventes



Récoltez ce qui vous revient

Cas #2 Plan RH

Robert, fabrication, 1.3M



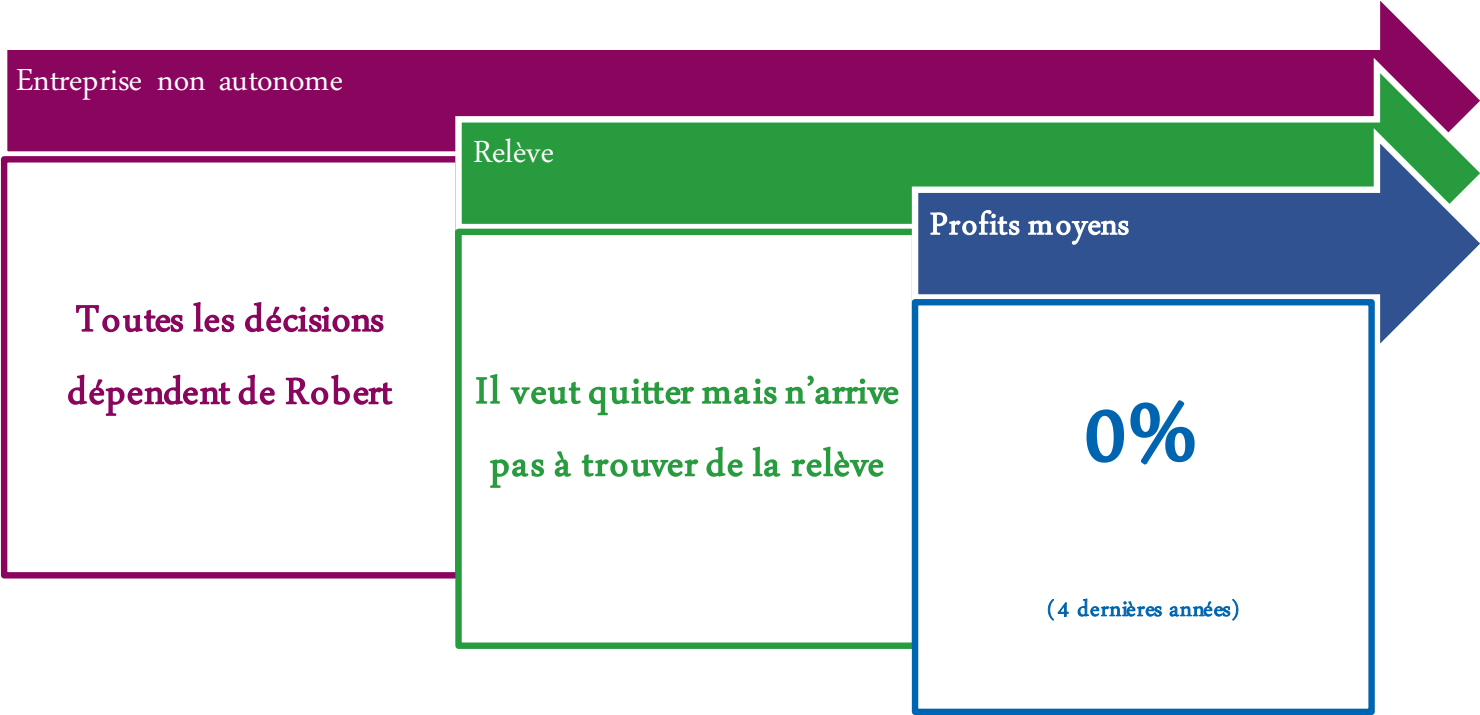
61 ans, charpentier, menuisier

Travaille 70 heures par semaine

Marié, 2 enfants (non relève)

Bonne personne, complètement épuisée

Cas #2 Plan RH



Cas #2 Plan RH

Diagnostic sommaire:

Principales problématiques ciblées



Robert n'aime pas la gestion et ça paraît



Il a fait plusieurs formations pour améliorer ses compétences en gestion sans succès



