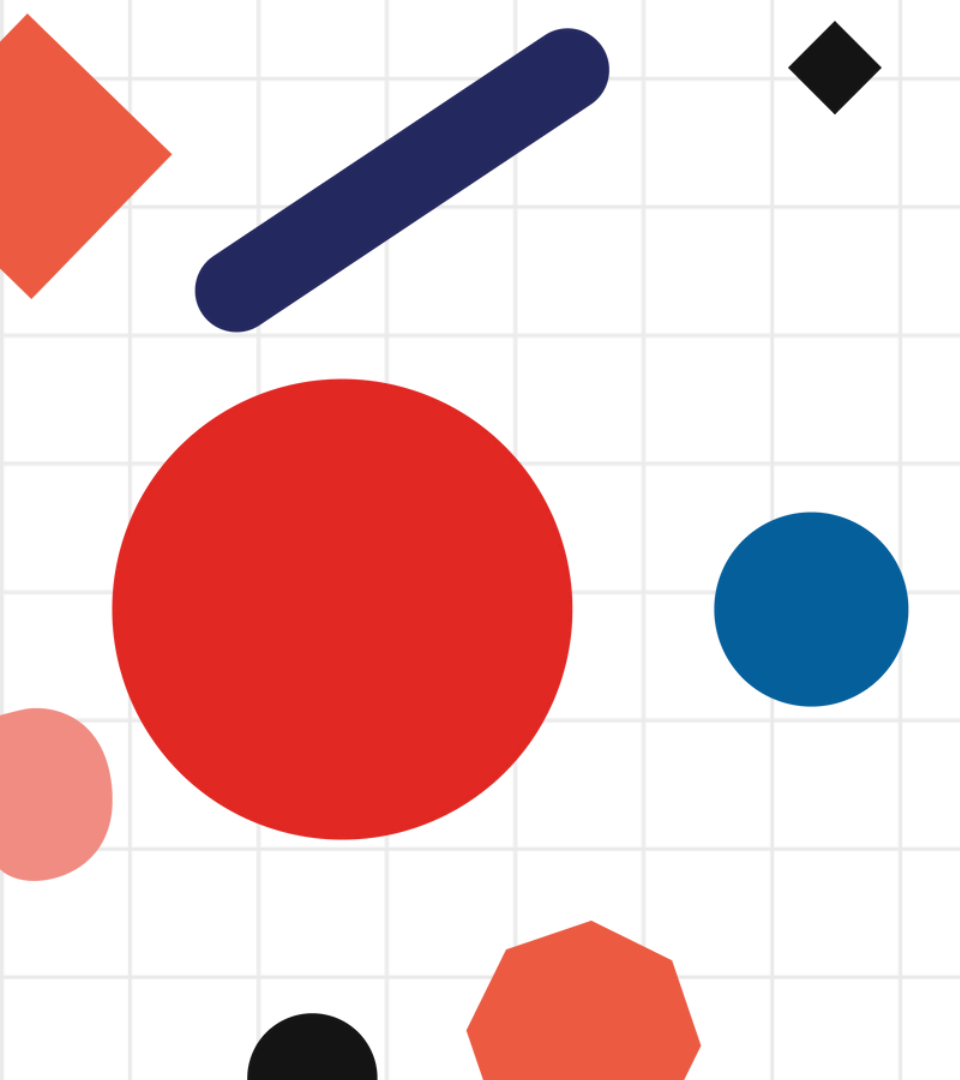


# Onit.

Annuaire des partenaires

— Édition 2025 —



# Table des matières

## CROISSANCE

01\_ MXO

03\_ ASK

05\_ Celsius Solutions Ventes

07\_ Generation eCom

09\_ Parkour3

11\_ Immersive

## FINANCES

13\_ LTML

15\_ Altalex

17\_ BGY

19\_ Finmetrix

21\_ Hub6

23\_ IRR Conseil

25\_ Lareau Courtiers

27\_ DV Consultation

29\_ Harmonie Intervention

## RESSOURCES HUMAINES

31\_ Solertia

33\_ Amélio

35\_ AtmanCo

37\_ Elo Mentorat

39\_ Evoluo

41\_ Humania

43\_ LGA Recrutement

45\_ PRDSA

47\_ Taveo

49\_ Idea Service

51\_ Nexa RH

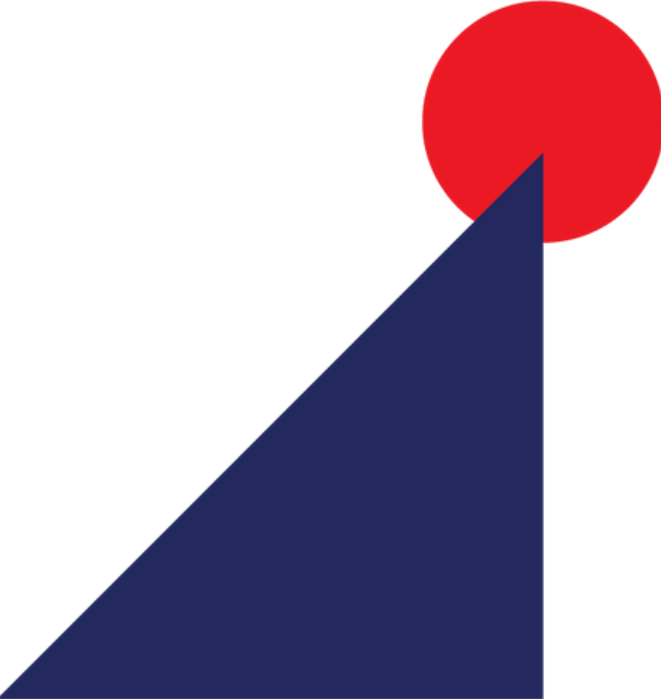
## EXCELLENCE OPÉRATIONNELLE

53\_ M Groupe Conseil

55\_ Avalon CSC

57\_ Precicom

59\_ Synaps



## À venir

Baseline - Cabinet spécialisé dans le développement et le déploiement de solutions en intelligence artificielle visant l'optimisation de la performance et de l'efficacité.

Dju Design - Studio spécialisé dans la conception d'identités de marque et le design stratégique afin de soutenir la cohérence et la force de l'image de marque.

Go Export - Entreprise spécialisée dans l'accompagnement à l'international, offrant des services conçus pour accroître les ventes et la présence sur les marchés étrangers.

LeadCo - Cabinet spécialisé dans la génération de prospects qualifiés (leads), la conception de sites web et le marketing automatisé destiné à la croissance B2B et B2C.



JULIEN  
HALDE

Président-directeur général

450 347-8811, poste 103  
julien.halde@agencemxo.com

mxo

CRÉATIVITÉ D'AFFAIRES

MXO est spécialisé en marketing  
stratégique et numérique, en création et  
en commerce électronique.

Julien est un véritable passionné de marketing, d'innovation, d'économie et du monde des affaires. Il est habité par un désir profond d'approcher la réflexion de manière holistique afin de capter et saisir de nouvelles opportunités. En 2007, il fonde Orange, une agence en marketing axée sur la stratégie numérique, avant d'unir ses forces avec Megavolt, une agence de technologie et de e-commerce. De cette union naît MXO, qui propose aujourd'hui une offre bien plus complète. Très curieux de nature, Julien répète constamment à ses pairs qu'il y a toujours plus de potentiel dans « ce que nous ne savons pas que nous ne savons pas ». D'ailleurs, il est toujours prêt à collaborer pour créer quelque chose de plus grand et être meilleurs ensemble.

## SERVICES

- Conseils en stratégie
- Marque et commercialisation
- Affaires électroniques

# CONDITIONS DE SUCCÈS

1

|                                            |                                                                                                                                                           |
|--------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| TAILLE                                     | 5 à 200 M\$ de chiffre d'affaires                                                                                                                         |
| STRUCTURE D'ENTREPRISE                     | PME principalement                                                                                                                                        |
| SITUATION FINANCIÈRE                       | En santé, souvent en croissance, prêt à investir en service-conseil, en marketing et en technologie                                                       |
| COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE                    | Québec principalement et reste du Canada                                                                                                                  |
| ANTÉCÉDENTS                                | --                                                                                                                                                        |
| PROCESSUS DES CONFLITS D'INTÉRÊTS EN PLACE | --                                                                                                                                                        |
| AUTRE CRITÈRE                              | Nous sommes en mesure de présenter l'offre de services en personne ou virtuellement aux personnes décisionnelles ou aux personnes en position d'influence |

2

- Adhérer à notre méthodologie (ateliers de travail, analyse et accompagnement) et être en mesure d'en percevoir la valeur ajoutée

## CRITÈRES DE DISQUALIFICATION

- Entreprises en redressement ou en situation précaire
- Appels d'offres publics
- Taux horaire

## INFORMATIONS STRATÉGIQUES À COLLECTER

- Quels sont vos objectifs d'affaires?
- Quel est le résultat recherché?
- Quel est votre budget?
- Quelle est la structure du département marketing interne?



## CHRISTINE KHOURY

Présidente de ASK et  
vice-présidente et associée  
de Cap Performance

514 592-7417

[ckhoury@cappperformance.ca](mailto:ckhoury@cappperformance.ca)

[ckhoury@ask2.ca](mailto:ckhoury@ask2.ca)

[ask2.ca](http://ask2.ca)



Accompagnement Stratégique Khoury inc. est une entreprise spécialisée en accompagnement stratégique, en développement des compétences de gestion et en performance organisationnelle qui a pour mission de faire équipe avec ses clients pour les propulser vers leur succès.

Avec plus de 25 ans d'expérience, Christine est reconnue pour sa grande capacité à développer les compétences relationnelles, la crédibilité, le leadership et les habiletés de gestion. Elle a une facilité à passer de la planification stratégique à l'opérationnalisation et excelle en gestion du changement, transformations organisationnelles, implantation de projets importants, gestion de crise ainsi qu'en redressement et augmentation de la performance et de la rentabilité. Formatrice, coach, mentor et accompagnatrice, elle a contribué à la transformation de plus d'une centaine de dirigeants d'entreprise, d'équipes de direction et de gestionnaires de différents niveaux dans tous les domaines et secteurs d'activités. Visionnaire dotée d'un fort leadership, d'une grande capacité d'influence, d'un sens aigu des affaires et de la satisfaction des clients, Christine saura bien saisir votre besoin et votre contexte afin de développer vos compétences et celle de votre équipe, et vous accompagner dans le succès de votre entreprise.

## SERVICES

- Accompagnement stratégique
- Coaching et mentorat pour dirigeants d'entreprise et gestionnaires
- Développement des compétences de gestion et du leadership
- Augmentation de la mobilisation et de la rétention des cadres et du personnel
- Gestion de crise et gestion stratégique
- Gestion du changement
- Gestion de la croissance ou de la décroissance
- Réorganisation, redressement
- Gestion des relations et du climat de travail

## CONDITIONS DE SUCCÈS

1

|                                            |                                                                                                                  |
|--------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| TAILLE                                     | 25-3000 employés                                                                                                 |
| STRUCTURE D'ENTREPRISE                     | PME de services ou manufacturières dans les secteurs privés, familiaux, publics, parapublics, municipaux et OSBL |
| SITUATION FINANCIÈRE                       | En besoin d'amélioration ou en croissance                                                                        |
| COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE                    | Québec                                                                                                           |
| ANTÉCÉDENTS                                | --                                                                                                               |
| PROCESSUS DES CONFLITS D'INTÉRÊTS EN PLACE | --                                                                                                               |
| AUTRE CRITÈRE                              | Français seulement                                                                                               |

2

- Intérêt à se développer/à sortir de sa zone de confort
- Investissement personnel en temps et en énergie dans l'intervention
- Transparence dans la communication des enjeux/de la situation
- Un bon *fit* humain

## CRITÈRES DE DISQUALIFICATION

- Besoins non alignés avec notre expertise
- Manque de temps ou de volonté à investir
- Interventions dans une langue autre que le français

INFORMATIONS STRATÉGIQUES  
À COLLECTER

- Est-ce que vos gestionnaires ont besoin de mieux comprendre leur rôle et leurs responsabilités, et d'être mieux outillés pour gérer?
- Est-ce que vous avez besoin de mobiliser votre équipe?
- Est-ce que la rétention des employés est difficile?
- Est-ce que vous allez vivre des changements importants au cours des prochains mois?
- Avez-vous des enjeux de productivité, d'efficacité ou de rentabilité de votre organisation?
- Est-ce que vous avez besoin d'un plan opérationnel détaillé pour soutenir votre stratégie et orienter votre équipe?
- Est-ce que vous vivez une situation de crise ou inhabituelle en gestion?



