

**groupe
conseil** **IDP**
stratégie et intelligence d'affaires

Présentation profil corporatif

Un peu d'histoire



Steeve Poitras

Diplômé des HEC à la fois en Finance et Gestion des opérations

- Sa mission : amener les dirigeants et les PME vers des résultats inattendus.
- Son expertise : les entreprises en croissance et en crise, le redressement et l'organisation.
- Son profil de gestion : leader naturel, gestionnaire efficace et innovateur.
- Ses valeurs : passion, rigueur, transparence, engagement, excellence et vision.



*« Il faut toujours **viser la lune**. Même en cas d'échec, vous atterrirez dans les **étoiles**. » -Oscar Wilde*

Le Groupe Conseil IDP

»» Augmentez les revenus, les bénéfices et la valeur de votre entreprise

- Nous sommes axée sur les **RÉSULTATS**. Nous maximisons la valeur ainsi que la performance opérationnelle des entreprises en matière de rentabilité et de productivité.
- En améliorant la croissance des revenus et des bénéfices, nous augmenterons la valeur de l'entreprise d'ici la fin de notre mandat !

Faits saillants

+13% Augmentation marginale	20+ Années d'expérience	100% Clients satisfaits
---------------------------------------	-----------------------------------	-----------------------------------

Nos services



Un accompagnement 360 degré !

- Stratégie de croissance
- Redressement d'entreprise
- Création de valeur à long terme
- Audit 4.0
- Planification stratégique
- Design d'usine
- Plan d'affaire et de commercialisation
- Intégration verticale et optimisation des marges brutes et nettes
- Création de site web transactionnel et de gestion
- Gestion de crise

Partenaires, Accréditations et Expertises



Nos réalisations

Les projets



Positionnement de marché +
site transactionnel intégration verticale



Gestion de croissance



Design d'usine et redressement
d'entreprise

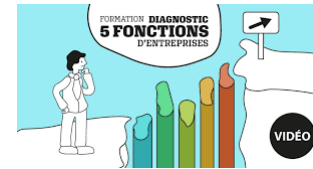


Optimisation des processus et
efficacité opérationnelle

Les formations



Formation en ligne et conférence
sur la mise en marché



Diagnostic 5 fonctions
Formation sur le déploiement stratégique



Balados de gestion
16 podcasts sur des enjeux de gestion
d'entreprise



Gestion Évolutive - SOA
Formation de gestion de croissance et
mise en route



Le vent dans les voiles pour SOS Fondue !

Un exemple concret de la théorie à la pratique

Une transformation au fil du temps...



- Positionnement local
- 82 points de ventes
- Chiffre d'affaire : 250 000\$
- Marge brute: X%
- BAII : X%
- Capacité : 80 unités/jour/personne
- Personnel administratif : 1
- Personnel usine : 2



24 mois
+ tard



- Positionnement provincial
- 155 points de ventes et 350 magasins Sobeys
- Chiffre d'affaire : 1 500 000 \$
- Augmentation de la marge brute de X2%
- Augmentation du BAIIA de X3%
- Capacité : 275 unités/jour/personne
- Personnel administratif : 1
- Personnel usine : 3,5

Notre approche $S=OA^2$

»» Une recette qui fonctionne !

- L'importance d'adapter la théorie à la pratique.



Qu'est-ce que la gestion évolutive ?



Plaisir – Passion – Rigueur

Comment cela fonctionne ?



Phases de la formation

Phases 1 : Conférence (Teaser pour obtenir une cohorte)

Phase 2 : 6 x Cours de 210 Minutes (voir plan de cours)

Fonctionnement pour les cours

- A) Entreprise qui servira de modèle parmi les inscrites pour faire le lien entre la théorie, les applications pratiques et le développement des interventions (1 heures par cours- soit la 4^e heures)
Note : Possibilité de développer un cas fictif (15 à 20 heures pour développer le cas évolutif)
- B) Créer une communauté de pratique post projet pour suivi des enjeux selon les sujets exposés (3hrs de rencontre et 2hrs de préparation).
Note : Rencontre dans une des entreprises de la cohorte
- C) Intervenants externes selon les sujets - Voir dans le plan de cours pour les intervenants :
Type d'intervenants : Fiscaliste, Notaire, firme marketing (King Comm., Desjardins, Athlète olympique, Coach et motivateur (Michael Lamarche), etc.)

