

MÉTA MORPH OSER

 **Entre
Chefs** PME

*Réinventer
le futur pour
déjouer le
passé*



1946

***Distribution d'équipements pour
la conversion de chaudières au
charbon vers le mazout***


BOUSQUET

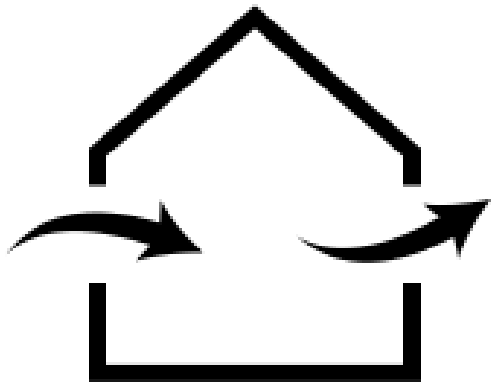

**Entre
Chefs^{PME}**



***Distribution
d'équipements de
chauffage à gaz***

1958





1991

***Fabrication d'équipements
de ventilation***

***Et distribution
d'équipement à gaz***





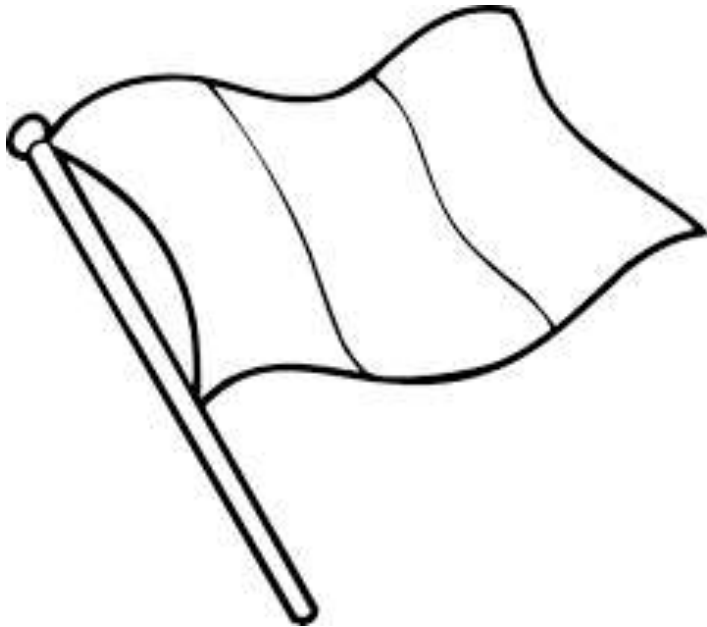
2007

Vente de la distribution

Concentration sur la fabrication

Plus de profitabilité





2016

On ne va nulle part!

- ***Financièrement***
- ***Stratégiquement***
- ***Point de vue
environnemental***

The logo for BOUSQUET features a stylized grey wave above the word "BOUSQUET" in a bold, orange, sans-serif font.

The logo for Entre Chefs PME features a colorful starburst icon to the left of the text "Entre Chefs" in a bold, black, sans-serif font, with "PME" in a smaller font size to the right of "Chefs".

***Profitabilité
chancelante***

Remise en question???

Mission:

***Fabrication d'équipements
de ventilation industriels sur
mesure, adaptés aux besoins
des clients.***

**Plan
Stratégique
Délinquant!**

Service d'un consultant

Vision pas claire

Mission inexistante

Plan imprécis

Service d'un consultant

- Analyse de la situation
- Recherche d'informations
- Questionnement sur la rentabilité
- Calculs des prix de revient
- Nouveau KPI



Solution!

Service d'un consultant



***Produits
rentables***



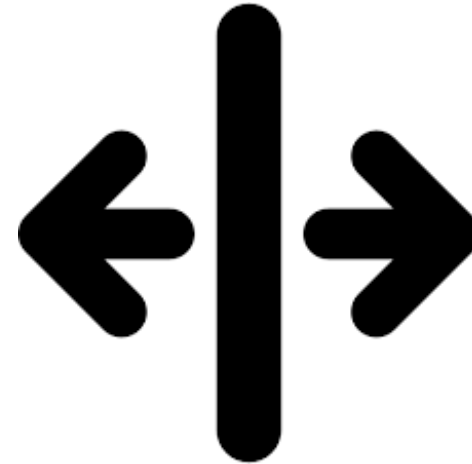
***Produits
pas
rentables***

Réaction!