## RODOLPHE MEYNIER

Président fondateur

1 (418) 564-9992

[rmeynier@halifax-consulting.com](mailto:rmeynier@halifax-consulting.com)

# °Celsius

Halifax, c'est une équipe d'experts senior passionnée et dédiée à la performance de la fonction vente de nos clients. Notre expertise et notre expérience nous permet de nous adapter à la réalité de nos clients afin de pouvoir les accompagner aussi bien dans leur stratégie de croissance, dans la mise en place d'un département structuré, que dans le développement des habiletés de gestion des équipes et des approches de vente.

Président de Halifax Amérique du Nord, j'œuvre auprès d'entreprises qui désirent réfléchir aux prochaines étapes de leur développement commercial et je les accompagne dans l'atteinte de leurs objectifs. Un de mes champs d'expertise de prédilection est la gestion des ventes. Ainsi, au fil des ans, j'ai conçu une gamme de services et d'outils qui permettent à nos clients non seulement de structurer, mais également d'optimiser leur département des ventes. Mon expérience m'a permis de constater que le département des ventes, pourtant si crucial à la pérennité et au développement de l'entreprise, est trop souvent laissé à lui-même. C'est ce qui a amené la création d'une organisation dédiée à l'optimisation de l'efficacité de la fonction vente Celsius Solutions Ventes en 2011 et la fusion avec Halifax Consulting en 2022.

## SERVICES

- Diagnostic de la structure du département de vente ;
- Évaluation des profils vente et gestion des équipes ;
- Évaluation des habiletés de vente et de négociation ;
- Plan de commercialisation ;
- Gestion stratégique de la clientèle ;
- Plan de prospection ;
- Recrutement des fonctions vente ;
- Mise en place de la fonction direction des ventes ;
- Stratégie et optimisation CRM ;
- Stratégie et optimisation du réseau de distribution ;
- Développement de marché internationaux ;
- Formation : vente consultative ; négociation ; relation client ; gestion de comptes clés ; gestion du réseau de distribution ; vente interne ; gestion des équipes des ventes.

# CONDITIONS DE SUCCÈS

1

|                                            |                                                                        |
|--------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------|
| TAILLE                                     | 5 millions et plus de chiffre d'affaires                               |
| STRUCTURE D'ENTREPRISE                     | B2B : Manufacturier, services, distribution.                           |
| SITUATION FINANCIÈRE                       | Croissance ; baisse de rentabilité ; stagnation du chiffre d'affaires. |
| COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE                    | Monde                                                                  |
| ANTÉCÉDENTS                                | Ouvert à l'amélioration et au coaching.                                |
| PROCESSUS DES CONFLITS D'INTÉRÊTS EN PLACE | Oui                                                                    |
| AUTRE CRITÈRE                              | Prêt à investir dans la performance de sa fonction vente.              |

2

- Prêt à investir dans la performance de sa fonction vente.
- Comprend qu'on ne fait pas des miracles : changer et se former c'est un processus qui demande une volonté, de la rigueur et de persévérance.
- La volonté d'améliorer les ventes, la marge et les coûts de vente.

## CRITÈRES DE DISQUALIFICATION

- Proche de la faillite ;
- « Je sais exactement quoi faire mais je n'ai pas le temps. » ;
- Cherche le coût le plus bas !

## INFORMATIONS STRATÉGIQUES À COLLECTER

- Niveau de satisfaction de la performance de ventes ;
- Les objectifs et défis de croissance ;
- La stabilité de l'équipe de ventes.



## DAMIEN VAN STEENBERGE

Président et fondateur

(514) 111-1111

[damien.van.steenberge@codexconsulting.ca](mailto:damien.van.steenberge@codexconsulting.ca)

[www.codexconsulting.ca](http://www.codexconsulting.ca)



Les gestionnaires d'aujourd'hui ont besoin de répondre à ces questions.... Mais la quantité de données est parfois effrayante. Sans parler de la qualité de ces données... Tout cela fait en sorte que les réponses ne sont pas aisées à trouver! Codex vous propose une approche structurée avec des méthodes éprouvées en Business Intelligence.

Fort de plus de 15 ans en gestion de données et en gestion d'équipe, Damien saura mettre son expérience à profit dans vos projets. Damien a mis en production de nombreux projets BI pour des compagnies d'envergure au Québec. Ses expérience en gestion et en consultation vous donneront une perspective unique dans le cadre de vos projets. Il enseigne également les aspects de gouvernance, d'architecture BI et de qualité de données à l'Université de Sherbrooke

## SERVICES

- Gouvernance des données
- Intégration et entreposage de données
- Intégration infonuagique

CONDITIONS DE SUCCÈS

1

|                                            |    |
|--------------------------------------------|----|
| TAILLE                                     | -  |
| STRUCTURE D'ENTREPRISE                     | -  |
| SITUATION FINANCIÈRE                       | -  |
| COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE                    | -  |
| ANTÉCÉDENTS                                | -- |
| PROCESSUS DES CONFLITS D'INTÉRÊTS EN PLACE | -- |
| AUTRE CRITÈRE                              | -- |

2

• -

CRITÈRES DE DISQUALIFICATION

• -

INFORMATIONS STRATÉGIQUES  
À COLLECTER

• -



ERIC  
PAUL

Président

(514) 618-5451

ericpaul@generationecom.com

# Generation ECom

Generation eCom, fondée en 2017, est une entreprise spécialisée dans la gestion des places de marché telles qu'Amazon, Walmart, et Alibaba.

La mission de Generation eCom est de démocratiser les places de marché pour nos clients, en simplifiant et facilitant le processus.

Forts d'une équipe multidisciplinaire de 50 employés, nous sommes déterminés à aider nos clients à vendre et à exporter leurs produits avec succès sur ces plateformes mondiales.

Eric Paul, fondateur de Generation eCom, est un expert en commerce électronique et en développement de marques. Il possède une vaste expérience, y compris dans des grandes entreprises telles qu'Agropur, Sobeys et Petro-Canada. En plus de son rôle chez Generation eCom, il est le propriétaire de la marque EVORETRO, présente dans plusieurs pays.

## SERVICES

- Analyse de marché, plan d'action, validation et exploration d'idées
- Recherche et création de nouveaux produits ou marques
- Gestion externalisée de boutiques en ligne
- Positionnement de produits, y compris l'image de marque et la rédaction
- Gestion de la publicité en ligne et gestion de la marque
- Nous sommes là pour aider nos clients à réussir dans le monde du commerce électronique à chaque étape du processus, de la planification initiale à la gestion quotidienne.

CROISSANCE

CONDITIONS DE SUCCÈS

1

|                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|--------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| TAILLE                                     | Nous visons à servir une large gamme d'entreprises, des PME de toutes tailles aux multinationales, qui ont des produits physiques. Notre expertise et nos services sont conçus pour aider les entreprises à prospérer dans le monde du commerce électronique, quelle que soit leur envergure. |
| STRUCTURE D'ENTREPRISE                     | Nous visons les manufacturiers ou ceux qui sont propriétaires de la marque qu'ils veulent lancer.                                                                                                                                                                                             |
| SITUATION FINANCIÈRE                       | En bonne situation financière, prêtes à investir à la fois dans la publicité en ligne et dans leur inventaire.                                                                                                                                                                                |
| COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE                    | --                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| ANTÉCÉDENTS                                | --                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| PROCESSUS DES CONFLITS D'INTÉRÊTS EN PLACE | --                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| AUTRE CRITÈRE                              | --                                                                                                                                                                                                                                                                                            |

2

- La vente de produits physiques ou le désir de le faire.
- La distribution de leur marque auprès de grandes chaînes de distribution.
- La volonté de découvrir de nouveaux produits.
- L'intérêt pour la création d'une marque privée.

Aussi, les entreprises déjà présentes sur Amazon sont tout à fait qualifiées pour travailler avec nous. Nous les aiderons à développer leurs ventes et à maximiser leur succès sur la plateforme.

CRITÈRES DE DISQUALIFICATION

- Les entreprises ne vendant que des services.
- Les personnes à la recherche de formations Amazon personnelles.
- Les entreprises vendant uniquement des produits réfrigérés ou congelés.
- Les entreprises fermées à l'idée d'avoir leur propre marque de commerce.

INFORMATIONS STRATÉGIQUES À COLLECTER

- Leur expérience précédente en vente sur Amazon.
- La possession d'une marque.
- Leur volonté d'exporter vers le Canada anglais, les États-Unis ou l'Europe.
- Leurs principaux défis en matière de ventes.
- Tout nouveau produit qu'ils prévoient de lancer.
- Les bannières ou canaux où ils vendent actuellement.



## MATHIEU BÉLANGER

Président

(514) 861-3332

[mbelanger@parkour3.com](mailto:mbelanger@parkour3.com)

[www.parkour3.com](http://www.parkour3.com)



Parkour3 est une agence intégrée de services numériques créée en mai 2002. L'agence Parkour3 est partenaire Diamant pour la solution HubSpot. Avec plus d'une cinquantaine de certifications individuelles en poche, Parkour3 figure parmi les agences au Canada qui détient le plus de certifications HubSpot !

Mathieu est un entrepreneur du secteur des technologies de l'information et du marketing. Que ce soit pour l'agence ou ses clients, il est un véritable créateur d'opportunités. Programmeur de formation et doté d'un vif esprit technique, c'est pourtant son talent pour les affaires et le marketing numérique qui en ont fait un homme d'affaires respecté. Communicateur de talent, c'est avec passion qu'il transmet ses connaissances et opinions sur des sujets liés aux technologies de l'information et du marketing numérique.