Phase 3 : Accompagnement – 9 à 15 heures par entreprises selon le modèle préconisées

- 1- Évaluation du diagnostic (fait en cours)
- 2- Évaluation du plan d'action
- 3- Corrections du plan d'action
- 4- Mise en place des correctifs

Étape 1 à 4 = 3 heures

- 5- Suivi des actions et correctifs (Entre 6 et 12 heures – soit 2 à 4 rencontres)

Formation offerte

Cours et titre	SUJET DE FORMATION	Intervenants
Cours 1 – Stabilisation Qui suis-je ?	<p>1.1 – Niveau organisationnel (on en est où ?) 1.1.1 – Où en sommes-nous comme type d'organisation (stabilité – croissance-décroissance) ? 1.1.2 – Diagnostic de l'entreprise (7 secteurs sources) – Il est où le problème ? 1.2.3 – Qu'est-ce qu'on attaque en premier ? Second Protocole</p> <p>1.2 – Les erreurs du départ (structure de prix, de coûts...) 1.2.1 – Comment la structure de prix de vente est-elle construite ? (Prix de revient) 1.2.2 – Comment contrôle-t-on nos coûts (variables vs fixes – budgets, prévisions) – Rigueur ! 1.2.3 – Est-ce qu'on comprend bien nos E/F ? (Qu'est-ce qui affecte la contribution marginale)</p> <p>1.3 – Évaluation et organisation de la structure ventes/finances/opérations/gestion) 1.3.1 – Quel est le rôle et responsabilité de chaque fonction – est-ce que vous les connaissez ? Quelles en sont les limites ? 1.3.2 – Comment en évaluer la cohérence en un clin d'œil (Nbre de départements = Nbre responsables / lien direct) 1.3.3 – Structure versus organigramme - attention à la confusion des rôles (actionnaire / président / directeur)</p> <p>1.4 – Évaluation du personnel (bonne personne assise dans la bonne chaise) 1.4.1 – Profil pour chaque poste ou fonction (syndrome de la chaise vide) 1.4.2 – Est-ce que je dois toujours intervenir dans les mêmes secteurs (individu ou organisation) ? 1.4.3 – Gérer par émotion ou pragmatisme (danger)</p> <p>1.5 – La gestion du temps (donnez une pause à votre tête) 1.5.1 – Être ordonné et être organisé, est-ce la même chose ? 1.5.2 – Faire de l'ordre dans sa tête et autour de soi 1.5.3 – Est-ce que l'organisation tue la créativité ? 1.5.4 – Et maintenant, si on s'organisait ?</p>	<p>Formateur 1 Steeve Poitras Segment 1.1 À 1.4</p> <p>Formateur 2 Sophie Lelièvre Segment 1.5</p>

Un exemple simple

Prix de revient (Au Pain Noir) Ventes de 100 000 pains annuellement

Matières Premières

Farine (150g)	1,00 \$
Levure (50 ml)	0,45 \$
Eau spéciale (100g)	0,85 \$
Sel (2g)	0,03 \$
Levain (5G)	0,20 \$
Ingrédient secret (50g)	1,35 \$
Conditionnement (emballage)	0,05 \$
	<u>3,93 \$</u>

Main-d'œuvre directe

3 min 22 sec par pain (employé à 15,00\$/hrs plus charges sociales)* 1 h = 60 min. Coût à la minute = 0,29\$	
Si 3 min. 22 sec .	<u>0,94 \$</u>

Charges fixes annuelles (146 245,00\$)

(Loyer, salaire administration, etc.)	
146 245\$ / 100 000	<u>1,46 \$</u>

Coût de revient	<u>6,33 \$</u>
-----------------	----------------

Comment
pouvons-nous
aider
vos entrepreneurs ?