Robert a tenté 2 fois avant notre arrivée d'effectuer la relève et il a échoué les 2 fois sans savoir pourquoi



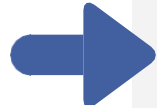
Il croit avoir de la relève à l'interne, mais la relève potentielle ne connaît pas la situation actuelle de l'entreprise

Cas #2 Plan RH

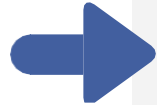
Récoltez ce qui vous revient

Diagnostic sommaire:

Principales problématiques ciblées



Aucune vision n'est établie pour l'avenir de l'entreprise



Aucune recette d'étable ne fonctionne



Aucune structure n'est en place pour encadrer le personnel



Manque de transparence dans la gestion



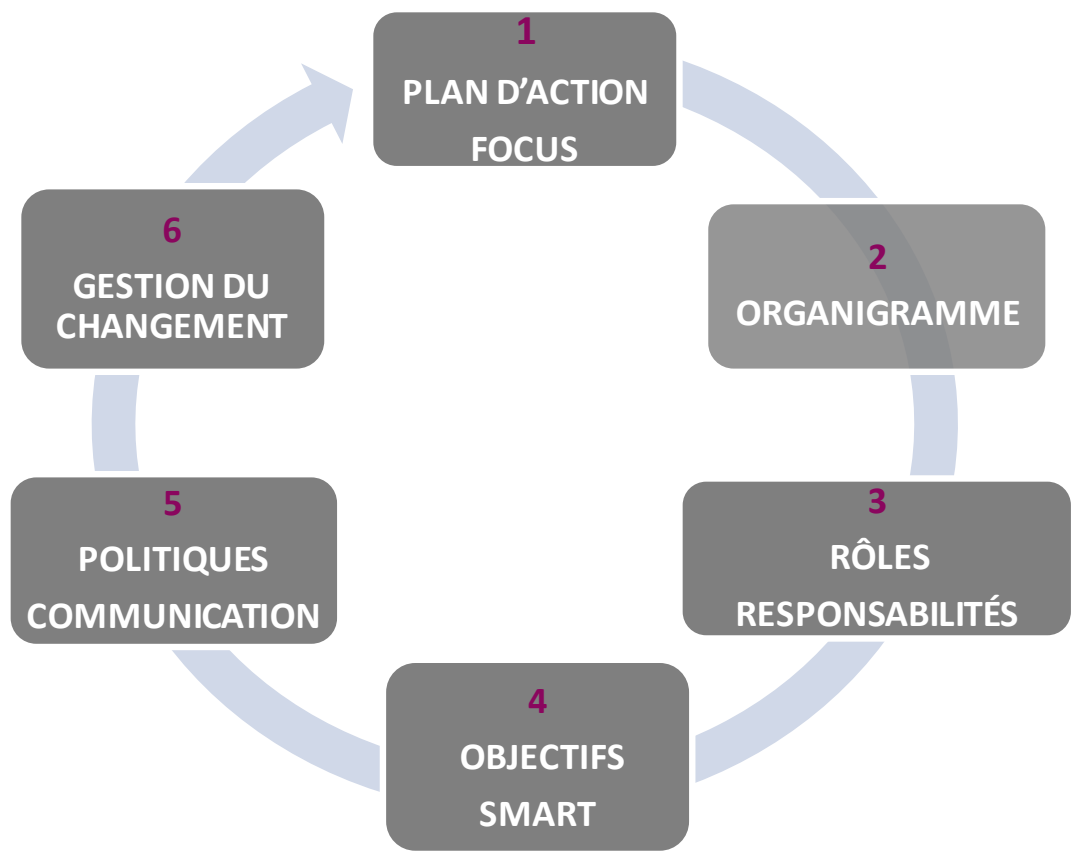
Aucun processus de suivi et de gestion de la performance des employés