Longue réflexion

Passion

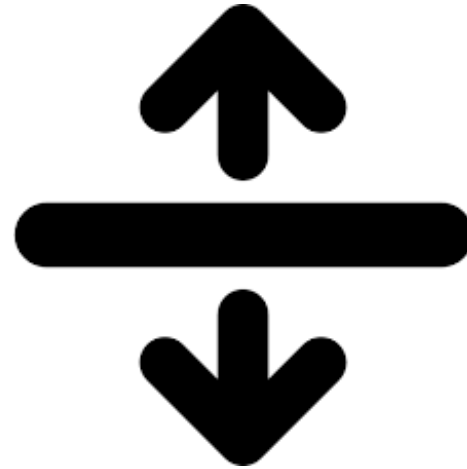
Fierté



Rationnel

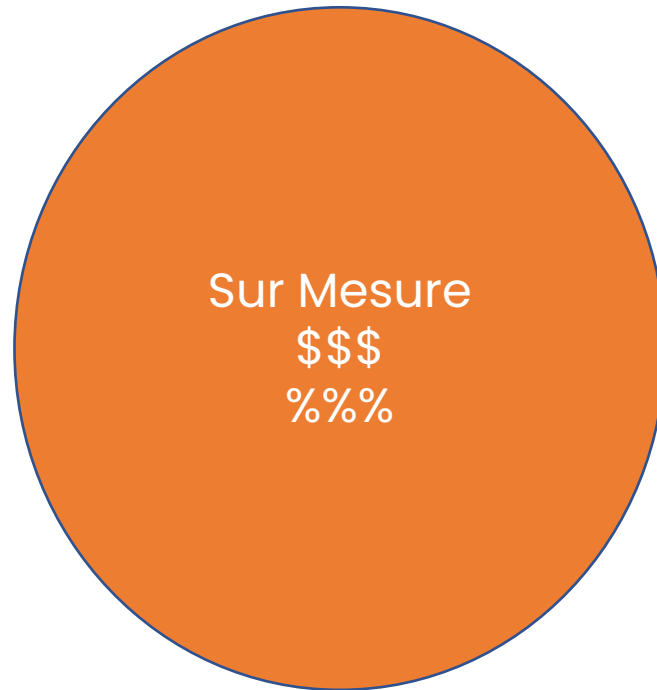
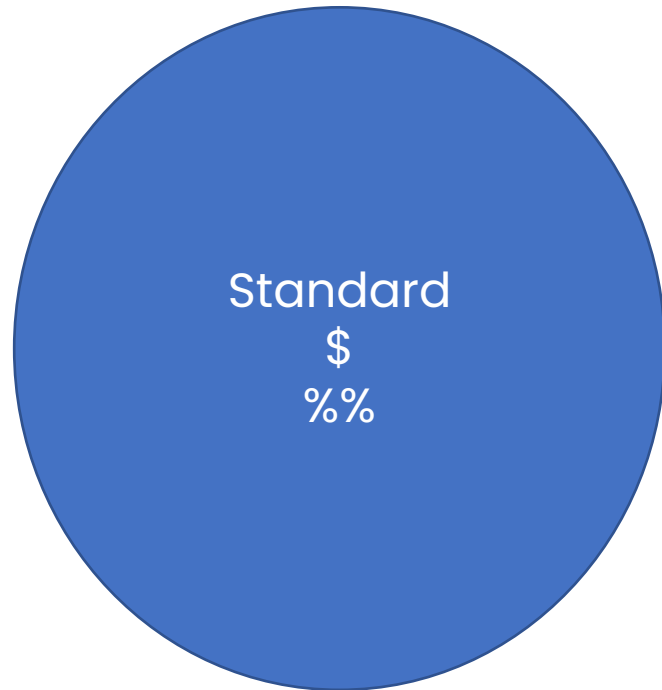
Longue réflexion