## SERVICES

- Implémentation CRM  
(intégrations et migrations)
- Formation, onboarding et optimisation HubSpot
- Refonte ou migration de site web sur HubSpot CMS
- Automatisation marketing

## CONDITIONS DE SUCCÈS

1

|                                            |                                                                                                             |
|--------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| TAILLE                                     | Plus de 20 employés                                                                                         |
| STRUCTURE D'ENTREPRISE                     | Manufacturiers et entreprises technologiques en priorité. Autres secteurs à déterminer selon l'opportunité. |
| SITUATION FINANCIÈRE                       | Plus de 2 millions de chiffre d'affaires                                                                    |
| COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE                    | Québec / Canada                                                                                             |
| ANTÉCÉDENTS                                | --                                                                                                          |
| PROCESSUS DES CONFLITS D'INTÉRÊTS EN PLACE | --                                                                                                          |
| AUTRE CRITÈRE                              | --                                                                                                          |

2

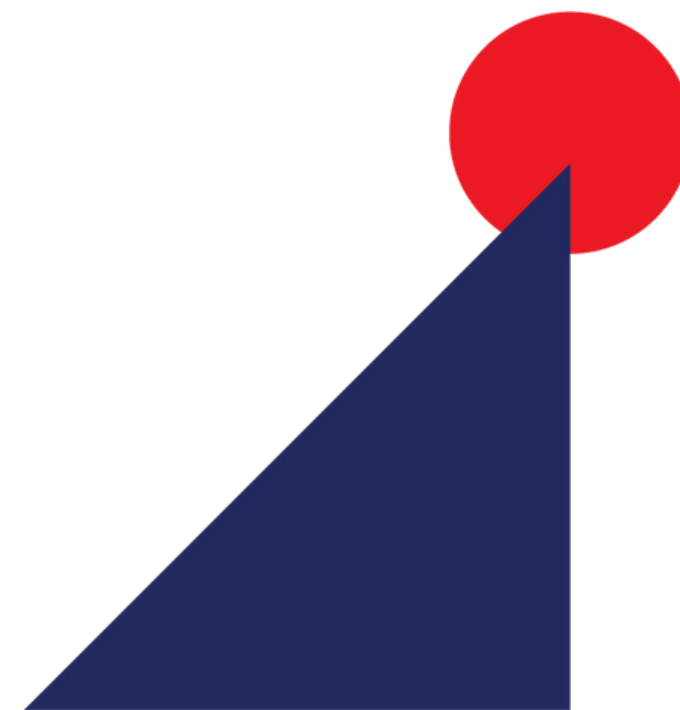
- Entreprises souhaitant monter en compétence ou en autonomie au niveau ventes et marketing numérique
- Désirant des transformations numériques liées aux CRM et à l'automatisation marketing

## CRITÈRES DE DISQUALIFICATION

- Entreprise fermé à utiliser le CRM HubSpot
- Travailleur autonome

INFORMATIONS STRATÉGIQUES  
À COLLECTER

- Pas obligatoire mais utile:
- Nombre d'employés aux ventes / marketing
- CRM existant
- Outil marketing (e-mailing) existant
- Autre CRM considéré
- Critère de sélection du CRM
- Autres technologies à connecter avec HubSpot



Solution ponctuelle



Immersive est une entreprise créative dotée d'une force stratégique qui génère de l'impact à chaque événement pour des expériences significatives. Une approche sur mesure qui crée l'effet tremplin pour vos objectifs d'affaires, amplifie votre rayonnement et transforme vos participants en ambassadeurs

**JOANNIE BERGERON**  
Astratège, productrice et fondatrice

514 999-0483  
jbergeron@immersiveproductions.ca

Joannie œuvre dans le domaine de l'événementiel et de la communication depuis plus de quinze ans. Fondatrice d'Immersive Productions, elle est la visionnaire qui insuffle l'orientation, qui propulse et amplifie l'approche. Grande stratège et créatrice hors pair, elle produit des expériences sur mesure marquantes, orientées vers l'impact et l'effet tremplin. Productrice, elle déploie la créativité événementielle et s'assure que chaque réalisation s'aligne parfaitement avec la marque, son unicité, son message et, surtout, le participant auquel elle s'adresse. Agissant comme chef d'orchestre, elle mobilise et rassemble les meilleurs talents pour chaque projet. Elle est également la fondatrice d'ACCRO Montréal.

## SERVICES

- Événements sur mesure
- Présentiel
- Virtuel
- Hybride
- Activation de marque
- Commandites
- Expériences signatures
- Stratégie
- Création
- Communication expérientielle
- Production et logistique
- Consultation stratégique

## CONDITIONS DE SUCCÈS

1

|                                            |                                                        |
|--------------------------------------------|--------------------------------------------------------|
| TAILLE                                     | 150 employés/membres et +                              |
| STRUCTURE D'ENTREPRISE                     | PME • Privé • OBNL • Municipalité et ville • Fondation |
| SITUATION FINANCIÈRE                       | --                                                     |
| COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE                    | Québec, Canada, à l'international                      |
| ANTÉCÉDENTS                                | --                                                     |
| PROCESSUS DES CONFLITS D'INTÉRÊTS EN PLACE | --                                                     |

2

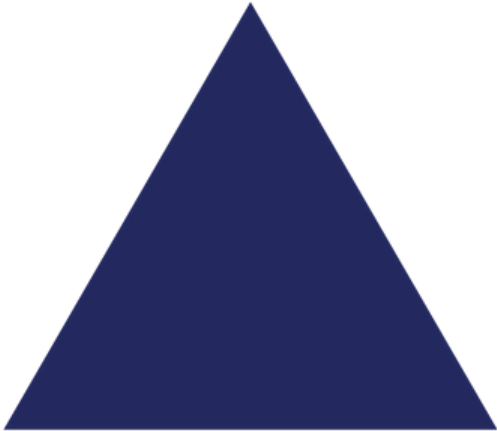
- Avoir un bon « fit humain » : approche/échanges transparents et authentiques
- Être en mesure d'aligner nos visions
- Faire preuve d'ouverture d'esprit et avoir le désir d'aller plus loin, d'optimiser
- Prioriser le qualitatif
- Être réaliste au niveau des ressources

## INFORMATIONS STRATÉGIQUES À COLLECTER

- Avez-vous une vision globale de vos expériences, activations et événements sur l'année?
- Désirez-vous créer un événement d'impact grâce à la stratégie et à la créativité événementielles?
- Votre écosystème est-il mobilisé? Est-ce que l'impact souhaité par les activations est atteint?
- Avez-vous les moyens de vos ambitions?

## CRITÈRES DE DISQUALIFICATION

- Manque de convergence de valeurs
- Manque de vision qualitative relativement à l'événementiel



## À venir

Apex - Entreprise offrant des services externes de direction financière (CFO), analyses et prévisions, stratégie financière et accompagnement au financement, principalement destinés aux PME en croissance.

Leyton - Cabinet international de conseil spécialisé dans l'identification et l'exploitation de leviers financiers (crédits d'impôt, subventions, recouvrement de taxes de vente) pour accélérer la croissance, optimiser la trésorerie et soutenir des projets d'innovation.

Pigeon CPA - Cabinet spécialisé en comptabilité de gestion, tenue de livres et optimisation des coûts pour PME, avec un focus sur la production, les opérations et la rentabilité.



## ARNAU DÉRY- THERRIEN, CPA

Associé

514 360-2467, poste 1203  
adtherrien@ltml.ca



LTML est une société de comptables professionnels agréés qui accompagne les entreprises à saisir les opportunités d'affaires, à anticiper et à relever les défis financiers les plus complexes.

Après des études de 1er et de 2e cycle à HEC Montréal, Arnau entame sa carrière dans le plus important bureau de comptabilité au Canada. Il se joint plus tard à l'équipe de LTML, qui deviendra en 2015 Labranche Therrien Daoust Lefrançois (LTDL). Arnau possède une connaissance approfondie du secteur des PME. Il se spécialise également auprès des professionnels de la santé, dans l'achat et la vente d'entreprises ainsi que dans la relève d'entreprises familiales. Il accorde une immense importance aux besoins de ses clients et est toujours en quête de solutions pour ajouter de la valeur à leurs activités. Pas étonnant qu'il ait développé rapidement une clientèle fidèle.

## SERVICES

- Évaluation d'entreprise
- Certification
- Fiscalité
- Impartition comptable
- Services-conseils

CONDITIONS DE SUCCÈS

1

|                                            |        |
|--------------------------------------------|--------|
| TAILLE                                     | PME    |
| STRUCTURE D'ENTREPRISE                     | PME    |
| SITUATION FINANCIÈRE                       | --     |
| COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE                    | Québec |
| ANTÉCÉDENTS                                | --     |
| PROCESSUS DES CONFLITS D'INTÉRÊTS EN PLACE | --     |
| AUTRE CRITÈRE                              | --     |

2

- Être réellement ouvert à se faire aider
- Être en mesure de voir la plus-value des services obtenus en échange des honoraires payés

CRITÈRES DE DISQUALIFICATION

- Équipe financière très bien rodée qui ne nécessite pas d'interventions régulières
- Client en mode négociation de prix dès le départ

INFORMATIONS STRATÉGIQUES À COLLECTER

- Quels sont les projets à venir?
- Êtes-vous accompagné actuellement?  
Si oui, par quel type de firme?



## STÉPHANIE AUCLAIR

Avocate et présidente

581 531-1220, poste 5701  
stephanie.auclair@altalex.ca



Altalex est un cabinet d'avocats spécialisé en droit des affaires dont la mission est de faciliter le processus juridique qui constitue une source de préoccupation chez les entrepreneurs. Nous transformons un passage obligé en une expérience positive et satisfaisante.

Stéphanie cumule aujourd'hui plus de dix ans d'expérience dans tous les domaines reliés au droit des affaires et dirige une équipe de professionnels en croissance. Elle a su s'imposer comme une référence dans le marché au Québec et a développé une clientèle enviable pour laquelle elle a réalisé des mandats variés allant du démarrage d'entreprise à des transactions de plusieurs millions de dollars. La philosophie d'Altalex, le cabinet qu'elle a fondé, est alignée avec sa vision personnelle de ce que devrait être la pratique privée. Aujourd'hui, elle vit elle-même ce parcours entrepreneurial qu'elle est encore plus à même de comprendre.

## SERVICES

- Démarrage d'entreprise
- Fusion et acquisition
- Convention entre actionnaires
- Droit immobilier
- Droit commercial
- Financement
- Conseils stratégiques et d'affaires
- Transfert d'entreprise
- Planification successorale
- Réorganisation corporative et tenue de livres

CONDITIONS DE SUCCÈS

1

|                                            |                                                                                                                                                                                                        |
|--------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| TAILLE                                     | PME                                                                                                                                                                                                    |
| STRUCTURE D'ENTREPRISE                     | Privé                                                                                                                                                                                                  |
| SITUATION FINANCIÈRE                       | --                                                                                                                                                                                                     |
| COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE                    | Québec (possibilité de partenariat et de représentation dans le cas d'une exportation des services dans d'autres provinces ou à l'international – si et seulement si une affiliation d'affaires au QC) |
| ANTÉCÉDENTS                                | Non                                                                                                                                                                                                    |
| PROCESSUS DES CONFLITS D'INTÉRÊTS EN PLACE | Oui conformément aux lois et règlement applicables aux avocats membres du Barreau du Québec                                                                                                            |
| AUTRE CRITÈRE                              | --                                                                                                                                                                                                     |

2

- Être conscient de la valeur des services juridiques et de la valeur ajoutée d'un conseiller spécialisé en droit des affaires
- Avoir des besoins légaux en matière de droit des affaires (spécifiques à notre offre de service)
- Être ouvert à l'accompagnement et être disponible (entrepreneur ou dirigeant principal)
- Faire preuve de respect et de rigueur relativement au paiement des honoraires

CRITÈRES DE DISQUALIFICATION

- Besoins légaux en matière de litige ou dans des champs d'expertise à l'extérieur de notre offre de service
- Manque de respect (valeur, équipe, paiement des honoraires)
- Historique de mauvais payeur ou attentes déraisonnables

INFORMATIONS STRATÉGIQUES À COLLECTER

- Quels sont les besoins légaux et à quel(s) élément(s) de notre offre de service peut-on les relier?
- Quel est l'échéancier lorsqu'il s'agit d'un besoin à court terme?
- Quelle équipe de professionnels accompagne particulièrement les comptables et les fiscalistes?
- Avez-vous déjà retenu les services d'avocats en droit des affaires? Si oui, quel genre de bureau? Qu'est-ce que vous n'avez pas aimé?
- Quel est votre niveau d'expérience ou d'aisance quant aux besoins légaux identifiés?



## MIGUEL YARGEAU

Associé

1 877 682-5853, poste 302  
myargeau@bgy.ca



BGY est un cabinet multidisciplinaire regroupant des expertises variées et complémentaires nous permettant d'offrir une approche complète et innovante. Nous privilégions également une démarche collaborative avec vos professionnels et votre équipe de gestion afin d'orchestrer nos recommandations selon votre réalité.

