

Cercles de formation et d'entraide des Dirigeants d'entreprises et des Responsables de ventes et du marketing

Informations générales

Objectif visé

L'objectif premier visé par la mise sur pied de ces cercles de formation et d'entraide des dirigeants et responsables des ventes et du marketing de nos entreprises en optique-photonique est de les aider à rendre leurs entreprises plus performantes et augmenter leur chiffre d'affaires en améliorant leurs compétences en gestion et en commercialisation. La grande résultante sera alors un accroissement des emplois de qualité dans un domaine de haute technologie, en pleine croissance qu'est l'optique-photonique.

Contexte

Il est important de souligner que de tels cercles de formation et d'entraide ont été mis en place à Québec en 2010 dans le cadre d'un projet ACCORD intitulé « Cercle de l'industrie de l'optique-photonique (CIOP) » de Québec. Ces cercles sont grandement appréciés par les participants. Le RPQ a donc pris les démarches requises pour mettre en place de tels cercles à la grande région de Montréal.

Format des rencontres

Le format préconisé pour ces cercles de formation et d'entraide est essentiellement un forum d'échanges de connaissances et d'expériences entre les participants, ces échanges étant dirigés et alimentés par un animateur-formateur. Les sujets traités varient d'une rencontre à l'autre et sont identifiés à l'avance par les participants. À l'occasion, un expert externe vient rencontrer les participants afin de leur brosser un tableau plus complet du sujet considéré et répondre à leurs questions.

Les rencontres se tiennent, de façon générale, en matinée de 8h00 à 12h30, incluant un petit déjeuner continental, une pause-santé et un repas.

Cercle des Dirigeants

Le cercle de formation et d'entraide est destiné aux Dirigeants ou Chefs des entreprises. Il vise l'amélioration des connaissances en bonnes pratiques de gestion d'entreprises. Les sujets considérés sont les opérations de l'entreprise, la situation financière, le développement des produits, les procédés de qualité, les ventes & marketing, les ressources humaines.

La mise en place d'un plan stratégique du développement de l'entreprise est également un sujet très important. Il doit prendre en compte les besoins des clients visés et permettre de bien connaître les compétiteurs. Il faut aussi connaître les forces et les faiblesses de l'entreprise

La collecte et la distribution des informations pertinentes à la croissance de l'entreprise est un autre aspect important. Il faut savoir mettre en place des mécanismes qui permettent de faire de la veille sur l'évolution des clients et des produits et s'assurer que cette information est véhiculée à

l'intérieur de l'entreprise. Il faut aussi s'assurer que tous les employés se sentent invités et à l'aise de faire des propositions pour améliorer les produits existants et même en proposer de nouveaux. Il faut pouvoir aborder de nouveaux marchés et développer de nouveaux produits sans mettre à risque les acquis.

Cercle des Responsables des ventes et du marketing

Le deuxième cercle s'adresse aux Responsables des ventes et du marketing. Les principaux sujets considérés sont la veille des marchés déjà exploités et l'identification de nouveaux marchés, la veille technologique, le plan d'expansion des ventes et de la gamme de produits offerts, la promotion et la publicité, l'utilisation du site web et de l'Internet, la gestion des réseaux de vendeurs et distributeurs, la gestion des ressources.

Programme des rencontres

Pour chaque cercle, la cadence envisagée est constitué de quatre (4) rencontres dans l'année (environ une rencontre à tous les trois mois), limitées à un nombre maximal de huit (10) personnes pour permettre une bonne interaction. Un programme de sujets à considérer est établi collectivement par les participants et des objectifs à atteindre sont déterminés. Un animateur-formateur s'assure que ces objectifs seront atteints et un formulaire d'appréciation est distribué après chaque rencontre pour connaître l'opinion des participants.

Les sujets retenus pour l'année 2011-2012

Les sujets retenus pour l'année financière s'étalant du 1 avril 2011 au 31 mars 2012 sont les suivants.

Cercles des Dirigeants

1. Le Marché de la défense et de la sécurité (Juin)

- Réglementation ITAR (International Traffic in Arms Regulations)
- Ententes TAA (Technical Assistance Agreement) et MLA (Manufacturing License)
- Programme de retombées industrielles régionales (RIR/IRB)
- Comment faire affaires avec une compagnie américaine en défense

2. Partenariats entre entreprises québécoises (Septembre)

- « Modus operandi » pour des partenariats fructueux
- Éléments d'une entente commerciale
- Avantages financiers
- Entente d'intégration de sous-systèmes dans des systèmes

3. Augmenter la compétence en gestion des dirigeants (Décembre)

- Règles de bonnes pratiques
- Gestion des affaires
- Choisir son personnel, le rendre efficace, le garder heureux
- Savoir déléguer et préparer la relève
- Développement des entreprises : financement, fusion et acquisition, vente

4. Percer de nouveaux marchés technologiques (Mars)

- Comment connaître la culture des marchés
- Les réseaux de dirigeants dans ces marchés
- Les foires commerciales de ces marchés
- L'utilisation de conseillers

Note : Les sujets considérés dans cette liste pourront être modifiés si tel est le désir des participants.

Cercles des Responsables Ventes et Marketing

1. Les analyses de marchés (Juin)

- En acheter une étude : seul ou à plusieurs
- Identifier un groupe d'entreprises et les visiter
- Réalisation d'une grille « marchés par produit »
- Comment arriver au bon contact dans une grande entreprise

2. Outils Marketing pour attirer un nouveau client (Septembre)

- Utilisation des sites web, réseaux sociaux, blogues
- SEO, moteurs de recherche, Google Adwords
- Publicité : communiqués de presse, revues spécialisées
- Recherche d'un bon contact

3. Faire affaires en Asie (Décembre)

- Choisir une région : Chine, Indes, Japon, Malaisie, Indonésie
- Culture d'affaires par région
- Vendre des produits, acheter des fournitures

4. Bien gérer les ventes et le marketing (Mars)

- Comment s'organiser à l'interne
- Accélérer l'impact d'un produit localement et à l'international
- Évaluer le retour sur l'investissement

Note : Les sujets considérés dans cette liste pourront être modifiés si tel est le désir des participants.

Sujets retenus pour les rencontres de 2011.

Cercles des Dirigeants

1. Faire affaires en Chine (Mars)

- Réseaux de distributeurs et de représentants
- Ententes avec des entreprises chinoises
- Trouver de « bons » fournisseurs

Cercles des Responsables Ventes et Marketing

1. Comment vendre à l'international (Mars)

- Réseaux de distributeurs et de représentants
- Ouvrir un bureau à l'étranger
- Pour le marché américain : en direct ou par un représentant