Émotions



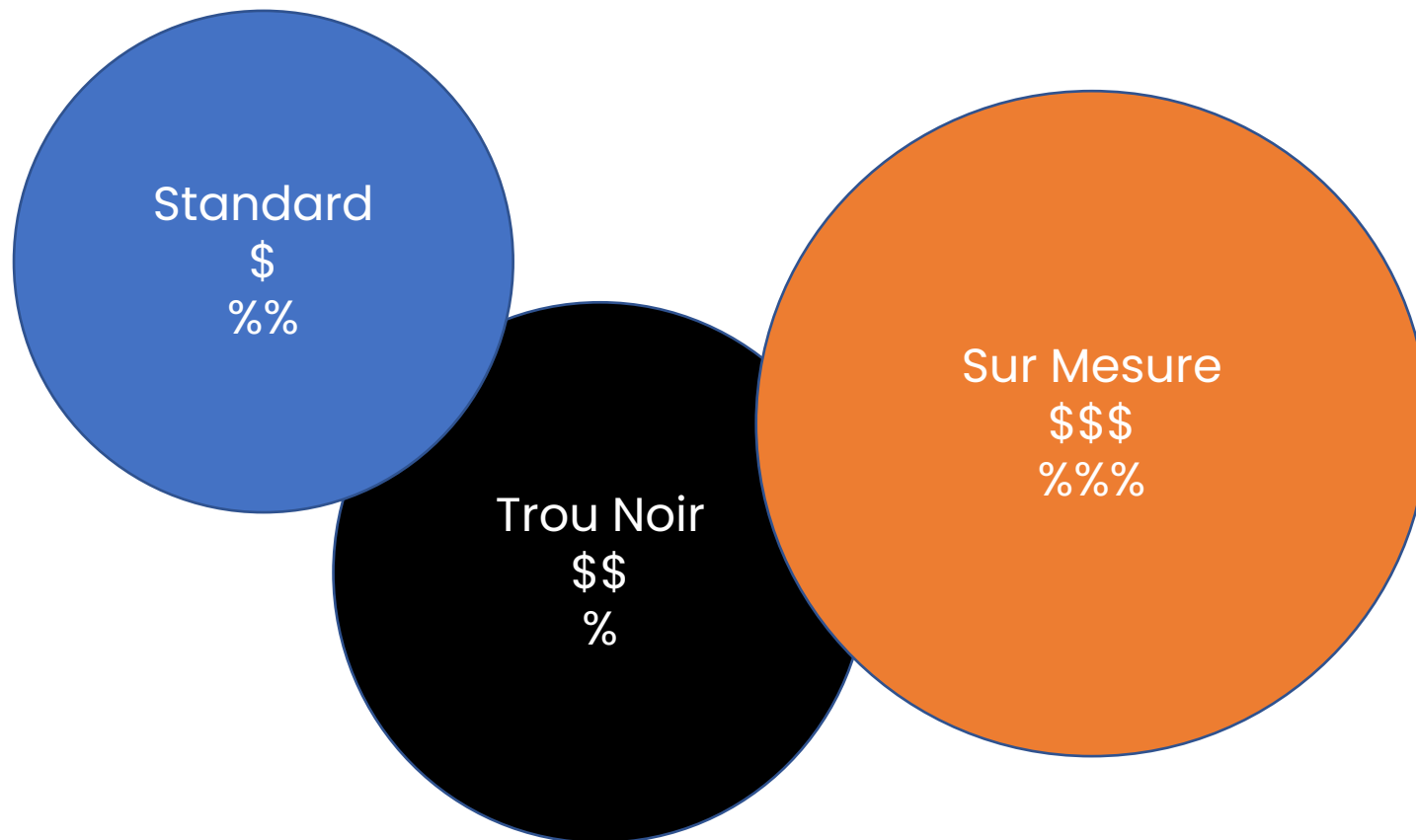
Survie

Longue réflexion



Recherche
d'une solution
plus
acceptable
dans nos
donnés

Longue réflexion



Recherche
d'une solution
plus
acceptable
dans nos
donnés

Longue réflexion

Trou Noir
\$\$
%

Analyse des produits

- ***Marge faible***
- ***Ingénierie élevée***
- ***Risque élevé***
- ***Trouble élevé***