Gestionnaire de portefeuille, planificateur financier et conseiller en régimes de retraite, Miguel œuvre dans le domaine des services financiers depuis 2002. Rapidement, il développe une spécialisation en investissement. Après un début de carrière remarqué en institution bancaire et en assurance, il priorise ses valeurs d'indépendance et joint le cabinet en 2004. Dès l'année suivante, Miguel devient associé. Son intérêt pour les finances personnelles et son expérience de près de 20 ans comme planificateur financier l'amènent régulièrement à être consulté comme expert.

## SERVICES

- Planification d'indépendance financière (retraite)
- Planification de transfert de patrimoine intergénérationnel
- Planification successorale
- Optimisation fiscale des décaissements, rémunération, rendements sur investissement
- Gestion de portefeuilles de placements (marchés publics et privés)
- Assurance de personnes
- Planification financière intégrée
- Actions accréditives

CONDITIONS DE SUCCÈS

1

|                                            |                                 |
|--------------------------------------------|---------------------------------|
| TAILLE                                     | 1,5 M\$ d'actifs à investir     |
| STRUCTURE D'ENTREPRISE                     | --                              |
| SITUATION FINANCIÈRE                       | --                              |
| COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE                    | Québec + possibilité en Ontario |
| ANTÉCÉDENTS                                | --                              |
| PROCESSUS DES CONFLITS D'INTÉRÊTS EN PLACE | Oui                             |
| AUTRE CRITÈRE                              | --                              |

2

- Valoriser la paix d'esprit apportée par notre prise en charge proactive et intégrée
- Avoir la volonté de se faire accompagner et de se faire prendre en charge pour tous les aspects des finances personnelles

INFORMATIONS STRATÉGIQUES À COLLECTER

- Votre stratégie de placement permet-elle d'optimiser votre rendement net d'impôt?
- Votre stratégie de rémunération en tant qu'actionnaire de l'entreprise considère-t-elle les soldes fiscaux (CDC, IMRTD, CRTG, etc.) et le salaire vs dividende?
- Si votre revenu personnel est au-delà de 300 000 \$, avez-vous envisagé les actions accréditatives afin d'optimiser vos dollars nets?
- La planification fiscale tient-elle compte de votre stratégie successorale multigénérationnelle?

CRITÈRES DE DISQUALIFICATION

- Attentes de rendement irréalistes



## ANTOINE LAJOIE

Président

514 600-3475, poste 001  
antoine.lajoie@finmetrix.com

# FINMETRIX

FINMETRIX compte plus de 20 ans d'expérience dans le domaine bancaire, notamment en gestion de trésorerie et en gestion de risques financiers reliés aux taux d'intérêt, aux devises et aux commodités (matières premières).

Antoine s'est joint à la Trésorerie de la Banque Nationale en 1996 à titre de conseiller aux entreprises. Il a œuvré dans plusieurs secteurs : marchés monétaires, ingénierie financière sur taux d'intérêt, marché des devises et des commodités. Stratège d'expérience auprès d'entreprises canadiennes (PME et grandes entreprises), Antoine a laissé sa marque en élaborant des stratégies innovantes dans la sphère de la gestion complexe des risques financiers, autant dans l'importation que dans l'exportation. Déterminé, excellent communicateur et professionnel, il a acquis une forte expérience tout au long de sa carrière à la Banque Nationale. Dans l'exercice de ses fonctions, il a pu comprendre et analyser la réalité de milliers d'entreprises de différentes tailles et de différents secteurs d'activité. Antoine se distingue par une approche structurée dans la gestion des risques financiers qui permet de fournir à ses clients une stratégie sur mesure adaptée à leur réalité.

## SERVICES

- Gestion des risques financiers

## CONDITIONS DE SUCCÈS

1

|                                            |                                                                                           |
|--------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------|
| TAILLE                                     | Importateurs et exportateurs • En fonction du volume d'actifs (5 à 7 M\$)                 |
| STRUCTURE D'ENTREPRISE                     | Privé                                                                                     |
| SITUATION FINANCIÈRE                       | 10 M\$ et plus                                                                            |
| COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE                    | Approche consultation : monde • Approche exécution : siège social au Québec ou en Ontario |
| ANTÉCÉDENTS                                | Non                                                                                       |
| PROCESSUS DES CONFLITS D'INTÉRÊTS EN PLACE | Oui                                                                                       |
| AUTRE CRITÈRE                              | --                                                                                        |

2

- Faire preuve d'ouverture d'esprit
- Chercher une « vraie » couverture de risque
- Être ouvert à la gestion de risques et à la prévention
- Désirer développer une relation à long terme

## CRITÈRES DE DISQUALIFICATION

- Prendre à la légère la gestion des risques
- Manquer de confiance dans la gestion de la relation

INFORMATIONS STRATÉGIQUES  
À COLLECTER

- La volatilité des devises/taux d'intérêt/commodités a-t-elle un impact sur votre entreprise?
- Avez-vous une stratégie pour couvrir vos risques financiers?
- Avez-vous une idée de la tarification de vos transactions?
- Aimeriez-vous avoir des conseils sur votre stratégie et votre tarification?



## ANTHONY QUEVILLON

Avocat / Cofondateur

438-315-4826

[aquevillon@hub6.com](mailto:aquevillon@hub6.com)



Hub6 est un cabinet professionnel moderne, offrant à sa clientèle un soutien multidisciplinaire dans la croissance et la gestion de leur entreprise.

Avocat de formation, Anthony compte plus de 10 ans d'expérience dans le domaine du droit des affaires et accompagne des entrepreneurs dans la croissance stratégique de leur entreprise.

En 2017, désirant briser le moule des cabinets juridiques et comptables traditionnels, il fonde avec des partenaires comptables Hub6, une entreprise spécialisée dans la prise en charge des besoins quotidiens des entreprises alliant l'utilisation des technologies modernes à un style d'accompagnement dynamique et pragmatique. 5 ans plus tard, son équipe compte plus de 30 professionnels multidisciplinaires passionnés par l'innovation de leur domaine d'expertise.

Passionné par l'entrepreneuriat et la vulgarisation de l'information professionnelle auprès de la clientèle d'affaires, Anthony a participé à de nombreux congrès et événements à titre de conférenciers sur des sujets multiples tels que la gestion de risque au sein des PME, l'optimisation juridique et fiscale des entreprises ou l'intégration des employés dans l'actionnariat.

## SERVICES

Impartition du département juridique :

- Négociation et rédaction des ententes contractuelles
- Gestion des entités corporatives
- Conformité réglementaire
- Gestion des situations conflictuelles
- Gouvernance d'entreprise

Impartition du département comptable :

- Services de contrôleur virtuel
- Analyses financières et tableaux de bord
- Fluidité de la fonction financière
- Gestion des liquidités
- Tenue de livres et états financiers

Support aux employeurs :

- Conformité CNESST
- Politiques et procédures
- Conflits employés
- Gestion de la paie
- Support aux employés et gestionnaires

CONDITIONS DE SUCCÈS

|   |                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|---|--------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | TAILLE                                     | 20 à 120 employés / 1M\$ à 40M\$ de C.A.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|   | STRUCTURE D'ENTREPRISE                     | NA                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|   | SITUATION FINANCIÈRE                       | Entreprise en croissance ou à maturité                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|   | COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE                    | Canada                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|   | ANTÉCÉDENTS                                | Réputation, expérience dans le secteur, etc.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|   | PROCESSUS DES CONFLITS D'INTÉRÊTS EN PLACE | -                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|   | AUTRE CRITÈRE                              | <ul style="list-style-type: none"><li>• Services professionnels [architectes, ingénieurs, etc.], technologie et développement logiciel, immobilier et construction.</li><li>• Dirigeant qui a besoin de support dans le quotidien pour la gestion de ces fonctions professionnelles (manque de temps ou d'expertise).</li><li>• Entreprise qui envisage embaucher dans l'un de nos domaines professionnels.</li><li>• Équipe de direction qui ne se sent pas en contrôle de ses fonctions professionnelles.</li><li>• Au niveau juridique, il est fréquent pour une PME de signer des contrats régulièrement sans les faire réviser.</li></ul> |

- 2
- Nous sommes spécialisés dans les besoins du quotidien, et donc les aspects opérationnels des PME, et avons une affinité particulière avec des partenaires qui focus sur la spécialisation et les aspects stratégiques de leur accompagnement auprès du client.

CRITÈRES DE DISQUALIFICATION

- Client peu habile ou fermé à l'utilisation des technologies
- Client recherchant des services limités à prix compétitifs

INFORMATIONS STRATÉGIQUES À COLLECTER

- Comptabilité :
- Quelles sont vos problématiques actuelles avec la gestion quotidienne de votre comptabilité?
- Juridique :
- Avez-vous l'impression de connaître et gérer de manière optimale les risques d'affaires les plus importants de l'entreprise?
  - Avez-vous le contrôle de vos priorités et de votre budget juridique?



**RICHARD  
MORRISON,  
CFA, CPA**

Président

514-817-0493

[rmorrison@irrconseil.com](mailto:rmorrison@irrconseil.com)



IRR Conseil accompagne les PME dans l'optimisation de leur structure de financement, permettant ainsi d'optimiser les opérations, et de maximiser la croissance et d'augmenter significativement la valeur de l'entreprise.

Fort d'une expertise approfondie en financement et d'une compréhension des enjeux financiers des entreprises, Richard offre une perspective financière unique, permettant aux PME d'obtenir des conditions de financement optimales et de créer un avantage compétitif durable.

Richard est le co-fondateur du Club M&A Rive-Nord/Laval : [www.maclub.ca](http://www.maclub.ca), membre du Financial Executive International (FEI) : [www.feicanada.org](http://www.feicanada.org), et jusqu'à tout récemment du Conseil d'Administration du Regroupement des CPA de Laval/Laurentides, de la Montérégie et de Angés Québec : [www.angesquebec.com](http://www.angesquebec.com)

## SERVICES

Augmenter la valeur de votre entreprise, grâce au financement :

- Optimisation du fonds de roulement (liquidité, trésorerie)
- Financement de projets en
  - Obtenant le maximum de flexibilité
  - Réduisant le risque
  - Ayant les meilleures conditions de financement
- Refinancement, permettant de mieux opérer et de maximiser sa croissance
- Positionnement stratégique permettant de réaliser plus de projets, sur une période donnée, menant à une importante création de valeur

CONDITIONS DE SUCCÈS

1

|                                            |                                 |
|--------------------------------------------|---------------------------------|
| TAILLE                                     | 25 employés et plus.            |
| STRUCTURE D'ENTREPRISE                     | Petites et moyennes entreprises |
| SITUATION FINANCIÈRE                       | Profitable                      |
| COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE                    | Québec                          |
| ANTÉCÉDENTS                                | N/A                             |
| PROCESSUS DES CONFLITS D'INTÉRÊTS EN PLACE | N/A                             |
| AUTRE CRITÈRE                              | N/A                             |

2

- Entreprise ayant un goulot d'étranglement du au financement ou fonds de roulement
- Entreprise désirant maximiser sa croissance
- Entrepreneurs désirant optimiser la valeur de leur entreprise et se démarquer de ses concurrents
- Entreprise ayant des projets, ou réalisant des acquisitions.

CRITÈRES DE DISQUALIFICATION

- BAIIA en deçà de \$750,000
- Situation demandant un redressement opérationnel, plus qu'un financement

INFORMATIONS STRATÉGIQUES À COLLECTER

- Pourriez-vous indiquer la taille de votre entreprise, soit en nombre d'employés ou en revenus annuels?
- Dans quel secteur d'opérations votre entreprise exerce-t-elle principalement ses activités?
- Pourriez-vous préciser l'année de création de votre entreprise et fournir un aperçu de son historique?



## MATTHIEU SÉGUIN

VP service aux entreprises  
et associé

514 861-7429, poste 462  
mseguin@lareau.ca



Lareau est un cabinet en assurance  
de dommages 100 % indépendant.

