

## Thématique

« Les stratégies de productivité et de réduction des coûts ont aidé beaucoup d'entreprises à survivre mais ces approches sont désuètes. **Seule la poursuite constante de l'innovation peut assurer un succès à long terme.** »

Dan Muzyka, Doyen du Sauder School of Business  
Université de la Colombie-Britannique (UBC)

### Objectifs

- Donner des outils aux entreprises manufacturières pour se démarquer.
- Identifier des pistes de solutions face à l'arrivée des pays émergents.
- Renouveler sa compétitivité
- Changer les règles du jeu dans votre secteur en innovant par la valeur!

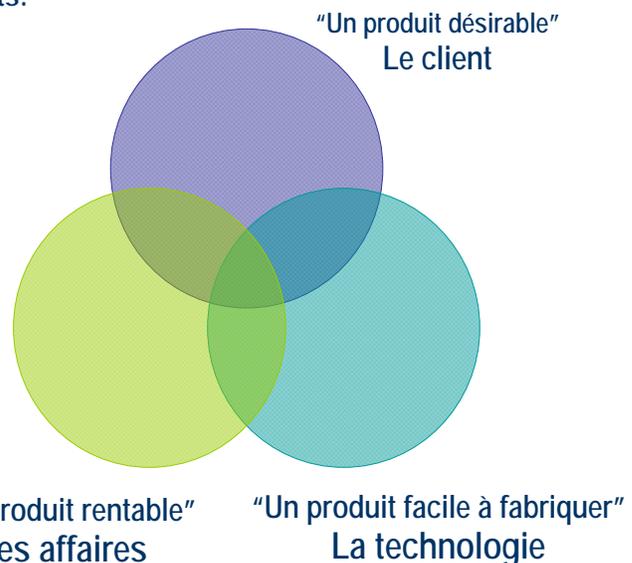
En Chine, une nouvelle usine ouvre ses portes à toutes les 26 minutes, un nouveau laboratoire de R&D est inauguré à toutes les 43 heures. **Une seule stratégie permettra à nos entreprises de s'en sortir : Innover et développer des produits REMARQUABLES.**

Votre marché est-il envahi par des produits fabriqués en Asie? Est-ce que les réductions de prix « grugent » vos profits? Est-ce que vos produits passent de plus en plus inaperçus sur le marché?

### À qui s'adresse cette conférence?

Aux dirigeants, aux gestionnaires et autres responsables d'équipes de travail désirant améliorer les performances de leur entreprise et mieux concurrencer les pays émergents.

Les produits remarquables combinent trois facteurs importants:



### Stratégie d'animation

Atelier dynamique animé par un expert œuvrant dans le domaine de l'innovation et du développement de produits depuis plus de 10 ans.

Plusieurs exemples et études de cas sont cités tout au long de l'atelier.

Les produits **REMARQUABLES** ouvrent de nouveaux marchés, améliorent l'expérience client et génèrent d'excellents profits à l'entreprise qui les offrent.

## Thèmes abordés

Le thème abordé vous fournira une vision renouvelée de vos produits et services, des clients qui les achètent et du marché visé.

Objectifs spécifiques	Contenu
<ul style="list-style-type: none"> <li>Comprendre le contexte concurrentiel</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Les nouveaux défis des entreprises québécoises</li> <li>-Concurrer par les prix ou les coûts est désuet!</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Comprendre les avantages concurrentiels des produits <b>REMARQUABLES</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Pourquoi l'innovation est <u>la seule stratégie</u> viable à long terme?</li> <li>-Les résultats concrets qu'obtiennent les leaders</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Définir les produits <b>REMARQUABLES</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Les 3 caractéristiques communes nécessaires pour obtenir des produits <b>REMARQUABLES</b></li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Identifier les opportunités dans le marché</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Les 3 facteurs clés à considérer pour bien identifier les opportunités de marché</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Se positionner pour gagner</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-La recette gagnante des produits <b>REMARQUABLES</b></li> </ul>

## Études de cas présentés :

- |  |   |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>IPL</li> <li>OXO</li> <li>Chrysler</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Charriots élévateurs Crown</li> <li>Motorola</li> <li>DeWalt (Black &amp; Decker)</li> </ul> |
|--|---|

### Objectifs

Cet atelier vise à sensibiliser les PME manufacturières à l'importance de développer des produits qui se démarquent. Ces produits sont : Pratiques, facilement utilisables et surtout ils sont désirés par les clients.

### Approche privilégiée

Les concepts sont appuyés par de nombreux exemples concrets vécus par des entreprises de toutes tailles en Amérique du nord dont plusieurs au Québec. Toute la documentation est mise à la disposition des participants suite aux ateliers.

### Le conférencier

**Patrick Sirois**, B. ing., MBA  
 Directeur

I.D.O. Conseils – *Gestion de projets et développement de produits*

Spécialiste de la gestion de projets d'innovation, Patrick Sirois est formateur et conférencier.

Depuis 1996, Patrick Sirois a détenu des postes de responsabilités croissantes en ingénierie et en gestion. En 2002, il a créé I.D.O. Conseils une entreprise spécialisée dans la prise en charge de projets de développement de produits pour les entreprises manufacturières.