Recherche
d'une solution
plus
acceptable
dans nos
donnés

Longue réflexion

Trou Noir
\$\$
%

Analyse des produits

***Répondent aux demandes
des clients et non aux
besoins des clients.***



Recherche
d'une solution
plus
acceptable
dans nos
donnés

Longue réflexion

Trou Noir
\$\$
%

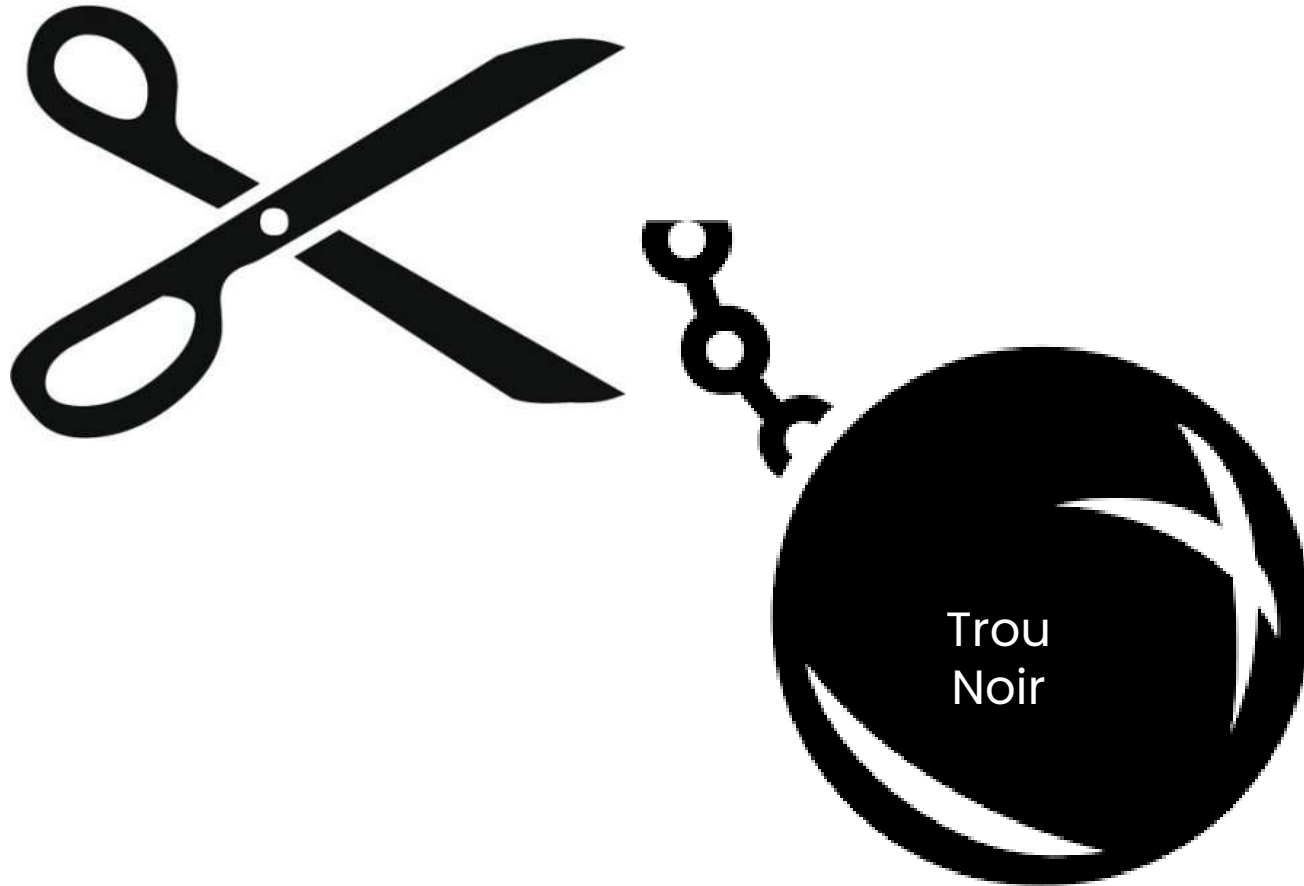
Analyse d'indicateurs

- ***Coûtant de chaque unité***
- ***\$ ventes / MOD***
- ***\$ profits / MOD***
- ***ICVA = $\frac{\$ \text{ ventes} - (\text{MP} + \text{ST})}{\# \text{ hres MOD}}$***



Recherche
d'une solution
plus
acceptable
dans nos
donnés

La Solution



*Plan de
match...*

2019!