Depuis son arrivée en 2002, Matthieu a occupé plusieurs postes chez Lareau avant de devenir VP service aux entreprises. Il se démarque par sa proactivité et sa propension à motiver et à assurer la performance de son équipe. Travaillant, rigoureux et organisé, Matthieu continue d'agir comme courtier en assurance de dommages, tout en veillant à offrir une expérience client de qualité supérieure.

## SERVICES

- Mise en place d'un programme d'assurance sur mesure
- Audit du programme d'assurance en place
- Protections offertes :
  - Cyber-risque
  - Pollution
  - Responsabilité civile

CONDITIONS DE SUCCÈS

1

|                                            |                                                                                                                            |
|--------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| TAILLE                                     | --                                                                                                                         |
| STRUCTURE D'ENTREPRISE                     | Privé • Municipalité et ville • Appel d'offres (plus rare)                                                                 |
| SITUATION FINANCIÈRE                       | Chiffre d'affaires supérieur à 1 M\$ - 25 M\$ jusqu'à 200 M\$                                                              |
| COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE                    | Entreprise ayant un siège social au Canada (idéalement au Québec) • Filiale ou division canadienne d'une grande entreprise |
| PROCESSUS DES CONFLITS D'INTÉRÊTS EN PLACE | --                                                                                                                         |

2

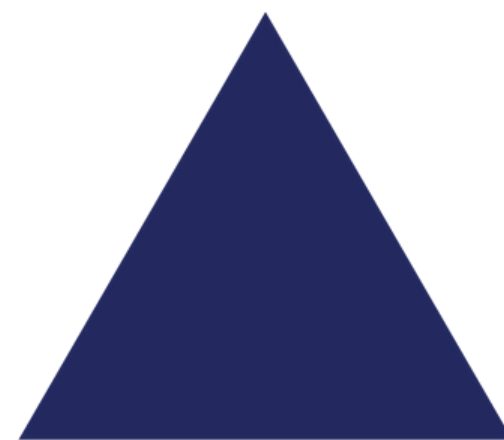
- Être ouvert à la gestion de risques et à la prévention
- Valoriser l'approche en gestion de risques
- Désirer développer une relation à long terme

CRITÈRES DE DISQUALIFICATION

- Pour les audits : avoir un chiffre d'affaires de moins de 1 M\$
- Ne pas être prêt à assurer son entreprise contre les risques potentiels

INFORMATIONS STRATÉGIQUES  
À COLLECTER

- Avez-vous déjà eu un audit de votre couverture d'assurance?
- Votre budget d'assurance est-il bien réparti en fonction des risques principaux de votre entreprise?
- Avez-vous des problèmes au niveau du service ou des couvertures d'assurance?



Solutions ponctuelles



DV Consultation est une firme spécialisée en évaluation d'entreprises et en modélisation financière.

**GUILLAUME VIGEANT**  
Associé

514 926-7849  
gvigeant@dvconsultation.com

Guillaume a obtenu son baccalauréat en gestion à l'UQAM en 2007. Il a par la suite complété une spécialisation en comptabilité afin d'obtenir son titre de comptable agréé. Il a entamé sa carrière professionnelle au sein de PwC, l'une des plus grandes firmes de comptabilité au monde. Suite à son départ, il a d'abord mis sur pied un département d'évaluation dans un cabinet comptable, avant de cofonder DV Consultation, une firme spécialisée en évaluation d'entreprises et en modélisation financière. Guillaume compte plusieurs années d'expérience dans son domaine et a cumulé plusieurs titres professionnels prisés dans le milieu des affaires.

## SERVICES

- Évaluation d'entreprise et quantification de dommages

## CONDITIONS DE SUCCÈS

1

|                                            |                                                  |
|--------------------------------------------|--------------------------------------------------|
| TAILLE                                     | --                                               |
| STRUCTURE D'ENTREPRISE                     | Privé • PME • Grande entreprise                  |
| SITUATION FINANCIÈRE                       | --                                               |
| COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE                    | Canada et États-Unis                             |
| ANTÉCÉDENTS                                | Oui (issu de référencement)                      |
| PROCESSUS DES CONFLITS D'INTÉRÊTS EN PLACE | Rare car les mandats sont issus de référencement |

## INFORMATIONS STRATÉGIQUES À COLLECTER

- Pour quelle raison souhaitez-vous faire évaluer votre entreprise?

## CRITÈRES DE DISQUALIFICATION

- Délais déraisonnables

2

- Pas de critère défini



Philia a comme mission de rendre l'éthique vivante au sein des organisations. Pour Philia, l'éthique est bien plus que des règles à suivre. L'éthique ce sont des méthodes permettant d'intégrer les valeurs dans les prises de décisions, des processus facilitant l'auto réglementation des membres de l'organisation, des méthodes pour faciliter la cohérence entre les actions et les paroles améliorant la confiance des parties prenantes, des outils facilitant l'intégration des changements, des visions stratégiques dans les modes de gestion et au cœur des opérations et des habiletés à développer préparant les gestionnaires à faire face aux incertitudes, aux changements.

#### SOPHIE GAGNON

Présidente, consultante en éthique et conformité

514-299-8049

S.gagnon@groupephilia.com

Après avoir travaillé comme ingénieure, superviseure, gestionnaire, conseillère, directrice dans différents secteurs manufacturiers et de services, Sophie s'intéresse à l'éthique. Pour elle, cette science répond à plusieurs questions, elle lui inspire le développement d'outils favorisant un milieu professionnel cohérent avec ses normes et ses valeurs. Durant sa maîtrise en éthique appliquée, elle fonde avec une collègue, Groupe Philia. Depuis 2017, Sophie accompagne les organisations dans la mise en place de processus et le développement des compétences permettant de rendre vivante et concrète l'éthique organisationnelle.

## SERVICES

- Diagnostic de la maturité éthique
- Gestion de risques
- Accompagnement pour le développement d'une autorégulation (ESG, IA) et d'une éthique organisationnelle forte
- Formations et animation d'ateliers réflexifs
- Conférences

## CONDITIONS DE SUCCÈS

1

|                                            |                                 |
|--------------------------------------------|---------------------------------|
| TAILLE                                     | Moyennes et grandes entreprises |
| STRUCTURE D'ENTREPRISE                     | Public, privée                  |
| SITUATION FINANCIÈRE                       | --                              |
| COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE                    | Québec, Canada et ailleurs      |
| ANTÉCÉDENTS                                | --                              |
| PROCESSUS DES CONFLITS D'INTÉRÊTS EN PLACE | --                              |

## INFORMATIONS STRATÉGIQUES À COLLECTER

- Quelles sont les problématiques éthiques rencontrées ou à prévenir ?
- Quel est l'encadrement actuel ?

## CRITÈRES DE DISQUALIFICATION

- Entreprise affichant des valeurs, des principes auxquels elle ne croit pas

2

- Croire en ses valeurs organisationnelles
- Avoir confiance en ses équipes



Harmonie intervention crée des espaces intergénérationnels sécurisants pour que la saine communication remplace les non-dits, l'harmonie succède au conflit et la pérennité surpasse la précarité.

**SYLVIE HUARD**  
Fondatrice

418 603-3553  
sylviehuard@harmonieintervention.com

Entrepreneure, repreneuse et cédante à plusieurs reprises, Sylvie s'y connaît en matière de transfert d'entreprise. Elle a elle-même réalisé 10 transactions d'actions, dont 3 en entreprises familiales, en plus d'occuper le poste de PDG au sein d'une entreprise qui a vu ses ventes passer de 13 à 100 M\$ en 11 ans. Drôle et sensible, Sylvie aime bien colorer ses interventions d'une authenticité parfois désarmante, mais toujours contagieuse. Aucune situation n'est trop complexe pour arriver à la désamorcer et à faire émerger des pistes de solution nouvelles ou inattendues.

## SERVICES

- Gouvernance
- Médiation pour les familles en affaires
- Lac-à-l'épaule

## CONDITIONS DE SUCCÈS

1

|                                            |                            |
|--------------------------------------------|----------------------------|
| TAILLE                                     | 200 employés et plus       |
| STRUCTURE D'ENTREPRISE                     | Privé                      |
| SITUATION FINANCIÈRE                       | Bonne santé financière     |
| COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE                    | Pays francophones • Québec |
| ANTÉCÉDENTS                                | --                         |
| PROCESSUS DES CONFLITS D'INTÉRÊTS EN PLACE | --                         |

2

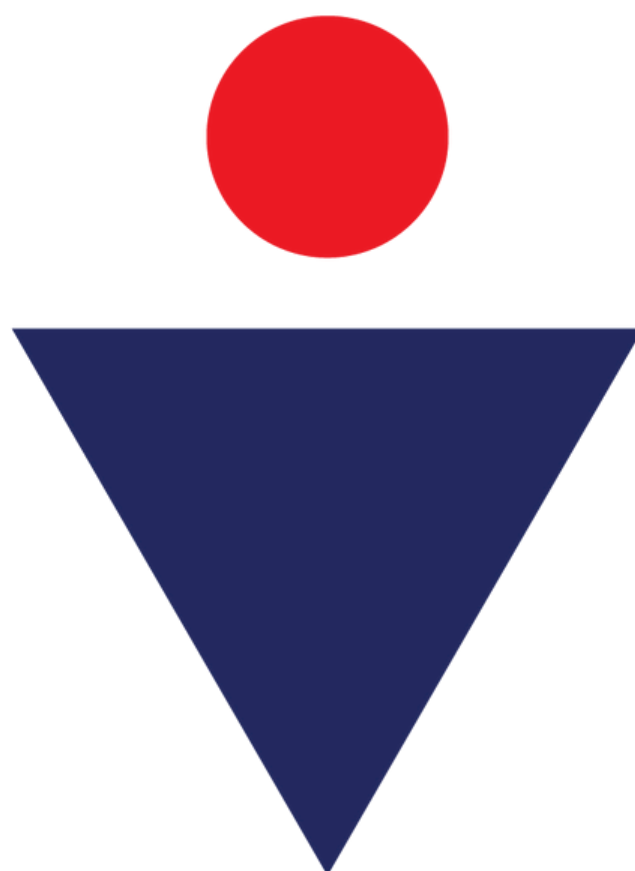
- Tous types d'industrie
- Qualité des services rendus

## INFORMATIONS STRATÉGIQUES À COLLECTER

- À quel transfert générationnel êtes-vous rendus?
- Quel est la qualité de la relation entre les membres de la famille ou les associés?
- Les non-dits semblent-ils vouloir s'accumuler? Les pensées sont-elles plus souvent divergentes que convergentes?
- Aimerez-vous avoir plus de complicité dans le groupe?
- Est-il difficile de trouver du temps pour vous occuper du « non urgent important »?

## CRITÈRES DE DISQUALIFICATION

- Mauvais payeur
- Ne pas pouvoir être maître de l'issue finale
- Refus du client d'intervenir sur la qualité des relations



## À venir

Sita Rémunération Humaine - Entreprise offrant des services en gestion stratégique de la rémunération, incluant la structuration des salaires, l'équité interne et externe ainsi que l'alignement avec les valeurs et les objectifs d'affaires.

We Recrutement - Spécialiste du recrutement international et de l'immigration d'employés qualifiés, accompagnant les entreprises québécoises dans l'embauche et l'intégration de talents étrangers.



## FRÉDÉRICK BLANCHETTE

Associé

514 227-8008, poste 206

FBlanchette@solertia.ca

# solertia

Solertia est le premier centre d'expertises en rémunération globale et ressources humaines au Québec.

Notre équipe multidisciplinaire est composée d'une cinquantaine de professionnels issus des domaines de la rémunération globale, de la gestion des ressources humaines, du développement organisationnel et des avantages sociaux, qui mettent à profit leur expertise et leurs compétences afin d'offrir un accompagnement client innovant et à forte valeur ajoutée.