Cas #2 Plan RH



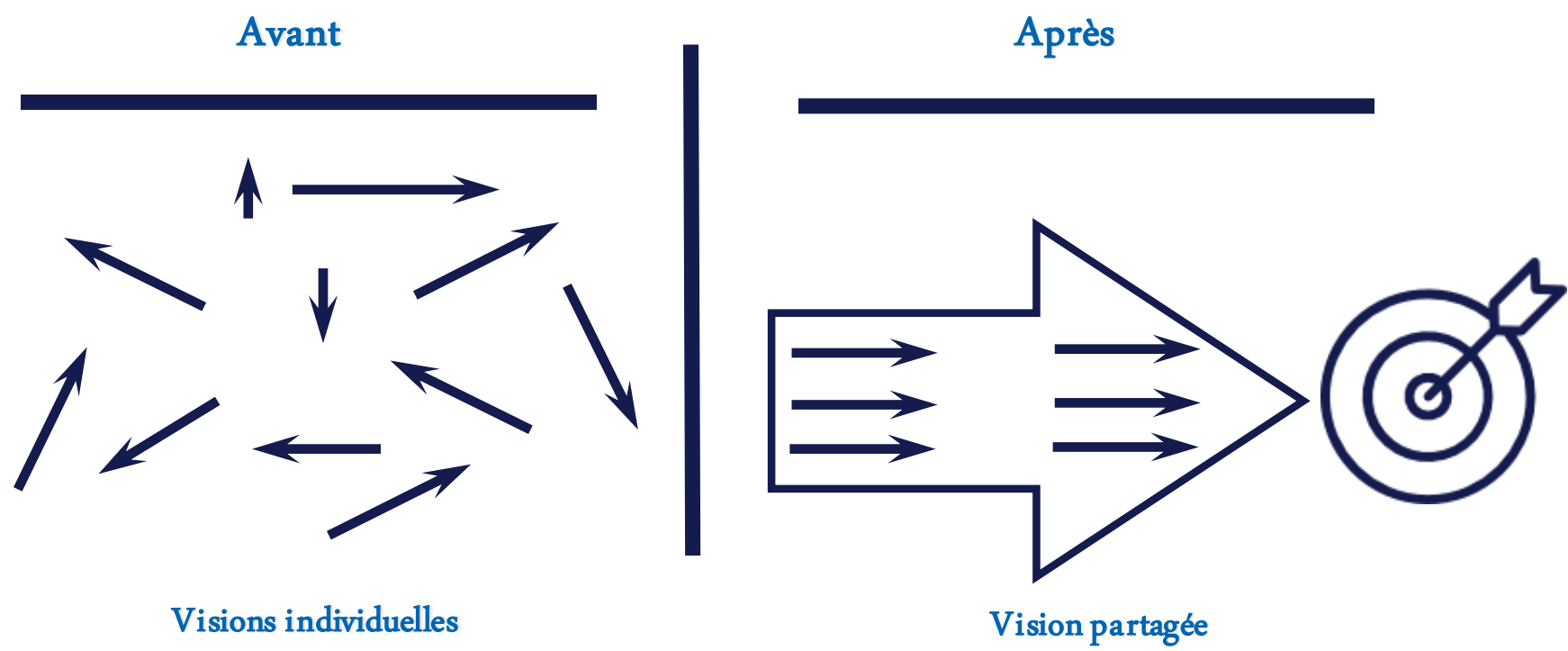
Cas #2 Plan RH

La gestion par délégation



Cas #2 Plan RH

Principaux résultats



Cas #2 Plan RH

Principaux résultats

Avant



Entreprise non autonome
Propriétaires et personnels malheureux

Après



Entreprise autonome
Tout le monde heureux



Récoltez ce qui vous revient

Cas #3 Stratégie de mise en marché

Anne, entreprise de services



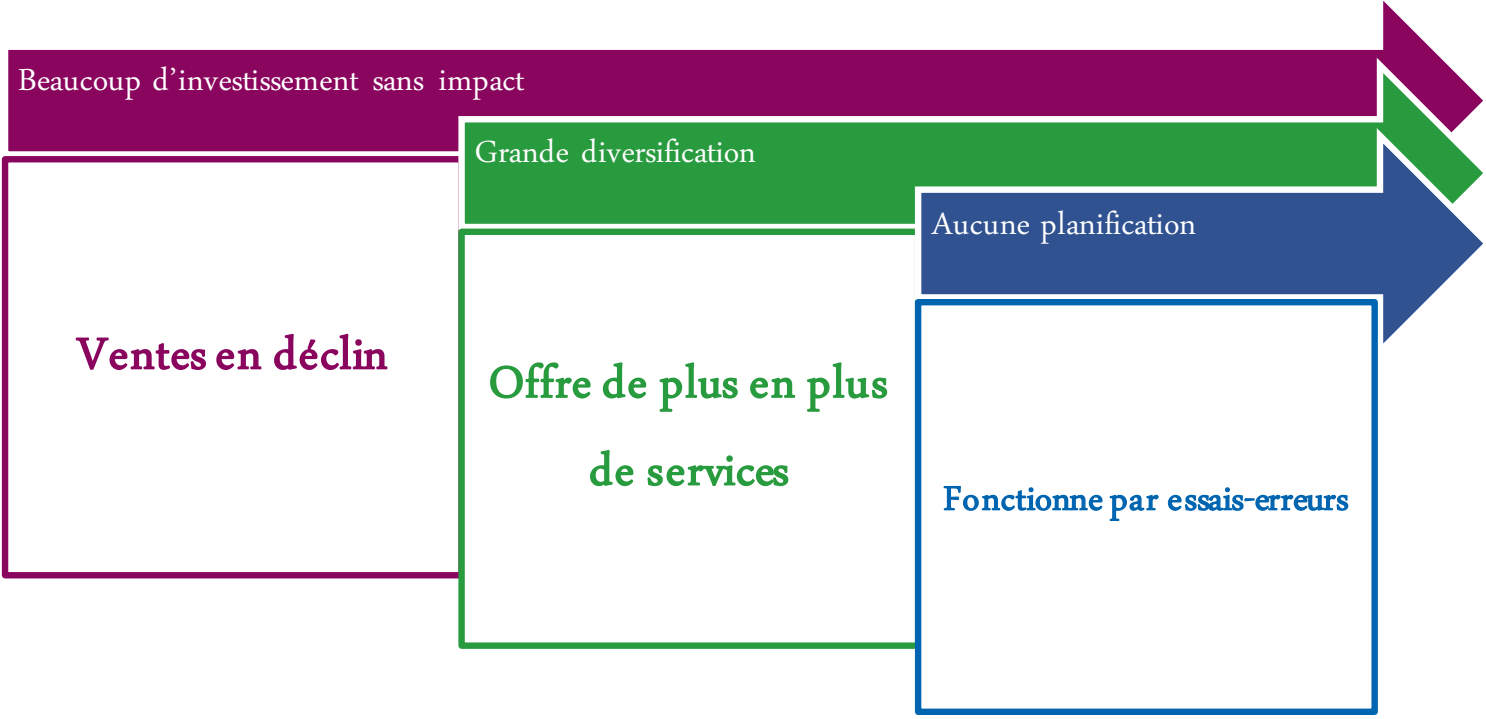
58 ans

Faible rémunération

Motivée mais manque d'alignement