Apprendre à dire NON!!!

- *L'attrition d'options*
- *L'attrition de produits*
- *L'attrition de grandeurs*
- *L'attrition de clients*
- *L'attrition de marchés*

43

Réactions!

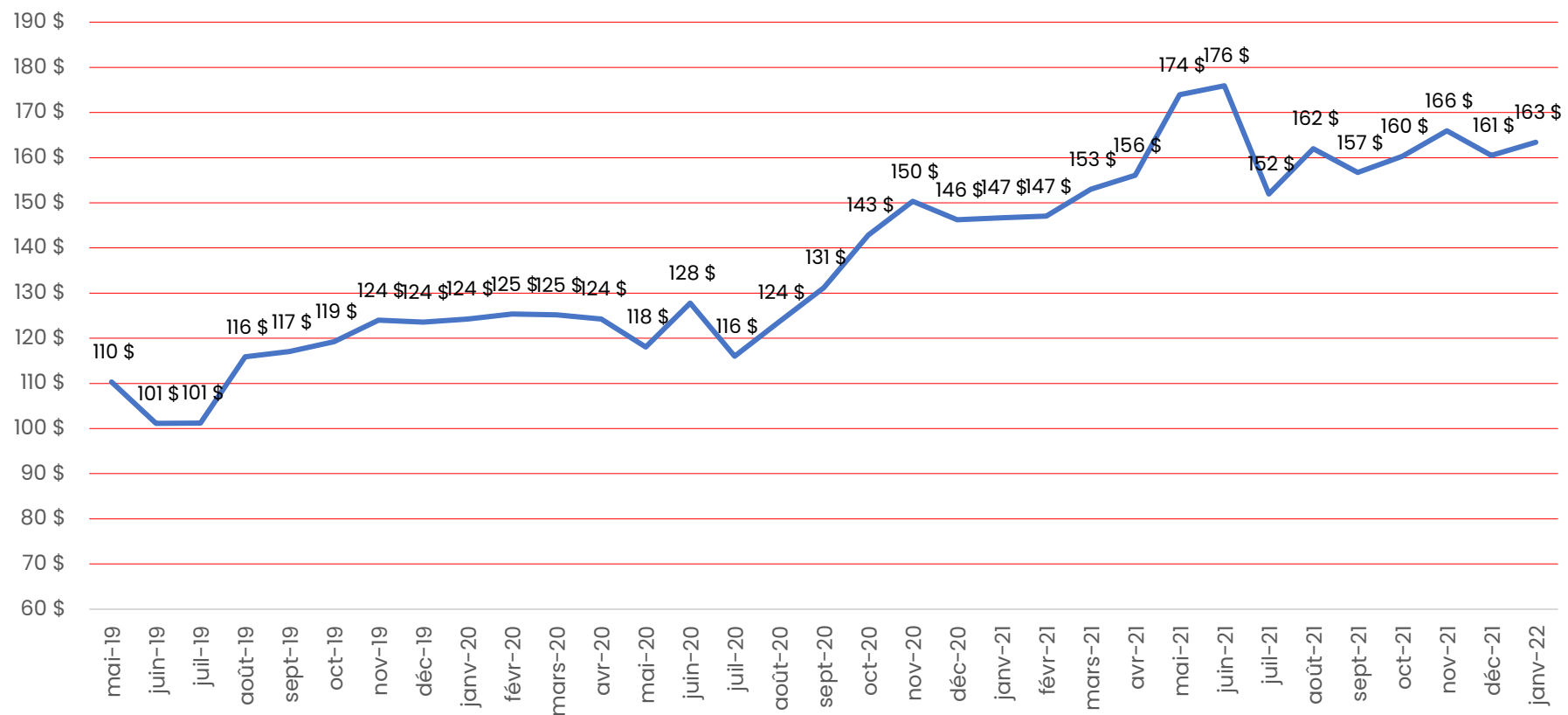
Apprendre à dire NON!!!