Entrepreneur passionné et leader visionnaire, Frédéric nourrit une véritable passion pour les ressources humaines. Il occupe le poste de président de Solertia, veillant au développement continu de l'offre de services et à la bonne gestion des opérations de la firme. Frédéric, en collaboration avec son associé Miguel Yargeau, a positionné Solertia comme le premier centre d'expertises canadien en rémunération globale et en gestion des ressources humaines. Chef d'orchestre de l'équipe et du succès de Solertia, il est sensible aux autres, tout en étant ouvert d'esprit. Cette ouverture demande certes une dose de vulnérabilité, mais permet également d'être à la fois créatif et vrai.

## SERVICES

- Rémunération globale
- Développement organisationnel
- Équité salariale
- Loi sur les compétences
- Conformité aux lois
- Subventions et crédits d'impôt
- Rémunération des personnes clés
- Système d'information RH

# CONDITIONS DE SUCCÈS

1

|                                            |                                                                                                                      |
|--------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| TAILLE                                     | 25-1000                                                                                                              |
| STRUCTURE D'ENTREPRISE                     | PME canadienne                                                                                                       |
| SITUATION FINANCIÈRE                       | Désir d'investir et valorisation de la valeur de l'accompagnement (relation à forte valeur ajoutée vs contractuelle) |
| COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE                    | Canada                                                                                                               |
| ANTÉCÉDENTS                                | Oui                                                                                                                  |
| PROCESSUS DES CONFLITS D'INTÉRÊTS EN PLACE | Oui                                                                                                                  |
| AUTRE CRITÈRE                              | --                                                                                                                   |

2

- Bénéficier d'un esprit entrepreneurial et d'approche agile
- S'impliquer et s'engager activement (décideurs de l'organisation)
- Faire preuve de bienveillance et être soucieux du bien-être de ses employés
- Avoir un réel désir de changement
- Avoir du plaisir à collaborer

## CRITÈRES DE DISQUALIFICATION

- Ne partage pas notre vision et nos valeurs
- Structure politique, lourde et peu agile
- Ne désire pas prendre un pas de recul et se remettre en question
- Ne pas avoir de plaisir à servir le client

## INFORMATIONS STRATÉGIQUES À COLLECTER

- Désirez-vous profiter de notre centre d'expertises intégrées unique en rémunération globale et en gestion des ressources humaines comprenant 17 expertises afin de positionner vos RH comme un pilier stratégique de votre organisation?
- Avez-vous besoin d'aide pour répondre aux défis quotidiens de gestion des ressources humaines et ainsi vous positionner comme employeur de choix?
- Souhaitez-vous mettre en place un plan stratégique RH?
- Aimeriez-vous revoir votre rémunération et vos avantages sociaux pour vous positionner de manière plus compétitive sur le marché?
- Votre programme d'équité salariale est-il à jour et connaissez-vous tous les crédits d'impôt et les subventions auxquels vous avez droit?



MAXIME  
LACROIX

Président

438 838-4229

maxime@amelio.co



Amelio offre des sondages d'engagement automatisés et intuitifs qui collectent l'opinion des employés et identifient les leviers qui les motiveront et les fidéliseront.

Fondateur de la solution de mobilisation Amelio, Maxime a développé une expertise unique dans la mobilisation, la fidélisation et l'attraction des talents. La solution technologique déployée en 2018 aide plusieurs centaines d'organisations à créer une expérience employé inspirante pour attirer et fidéliser les meilleurs talents. Actuaire de formation, Maxime progresse dans différentes firmes de consultation pour ensuite se spécialiser dans le développement organisationnel. Fort de son expertise en analyse des données et de ses valeurs humanistes, cet entrepreneur se dédie à créer des milieux de travail mobilisants.

## SERVICES

- Sondage de mobilisation
- Expérience employé

## CONDITIONS DE SUCCÈS

1

|                                            |                                                                           |
|--------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------|
| TAILLE                                     | 50 à 3000                                                                 |
| STRUCTURE D'ENTREPRISE                     | Appel d'offres • Gouvernemental et paragouvernemental • Entreprise privée |
| SITUATION FINANCIÈRE                       | --                                                                        |
| COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE                    | Canada, États-Unis et France • Expansion internationale                   |
| ANTÉCÉDENTS                                | Non                                                                       |
| PROCESSUS DES CONFLITS D'INTÉRÊTS EN PLACE | Non                                                                       |
| AUTRE CRITÈRE                              | --                                                                        |

2

- Faire preuve de sérieux et de rigueur au sein de l'organisation
- Avoir un réel désir de changement

## CRITÈRES DE DISQUALIFICATION

- Comportements ou actions non éthiques
- Risque réputationnel important pour notre organisation
- Précarité ou difficulté financière
- Ne pas partager notre vision et nos valeurs

INFORMATIONS STRATÉGIQUES  
À COLLECTER

- De quelle manière recueillez-vous l'opinion de vos employés?
- De quelle manière vous assurez-vous que vos employés sont mobilisés et qu'ils utilisent leur plein potentiel dans votre organisation?
- Comment générez-vous un sentiment d'appréciation et de reconnaissance chez vos employés?
- Comment vos gestionnaires sont-ils outillés pour utiliser les meilleures pratiques de gestion et créer une culture d'entreprise inspirante?



## MARIE-CHRISTINE DROLET

Présidente

514 506-5669

[mcdrolet@atmanco.com](mailto:mcdrolet@atmanco.com)



AtmanCo offre une plateforme-talent combinant la psychométrie et la science des données, conçue pour favoriser la performance et réaliser le véritable potentiel des employés.

Reconnue parmi les femmes les plus influentes au Canada en 2022 (lauréate du prix « Canada's Most Powerful Women: Top 100 Awards »), Marie-Christine est présidente d'AtmanCo - une entreprise qui développe des solutions innovantes en évaluation de talents et qui est devenue une référence dans le marché des solutions d'évaluation psychométrique dédiée aux entreprises (B2B). Entrepreneure fortement axée sur l'innovation et le développement du capital humain, elle compte près de 20 ans d'expérience dans l'industrie de l'évaluation de talents où elle a piloté des projets d'envergure de codéveloppement et de validation scientifique avec des grandes et moyennes entreprises.

## SERVICES

- Solution de gestion des talents
- Psychométrie
- Styles de personnalités
- Coach virtuel
- Développement des compétences
- Analyse et consolidation des équipes
- Certifications en psychométrie

# CONDITIONS DE SUCCÈS

1

|                                            |                                                                                          |
|--------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------|
| TAILLE                                     | --                                                                                       |
| STRUCTURE D'ENTREPRISE                     | Privé • Gouvernemental • Sélection par critères pour les appels d'offres                 |
| SITUATION FINANCIÈRE                       | N/A                                                                                      |
| COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE                    | 20 pays dans 6 langues (français, anglais, espagnol, portugais, allemand, italien)       |
| ANTÉCÉDENTS                                | N/A                                                                                      |
| PROCESSUS DES CONFLITS D'INTÉRÊTS EN PLACE | --                                                                                       |
| AUTRE CRITÈRE                              | Toutes les industries • Croissance dans le monde industriel, financier et des assurances |

2

- Bénéficier d'une culture de bienveillance

## CRITÈRES DE DISQUALIFICATION

- Ne souhaite pas investir dans l'humain
- Budget indisponible
- Situation de crise

## INFORMATIONS STRATÉGIQUES À COLLECTER

- Utilisez-vous d'autres outils psychométriques?
- Quels types de défis RH vivez-vous en ce moment?
- Quels types de besoins avez-vous?
- Quels attributs recherchez-vous dans l'outil?



## CATHERINE LÉGARÉ

Cofondatrice et Présidente

514 332-3006, poste 6260  
clegare@elomentorat.com



ELO Mentorat offre des solutions stratégiques et une plateforme numérique pour simplifier et optimiser le mentorat en milieu de travail. De l'analyse des besoins au jumelage, en passant par les outils, les formations et la création de programmes de mentorat, ELO accompagne les organisations dans la gestion efficace de leurs initiatives tout en mesurant leur impact. Notre mission : démocratiser le mentorat pour maximiser le développement humain et organisationnel. Avec une approche orientée sur les résultats et une expertise éprouvée, nous collaborons avec des entreprises de toutes tailles pour transformer leurs ambitions en succès concrets.

Catherine Légaré est présidente et cofondatrice d'Elo Mentorat. Également fondatrice d'Academos, elle a développé des solutions numériques de mentorat pour l'orientation de carrière depuis 25 ans. Détentrice d'un doctorat en psychologie, elle a enseigné la conception de programmes de mentorat à l'Université du Québec à Montréal et agit comme experte reconnue à travers le Canada et en Europe. Elle est membre distinguée de l'Ordre d'excellence en éducation du Québec.

## SERVICES

- Plateforme numérique pour gérer les programmes de mentorat
- Services-conseils pour programmes de mentorat personnalisés
- Mentorat en milieu de travail
- Mentorat pour l'onboarding des employés
- Programmes de mentorat en EDI
- Trousse de mentorat clé en main
- Boîte à outils de mentorat
- Mentorat pour leaders et gestionnaires
- Formations pour mentors, mentorés et coordonnateurs
- Webinaires et conférences

## CONDITIONS DE SUCCÈS

1

|                                            |                                                              |
|--------------------------------------------|--------------------------------------------------------------|
| TAILLE                                     | PME, très grande entreprise et associations professionnelles |
| STRUCTURE D'ENTREPRISE                     | 70% privé • 30% gouvernemental                               |
| SITUATION FINANCIÈRE                       | N/A                                                          |
| COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE                    | Couverture internationale                                    |
| ANTÉCÉDENTS                                | N/A                                                          |
| PROCESSUS DES CONFLITS D'INTÉRÊTS EN PLACE | N/A                                                          |
| AUTRE CRITÈRE                              | N/A                                                          |

2

- Volonté de valoriser le développement des talents
- Implication active des parties prenantes dans le processus mentorat
- Ouverture à adopter des outils pratiques et accessibles

## CRITÈRES DE DISQUALIFICATION

- Manque d'engagement envers le mentorat ou le développement des talents
- Absence de ressources pour soutenir l'initiative
- Contexte organisationnel non propice (méfiance généralisée, instabilité ou crises majeures)

INFORMATIONS STRATÉGIQUES  
À COLLECTER

- Quels sont vos principaux objectifs liés au développement des talents dans votre organisation?
- Quels objectifs cherchez-vous à atteindre avec le mentorat?
- Quels besoins spécifiques souhaitez-vous adresser (ex. : onboarding, leadership, EDI)?
- Avez-vous déjà des outils ou initiatives en place?
- Quel niveau de soutien attendez-vous?
- Quels impacts espérez-vous mesurer?



## PHILIPPE-ANDRÉ BREAU

Associé

514 927-1793

pabreau@equipehumania.com



L'Équipe Humania, c'est d'abord l'humain dans les RH et la stratégie dans les solutions. En affaires depuis 2003, nous proposons une approche entrepreneuriale des RH, soit la réunion des expertises de plus de 50 bâtisseurs, spécialistes et généralistes en ressources humaines, pour vous proposer une gamme enrichie de services pour la réussite en affaires des entrepreneurs.

Passionné et curieux, voilà deux mots qui décrivent très bien Philippe-André. Fort d'un bagage riche d'expériences variées, il sait poser les bonnes questions pour remettre les choses en perspective et trouver le chemin idéal pour aligner vos idées et les rendre concrètes. En tant que généraliste RH, il s'assurera que vous placez les humains au cœur de vos réalisations. Jamais à court d'idée, ce grand créatif saura mettre en valeur votre organisation pour la faire rayonner au maximum. Vous voulez lui parler de ses autres passions? Parlez-lui de son band « La Réplique » ou bien encore de deck hockey!

