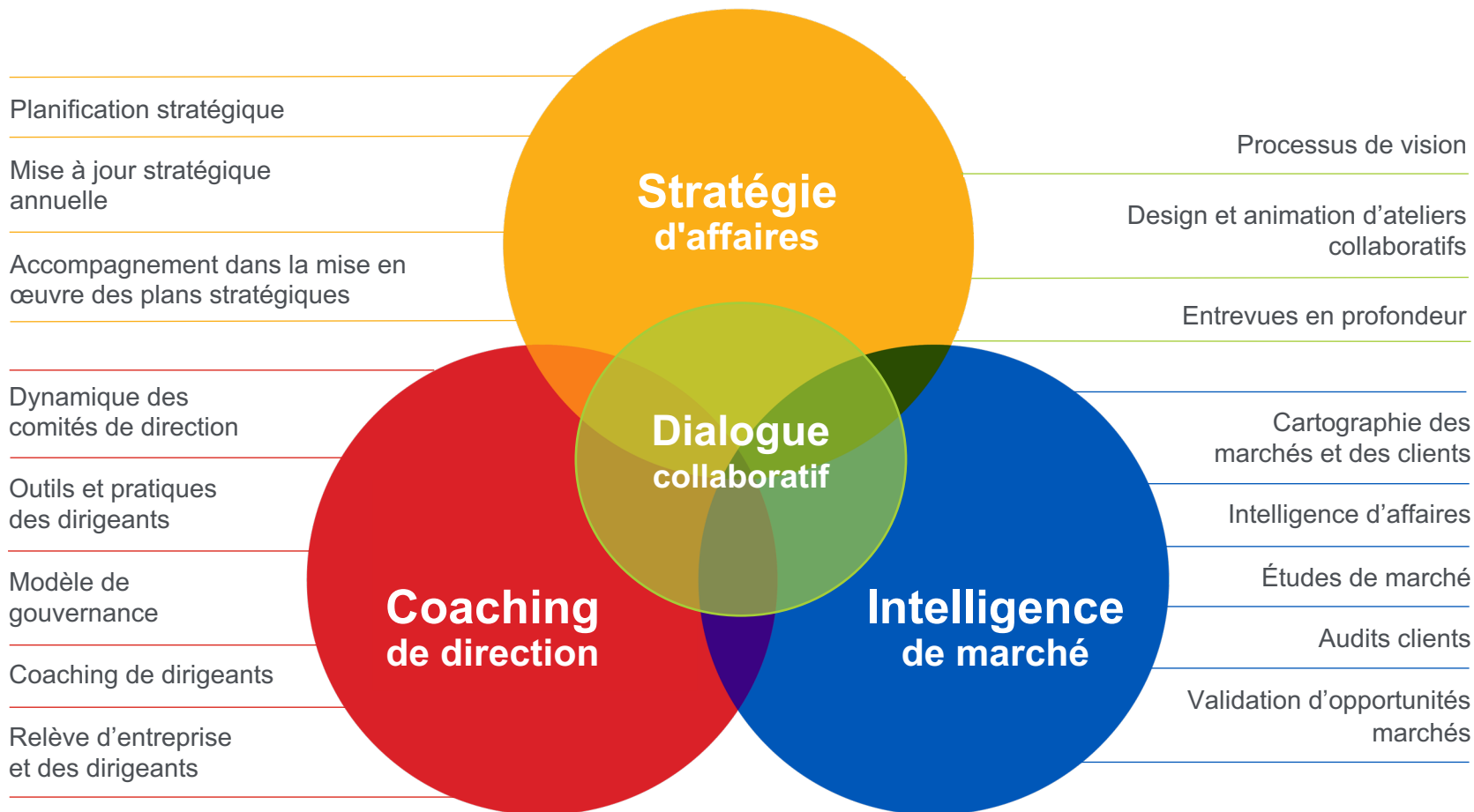


VOIR CLAIR. DROIT DEVANT.

Conseillers en stratégie d'affaires

dancause
CONSEIL EN STRATÉGIE D'AFFAIRES

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 30 ans d'expérience auprès de plus de 400 entreprises au Québec.

Depuis 2021, Dancause est fière d'être certifié BCorp



Les entreprises certifiées B Corporation® (B Corp™) correspondent à des sociétés à but lucratif qui utilisent la force de frappe commerciale pour construire une économie plus inclusive et durable.

Celles-ci répondent aux plus hautes normes en matière de performance, transparence et responsabilité sociales et environnementales. On compte aujourd'hui plus de 3 500 B Corps dans 70 pays à travers le monde.

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 (produit/client/marché) Objectifs d'efficience

Stratégies et Chantiers (COMMENT)

CHANTIER STRATEGIQUE CHANTIER STRATEGIQUE CHANTIER STRATEGIQUE

CHANTIER STRATEGIQUE

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 Direction Dernière mise à jour : janvier 2017 v. 1.0

Plan annuel : objectifs + projets

Carte stratégique 2017-2022
Nom de l'entreprise

Plan annuel et priorités

Objectifs annuels de croissance Objectifs annuels de positionnement (produit/client/marché) Objectifs annuels d'efficience

Projets clés et initiatives à réaliser (COMMENT)

CHANTIER CHANTIER Projet A

CHANTIER 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 Direction Dernière mise à jour : janvier 2017 v. 1.0

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 (produit/client/marché) 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 : Dépendance avec d'autres départements :
- Quelles sont les priorités stratégiques qui nous relient par un enjeu commun ? Sur quel projet nous relier à d'autres départements ?

2. Projets opérationnels à réaliser pour avoir des opérations à l'échelle du département

Équipe / Priorités à développer

Savoir-faire et connaissances à développer : Quelles connaissances et savoir-faire à développer pour avoir le meilleur niveau de performance ?

Questions stratégiques à approfondir
Quelles questions stratégiques à explorer et répondre ? Quelles sont les connaissances à développer ?
- Quelles sont les priorités à développer ?
- Quelles sont les connaissances à développer ?
- Quelles sont les priorités à développer ?

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 ? 😊