- ***Je ne comprend plus!***
- ***Mais on va vendre quoi?***
- ***Nos ventes vont baisser!***
- ***Les clients vont aller où?***
- ***Vous être fous!***



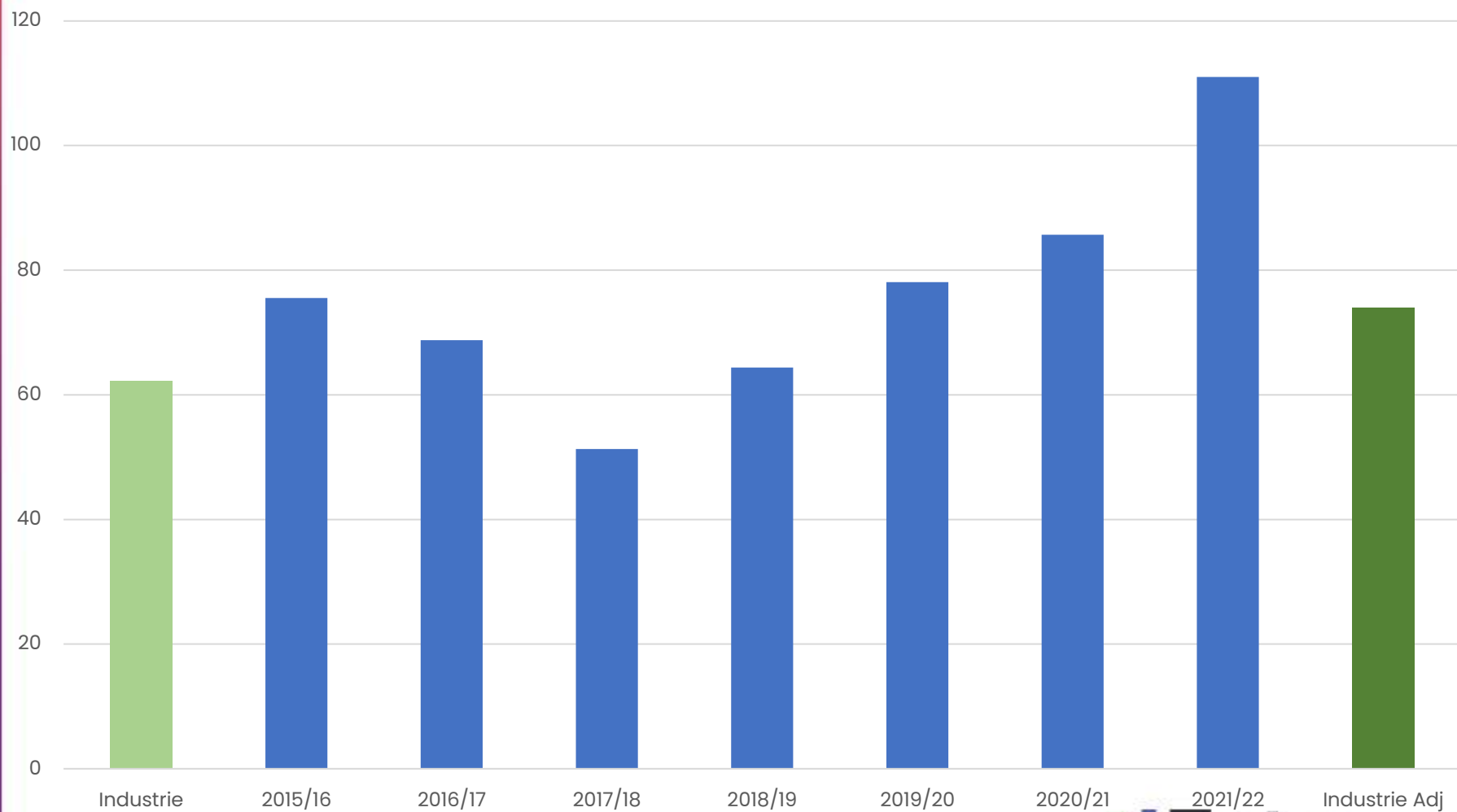
Résultats!