## SERVICES

- Directeur RH à temps partiel
- Culture et marque employeur
- Recrutement
- *Coaching* de gestion
- Développement des compétences

## CONDITIONS DE SUCCÈS

1

|                                            |                                                                                                                      |
|--------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| TAILLE                                     | 10 à 500 employés                                                                                                    |
| STRUCTURE D'ENTREPRISE                     | PME canadienne (majoritairement au Québec)                                                                           |
| SITUATION FINANCIÈRE                       | Désir d'investir et valorisation de la valeur de l'accompagnement (relation à forte valeur ajoutée vs contractuelle) |
| COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE                    | Canada et États-Unis avec présence au Québec                                                                         |
| ANTÉCÉDENTS                                | Non                                                                                                                  |
| PROCESSUS DES CONFLITS D'INTÉRÊTS EN PLACE | Pas d'entente d'exclusivité                                                                                          |
| AUTRE CRITÈRE                              | --                                                                                                                   |

2

- Faire preuve de transparence, de mobilisation et d'engagement
- Avoir des comportements et communications appropriés
- Faire preuve de courage lorsque requis
- Partager une approche de partenariat

## CRITÈRES DE DISQUALIFICATION

- Démontrer des comportements ou actions non éthiques
- Refuser de prendre un pas de recul et de se remettre en question
- Avoir une mauvaise réputation comme entreprise ou employeur

INFORMATIONS STRATÉGIQUES  
À COLLECTER

- Combien de sites exploitez-vous?
- Depuis quelle année votre entreprise est-elle en affaire?
- Quel est l'organigramme de votre comité de gestion?
- Quel est votre chiffre d'affaires annuel?



LÉONIE  
GALLANT

Associée fondatrice

514 647-3148

lgallant@lgarecrutement.com

**LGA**  
RECRUTEMENT

DÉPISTAGE  
DE TALENTS

LGA est spécialisée dans le recrutement de dirigeants exécutifs, de cadres et de professionnels. Elle offre des services en recrutement pour des mandats complets.

Diplômée en gestion des ressources humaines, Léonie cumule près de quinze ans d'expérience dans le dépistage de talents et le recrutement. Après une première carrière dans l'hôtellerie de luxe – pour des établissements reconnus pour leurs standards très élevés et les services sur mesure –, elle a travaillé dans une firme de recherche de cadres à Montréal, puis a lancé LGA, son propre cabinet. Chercheuse de têtes respectée pour sa rigueur et son approche ultra professionnelle, elle a réalisé des centaines de mandats pour des entreprises de tous les secteurs d'activité, mais aussi pour des organisations publiques ou parapubliques et des associations. Chaque fois, ses clients la considèrent comme une véritable partenaire, aussi engagée qu'efficace.

## SERVICES

- Recrutement
- Dépistage de talents
- Gestion de carrière
- *Coaching* et accompagnement

CONDITIONS DE SUCCÈS

|   |                                            |                                                                                                                                                                                       |
|---|--------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | TAILLE                                     | N/A                                                                                                                                                                                   |
|   | STRUCTURE D'ENTREPRISE                     | Privé • Public • Institutionnel, éducation (expérience dans le réseau collégial) • PME • Service-conseil, finances et compatibilité (faisabilité à confirmer) • Développement durable |
|   | SITUATION FINANCIÈRE                       | --                                                                                                                                                                                    |
|   | COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE                    | Québec, France, clients francophones                                                                                                                                                  |
|   | ANTÉCÉDENTS                                | Oui, évaluation sommaire effectuée par LGA                                                                                                                                            |
|   | PROCESSUS DES CONFLITS D'INTÉRÊTS EN PLACE | Non                                                                                                                                                                                   |
|   | AUTRE CRITÈRE                              | Mandat d'exclusivité, pas de contingence acceptée • Postes de direction ou professionnel                                                                                              |

- 2
- Désirer développer une relation et un partenariat sur le long terme
  - Faire preuve de rigueur et bien communiquer
  - S'inscrire idéalement dans le modèle *repeat business*

CRITÈRES DE DISQUALIFICATION

- Mandat partiel ou à l'heure
- Minimum 18 000 \$/mandat
- Critère de faisabilité du mandat (technicité des postes)
- Secteurs des TI, jeux vidéo, programmation (ingénieur, technique, col bleu)

INFORMATIONS STRATÉGIQUES À COLLECTER

- Avez-vous déjà travaillé avec une firme? Êtes-vous familier avec les services d'une firme comme LGA (recherche de professionnels et de cadres, mandats exclusifs)?
- Quel est le profil recherché (années d'expérience, formation, domaine, etc.) ?
- Quel est le salaire et les conditions de base offertes?
- Êtes-vous ouvert au télétravail?
- Y a-t-il des entreprises ou des personnes à ne pas approcher?



## NOÉMIE RAZA

Avocate, médiatrice accréditée,  
enquêteuse et directrice du cabinet

514 664-4480, poste 295

noemie.raza@prdsa.ca



Le cabinet regroupe des professionnel.le.s du droit, des ressources humaines, de la psychologie et des disciplines connexes. Nous offrons des services et des formations pour la prévention et le traitement des situations de conflit, d'incivilité et de harcèlement en milieu de travail, en matières civiles et commerciales.

Détentrice d'un baccalauréat en droit de l'Université de Montréal et d'une maîtrise en droit en matière de prévention et règlement des différends de l'Université de Sherbrooke, Me Raza est également médiatrice accréditée auprès du Barreau du Québec, de la Cour du Québec dans les domaines du droit civil, commercial et du travail et de l'Institut de médiation et d'arbitrage du Québec, en plus d'être membre de l'Ordre des conseillers en ressources humaines agréés. Chez PRDSA, Me Raza intervient dans le cadre de médiations, d'enquêtes et d'évaluations neutres en matière de harcèlement psychologique et de situations problématiques en milieu de travail pour des organisations publiques et privées. Elle agit également comme formatrice, notamment en vue du développement des compétences des répondants.es, cadres et employés.es relativement au harcèlement psychologique, à l'incivilité et aux conflits en milieu de travail.

## SERVICES

- Formations, conférences et ateliers de sensibilisation
- Codéveloppement
- Coaching
- Audit en prévention et règlement de différends
- Évaluation neutre
- Facilitation et rétablissement d'équipes de travail
- Médiation
- Analyse de recevabilité, diagnostic et plan d'intervention
- Enquête impartiale
- Arbitrage
- Service d'accompagnement

## CONDITIONS DE SUCCÈS

1

|                                            |                                                                                      |
|--------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|
| TAILLE                                     | PME jusqu'à la grande organisation                                                   |
| STRUCTURE D'ENTREPRISE                     | Privée, publique, parapublique.                                                      |
| SITUATION FINANCIÈRE                       | N/A                                                                                  |
| COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE                    | Québec                                                                               |
| ANTÉCÉDENTS                                | N/A                                                                                  |
| PROCESSUS DES CONFLITS D'INTÉRÊTS EN PLACE | En vigueur conformément aux obligations déontologiques de nos ordres professionnels. |
| AUTRE CRITÈRE                              | N/A                                                                                  |

2

- Adhérer (respecter) à la méthodologie appliquée qui est soutenue par la littérature scientifique ou la jurisprudence, selon la nature du service offert.
- Être en mesure de saisir la valeur ajoutée de processus rigoureux dont la pérennité et la qualité surclasse des interventions superficielles faites à faible coûts.

## CRITÈRES DE DISQUALIFICATION

- irrespect ou attentes incompatibles avec notre posture des tiers impartiaux.

INFORMATIONS STRATÉGIQUES  
À COLLECTER

- Pourriez-vous nous fournir une vue d'ensemble de votre organisation?
- Disposez-vous de ressources spécifiques dédiées au traitement de situations relationnelles difficiles?
- Qui sera notre mandant et quelles fonctions assumerat-il?
- Votre organisation est-elle dotée d'une politique en matière de traitement des situations de harcèlement, conflit, violence et/ou incivilité?



DOMINIC  
MARTEL

Président

418 922-5785

dm@taveo.ca

Contenu à venir.



Taveo est une entreprise dynamique de chasse de talents qui a pour mission de maximiser la valeur ajoutée du capital humain dans les organisations.

## SERVICES

- Chasse de talents

# CONDITIONS DE SUCCÈS

1

|                                            |                                                                                           |
|--------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------|
| TAILLE                                     | 50-40 000 employés                                                                        |
| STRUCTURE D'ENTREPRISE                     | Public (gouvernemental) et privé • Majoritairement PME                                    |
| SITUATION FINANCIÈRE                       | N/A                                                                                       |
| COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE                    | Région de Québec • 50 % Montréal et 50 % Québec                                           |
| ANTÉCÉDENTS                                | Oui recherche initiale sur la mauvaise réputation                                         |
| PROCESSUS DES CONFLITS D'INTÉRÊTS EN PLACE | Période d'exclusivité pour 2 ans • Exclusivité par département pour les grands employeurs |
| AUTRE CRITÈRE                              | Postes seniors, cadre, supervision, exécutif                                              |

2

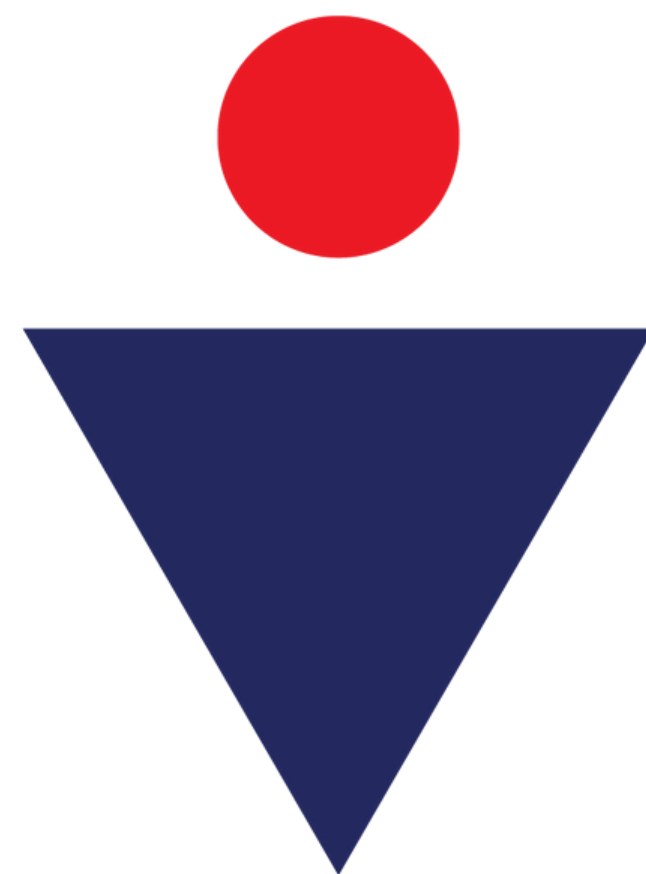
- Potentiel de relation long-terme, plusieurs postes à combler
- Investissement, Private Equity

## CRITÈRES DE DISQUALIFICATION

- TI très spécialisé
- Certains postes en finance (exigence vs critère vs poste vs lieu)
- Mauvaise réputation

## INFORMATIONS STRATÉGIQUES À COLLECTER

- --



Solutions ponctuelles



IDEA Service agit à titre d’agence de recrutement de personnel dans la grande région de Montréal. Son expertise englobe les postes industriels ainsi que les postes techniques dans les entrepôts et dans certains postes administratifs

MARC-ANDRÉ GIRARD  
Président

514-334-5555, poste102  
magirard@idea-service.ca

Marc-André a fait ses débuts dans le monde du recrutement en 2005, à titre de Responsable du développement des affaires pour la firme IDEA Service. Cette agence de recrutement, originaire de France, avait entamé son implantation dans la grande région de Montréal en 1999. En 2007, il décroche le titre de Directeur de l’agence. Lorsque son ancien patron et ami décide de vendre sa part de l’entreprise, Marc-André e fait l’acquisition en 2015. Depuis, IDEA Service a su transformer ses méthodes de recrutements et améliorer ses systèmes d’exploitation informatique afin de devenir 5 fois plus efficace que par le passé.