Opératrice et non gestionnaire

Cas #3 Stratégie de mise en marché



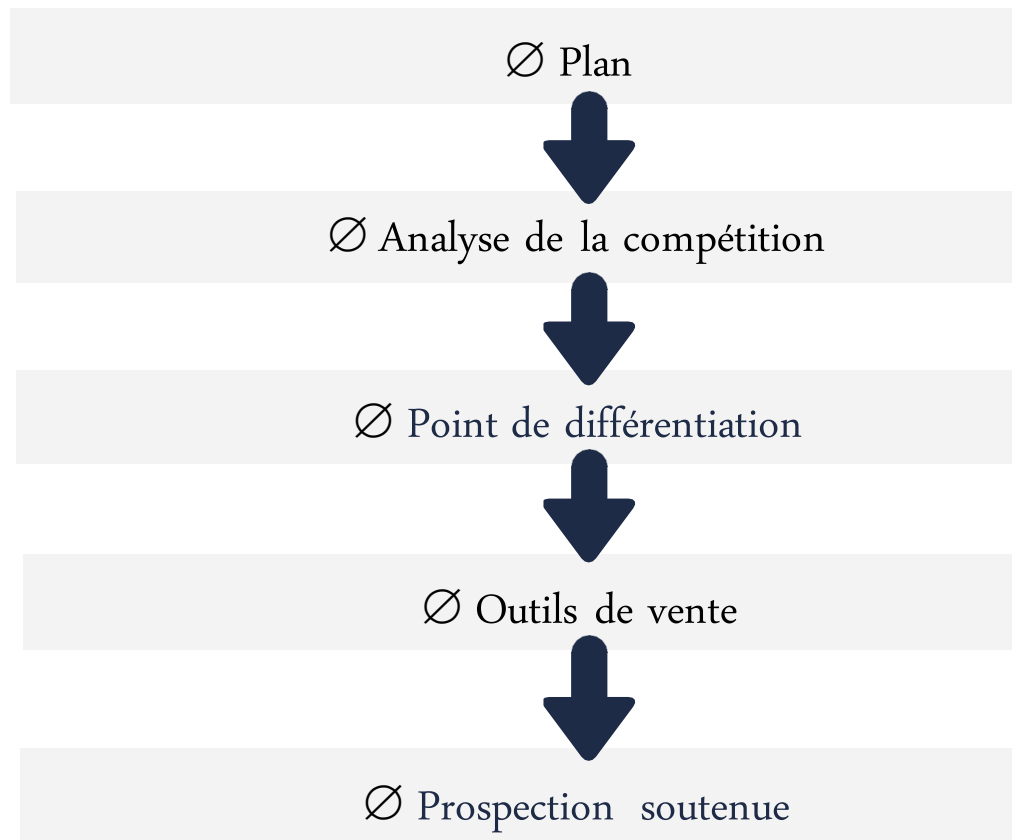
Cas#3

Stratégie de

mise en marché

Récoltez ce qui vous revient

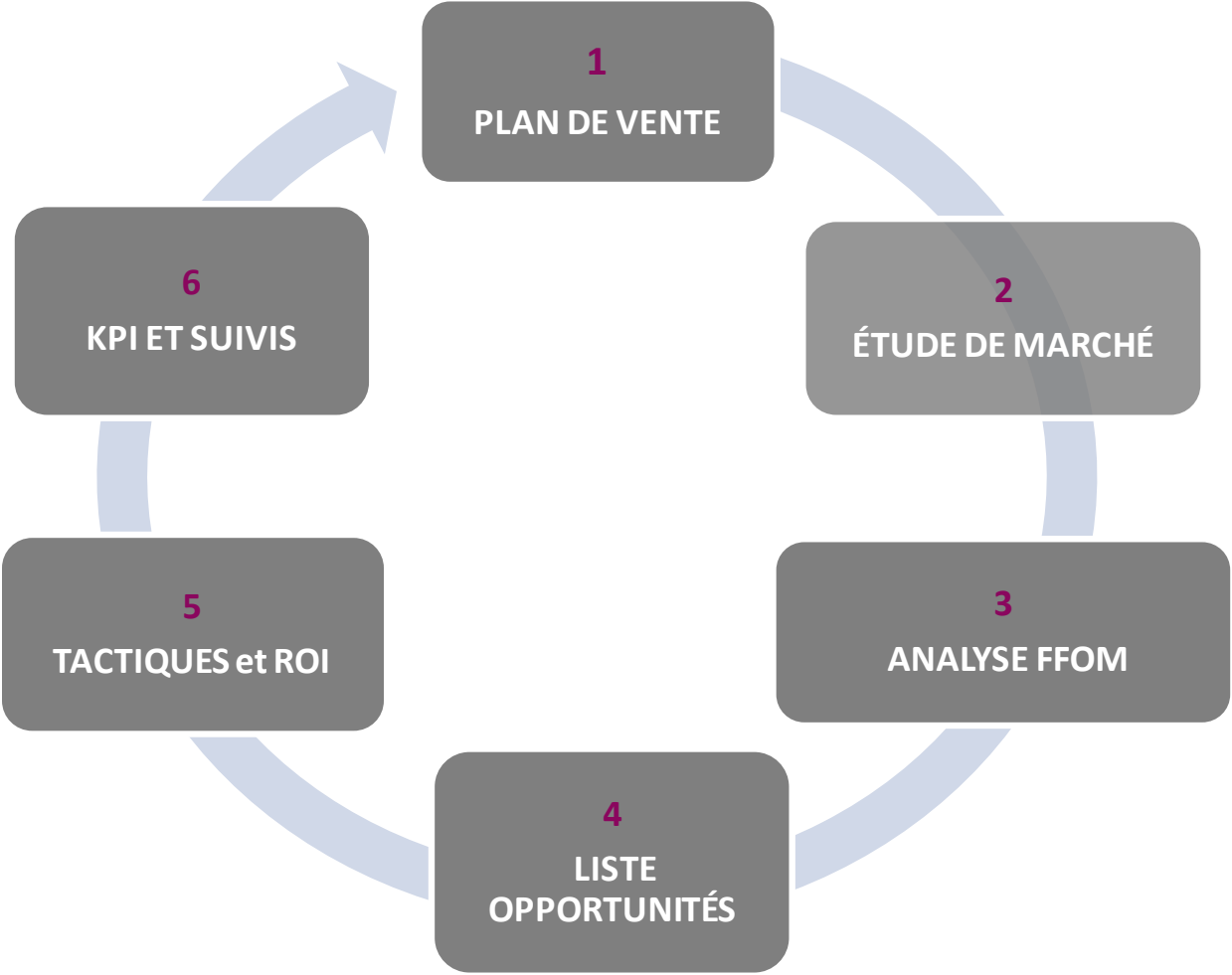
Diagnostic sommaire



Résultats

Les ventes sont en déclin, la profitabilité et les liquidités aussi. L'équipe est inquiète. La situation devient critique!

Cas #3 Stratégie de mise en marché



Cas #3 Stratégie de mise en marché

Résultats sommaires

Focaliser

1. Cibler la clientèle
2. Établir les produits et services les plus rentables

Coaching de vente

1. Meeting
2. Objectifs
3. Incitatifs

Outils de vente

1. Brochures
2. Site Web
3. Médias sociaux

Résultats obtenus

Atteinte des cibles de vente

Équipe mobilisée et efficace

Meilleur contrôle et qualité de vie

En résumé

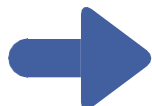
Diagnostiquer votre entreprise: Connaissez-vous vraiment vos forces et vos faiblesses?

Pourquoi?

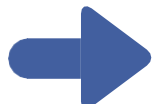


Pour comprendre avant d'agir

Comment?



Cibler précisément les problématiques à corriger



Établir des objectifs clairs et mesurables



Se donner un plan d'action pour poursuivre ses objectifs



Et des outils pour mesurer et corriger en avançant vers l'objectif

Synergie



Tous les volets de l'entreprise doivent être alignés pour être optimaux



Leader en services-conseils
auprès des PME

KIOSQUE 320



DIAGNOSTIQUER VOTRE ENTREPRISE :

CONNAISSEZ-VOUS VÉRITABLEMENT VOS FORCES ET VOS FAIBLESSES ?