\$ vendus / hres travaillées

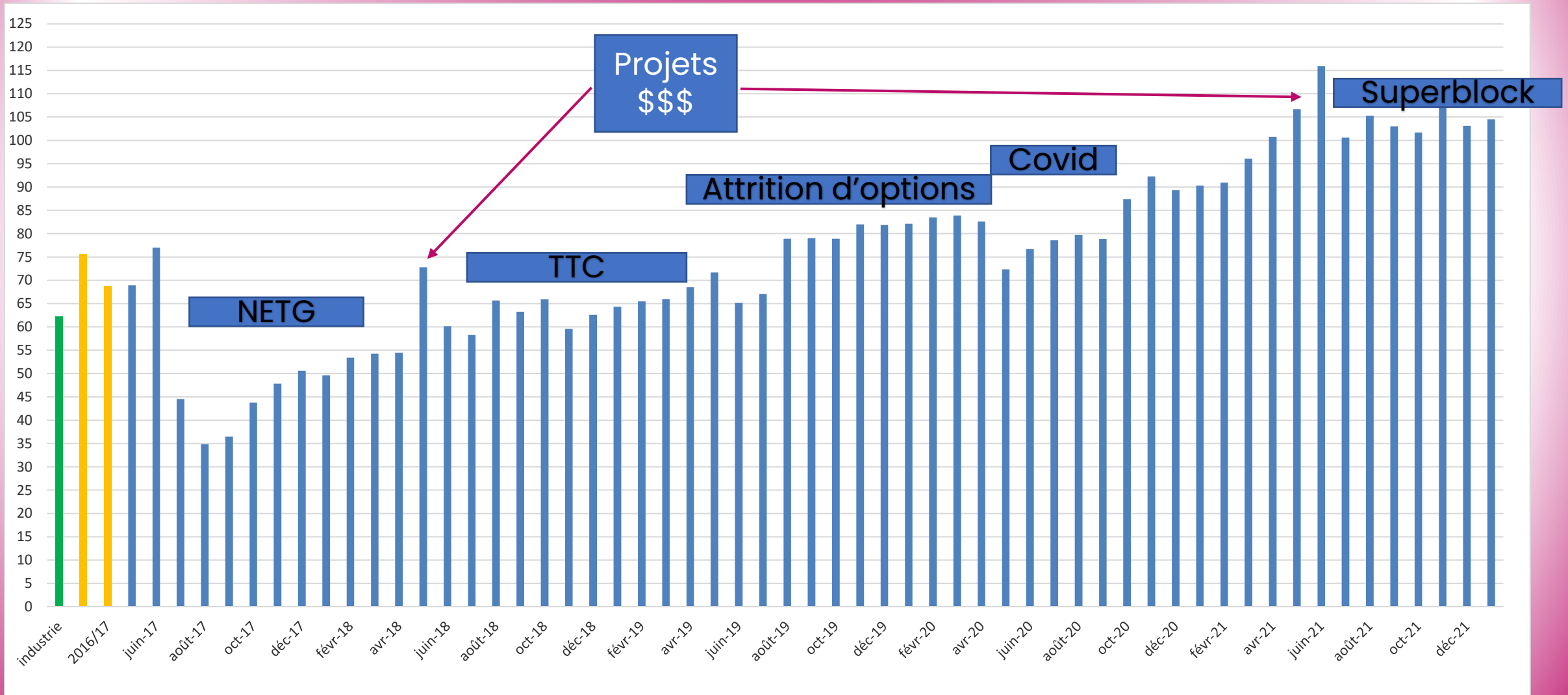


Résultats!

ICVA par année

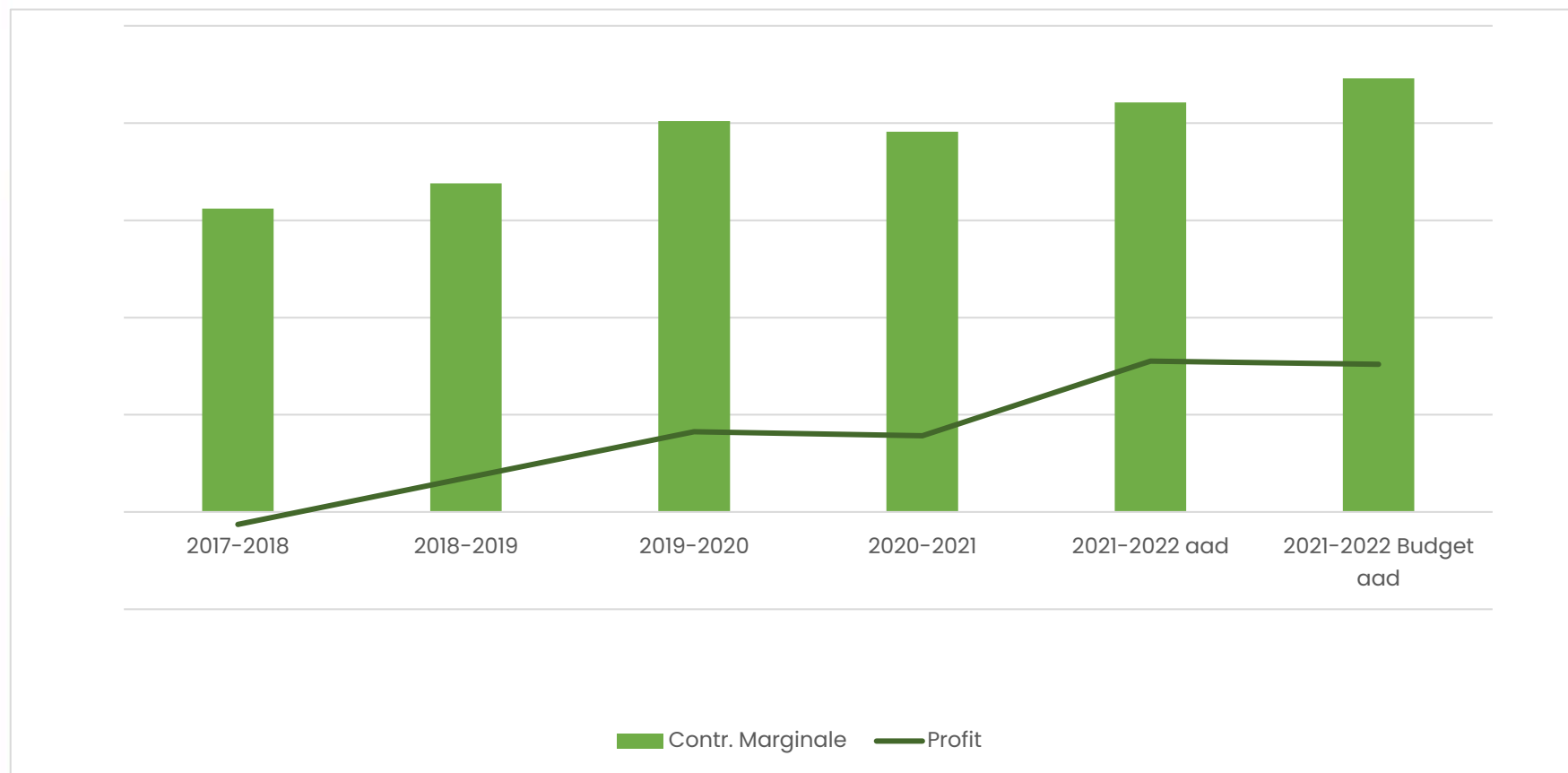


Résultats! ICVA / mois



Résultats!

Marge et profitabilité



*2^e plan de
match
2020!*

Réorganisation...2 usines



BOUSQUET

75
ans d'innovation

nagas
innovation

**3^e plan de
match
2021!**

Produits et façons de faire en ligne avec la mission



***Élimination de
90% du besoin
énergétique pour
le chauffage de
l'air frais!***

**4^e plan de
match
2022!**

Une vision réinventée

***Contribuer à l'élimination de
l'empreinte écologique des
appareils de ventilation.***

-Compréhension

*Réinventer le
futur pour
déjouer le
passé*

- Compréhension*
- Planification*

*Réinventer le
futur pour
déjouer le
passé*

- Compréhension*
- Planification*
- Vision*

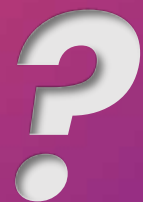
*Réinventer le
futur pour
déjouer le
passé*

- Compréhension*
- Planification*
- Vision*
- Audace*

*Réinventer le
futur pour
déjouer le
passé*

- Compréhension*
- Planification*
- Vision*
- Audace*
- Communication*

*Réinventer le
futur pour
déjouer le
passé*



***Réinventer le
futur pour
déjouer le
passé***