SERVICES

- Recrutement de personnel industriel et administratif
- Placement de personnel (temporaire et permanent)

CONDITIONS DE SUCCÈS

1

|                                            |                                                                                                                                           |
|--------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| TAILLE                                     | PME • Multinationale • 10 +                                                                                                               |
| STRUCTURE D’ENTREPRISE                     | 95 % privé • 5 % gouvernemental                                                                                                           |
| SITUATION FINANCIÈRE                       | --                                                                                                                                        |
| COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE                    | Île de Montréal pour les postes industriels temporaires et permanents Rive-sud et rive-nord de Montréal pour des mandats plus techniques. |
| ANTÉCÉDENTS                                | Antécédents pour les candidats + passeport vaccinal • Réputation de l’employeur, conditions des employés                                  |
| PROCESSUS DES CONFLITS D’INTÉRÊTS EN PLACE | Modèle repeat business idéalement                                                                                                         |

- 2
- Faire partie du domaine industriel (pharmaceutique, cosmétique, alimentation, manutention, entrepôt)
  - Volet technique – adjointe – postes plus permanents (taux de commission 15-16 %)
  - Postes temporaires : 80 % des postes comblés

INFORMATIONS STRATÉGIQUES À COLLECTER

- Quel est votre domaine d’activité?
- Faites-vous déjà affaire avec des agences de recrutement?
- Avez-vous un plan d’action déjà en place pour recruter de la main-d’œuvre?
- Cherchez-vous des candidats temporaires ou permanents?
- Cherchez-vous de la main-d’œuvre au niveau industriel ou administratif?

CRITÈRES DE DISQUALIFICATION

- Manque de collaboration du client



NEXA RH guide les entreprises, avec neutralité, dans l'écosystème des HR TECH. Spécialisée dans la transformation de la fonction numérique RH, NEXA RH combine une expertise en technologies RH, Talent, Temps-Paie et en optimisation organisationnelle pour aider les entreprises à mieux exploiter les nouvelles capacités technologiques et préparer le travail du futur. Ce processus inclut l'évaluation, la sélection, et l'adaptation aux nouvelles capacités.

JEAN-BAPTISTE AUDRERIE  
Co -Fondateur, Président

514-692-4743  
jb.audrierie@nexarh.com

Jean-Baptiste Audrierie est psychologue organisationnel et membre de l'OPQ depuis 2008. Titulaire d'un MBA de l'UQAM et de Paris-Dauphine, il cumule plus de 27 ans d'expérience en gestion des talents, dont 10 ans en solutions SIRH. Au cours des cinq dernières années, il a mené ou participé à plus de 120 mandats RH. Expert en veille technologique RH, conférencier reconnu et blogueur, Jean-Baptiste est un « Thought Leader » en gestion des talents et technologies RH au Canada.

## SERVICES

- Vigie écosystème et répertoire HR TECH
- Feuille de route transformation numérique RH
- Scénarios technologiques et aide au choix de solutions (évaluation, dossier d'affaire, sélection)
- Accompagnement-Conseil en pré-projet
- Conférences et formations

## CONDITIONS DE SUCCÈS

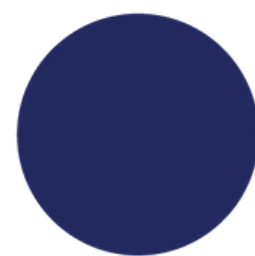
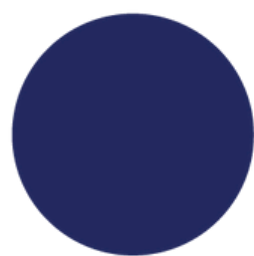
|   |                                            |                                                                                                             |
|---|--------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | TAILLE                                     | 75 à 50 000 employés                                                                                        |
|   | STRUCTURE D'ENTREPRISE                     | Structures publiques et parapubliques et secteurs manufacturier, transport, services et ingénierie-conseil. |
|   | SITUATION FINANCIÈRE                       | --                                                                                                          |
|   | COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE                    | Canada, États-Unis et Europe                                                                                |
|   | ANTÉCÉDENTS                                | --                                                                                                          |
|   | PROCESSUS DES CONFLITS D'INTÉRÊTS EN PLACE | --                                                                                                          |

## INFORMATIONS STRATÉGIQUES À COLLECTER

- Quelle est la taille de l'entreprise?
- Quelle est la nature de la rémunération des employés, sont-ils payés sur une base salariale ou horaire?
- Un syndicat est-il présent au sein de l'entreprise?
- Le rattachement de la paie aux finances ou aux RH
- Quels systèmes sont en place dans l'entreprise?
- Quels sont les motifs de changement ou recherche : insatisfaction ou désuétude des solutions actuelles, standardisation/intégration pour soutenir la croissance de l'entreprise ou l'ajout de nouvelles capacités (Gestion des compétences, IA, coûts de la main-d'œuvre ou autres)?

## CRITÈRES DE DISQUALIFICATION

- 2 • Une intervention d'un minimum de 5 heures est requise
- Absence d'une équipe interne et des ressources dédiées pour gérer le projet.



## À venir

GCL Group - Cabinet de conseil en logistique et chaîne d'approvisionnement, offrant des services en transformation numérique, optimisation des entrepôts, réseaux de distribution et transport.

Ventriloc - Entreprise spécialisée dans les solutions d'intelligence d'affaires : collecte, transformation, visualisation de données et automatisation de processus grâce aux technologies Microsoft Power BI, Microsoft Fabric et Microsoft Azure.



## MARC-ANTOINE COUTU

Associé principal

514 889-0876

ma.coutu@mgroupeconseil.ca



M Groupe Conseil, entreprise de service-conseil en *management* global, guide ses partenaires d'affaires dans l'atteinte de l'excellence organisationnelle, opérationnelle et financière.

Le parcours de Marc-Antoine depuis ses 12 dernières années à titre de coach en management lui a d'abord appris que le succès d'une organisation n'est pas chose simple, puisqu'il se définit par une multitude de facteurs uniques, à la fois humains et techniques. Dans cette optique, Marc-Antoine a cofondé M Groupe Conseil dans le but d'accompagner les gestionnaires d'entreprise dans la compréhension, la maîtrise et la mise en œuvre des saines pratiques de management nécessaires à l'atteinte des meilleurs standards de performance. M propose à chacun des gestionnaires qu'il accompagne une démarche de coaching sur mesure et hautement spécialisée, laquelle vise le développement et la mise en application des pratiques de management de pointe.

## SERVICES

- Réflexion stratégique et planification stratégique
- Indicateurs de performance et tableaux de bord
- Routine de gestion et structure de communication
- Rôles et responsabilités de gestion
- Gestion de la performance globale
- *Management* et leadership

CONDITIONS DE SUCCÈS

1

|                                            |                                                                          |
|--------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------|
| TAILLE                                     | 50 et plus                                                               |
| STRUCTURE D'ENTREPRISE                     | PME entre 50 et 500 employés • Manufacturier ou service                  |
| SITUATION FINANCIÈRE                       | N/A                                                                      |
| COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE                    | Marché potentiel : Québec majoritairement, et autres provinces au besoin |
| ANTÉCÉDENTS                                | Non                                                                      |
| PROCESSUS DES CONFLITS D'INTÉRÊTS EN PLACE | Pas d'entente d'exclusivité                                              |
| AUTRE CRITÈRE                              | N/A                                                                      |

2

- Faire preuve d'ouverture quant aux pratiques modernes de gestion
- Bénéficier d'une position financière favorable
- Désirer une collaboration intègre et transparente
- Avoir une compatibilité culturelle et organisationnelle
- Détenir un potentiel de relation à long terme

CRITÈRES DE DISQUALIFICATION

- Avoir des comportements ou poser des actions non éthiques
- Avoir une mauvaise réputation comme entreprise ou employeur

INFORMATIONS STRATÉGIQUES À COLLECTER

- L'exercice de planification stratégique et son suivi en cours d'année font-ils partie de vos priorités?
- Votre équipe de gestionnaires mise-t-elle sur des routines de gestion (trimestrielles, mensuelles, hebdomadaires et quotidiennes) bien définies?
- Le niveau de proactivité de vos gestionnaires est-il à la hauteur de vos attentes?
- Mettez-vous sur un cadre de gestion formel et solide?
- Souhaitez-vous investir prochainement dans le développement de votre équipe de gestion (haute direction, gestion intermédiaire, gestion de première ligne)?



## JACQUES MAYOTTE

Associé

514 943-0336

[jacques.mayotte@avaloncsc.com](mailto:jacques.mayotte@avaloncsc.com)



Avalon CSC se spécialise dans la prestation de services de consultation en chaîne d'approvisionnement dans toutes les industries et fonctions d'affaires et aide les entreprises à améliorer le rendement de leur chaîne d'approvisionnement en termes de coûts et de service.

Ingénieur chimique de formation, Jacques cumule plus de 35 années d'expérience en consultation dans le domaine des chaînes d'approvisionnement, dont 15 ans en tant qu'associé principal au sein d'Avalon CSC. Son vaste champ d'expertise couvre la stratégie, l'implémentation de nouvelles technologies et l'automatisation, le tout au sein d'entreprises et d'industries des plus variées.

## SERVICES

- Stratégie de la chaîne d'approvisionnement
- Planification de la chaîne d'approvisionnement
- Exécution de la chaîne d'approvisionnement

# CONDITIONS DE SUCCÈS

|   |                                            |                                                                          |
|---|--------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------|
| 1 | TAILLE                                     | Grande PME                                                               |
|   | STRUCTURE D'ENTREPRISE                     | Privé                                                                    |
|   | SITUATION FINANCIÈRE                       | Chiffre d'affaires entre 100 M\$ et 1 G\$                                |
|   | COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE                    | Amérique du Nord (40 % Québec)                                           |
|   | ANTÉCÉDENTS                                | Pas de manière systématique                                              |
|   | PROCESSUS DES CONFLITS D'INTÉRÊTS EN PLACE | Peut être de la même industrie mais pas d'éléments compétitifs sensibles |
|   | AUTRE CRITÈRE                              | --                                                                       |

- 2
- Être un commerce de détail, commerce de gros, manufacturier, secteur minier
  - Avoir un VP Logistique sur place

## CRITÈRES DE DISQUALIFICATION

- Résistance au changement
- Maturité technologique

## INFORMATIONS STRATÉGIQUES À COLLECTER

- Avez-vous beaucoup de *picking*?
- Pensez-vous avoir trop d'employés sur le plancher?
- Avez-vous des ruptures de stock et en connaissez-vous la cause? Si oui, avez-vous un processus de *sales and operations planning (S&OP)*?
- Pensez-vous pouvoir rationaliser pour faire plus d'argent?



## JULIE CANTIN

Présidente et cofondatrice

418 998-5322

julie@evoluo.ca



Évoluo équipe les entreprises pour faire face aux changements. Grâce à un accompagnement personnalisé, nous proposons de soutenir et de simplifier le volet humain des projets en y générant de l'engagement et de la mobilisation.

Bâtisseuse passionnée, avide d'action et de défis, Julie aime nager en eau vive et sortir des sentiers battus. Femme d'équipe, elle aime être entourée et construire rapidement des relations franches, simples et authentiques. Cette sportive a de l'énergie à revendre et adore rassembler les gens autour de projets communs. Avec sa voix portante et son rire communicateur, impossible de la manquer! Il faut croire, justement, que le son a un effet sur elle puisqu'elle est fascinée par... le cri du lynx!

## SERVICES

- Gestion humaine du changement
- Gestion de l'apprentissage et des connaissances
- Diagnostic de l'entreprise
- Évolution de la culture d'entreprise

## FOCUS

Sondage mesurant le potentiel d'une entreprise à réussir son changement.

CONDITIONS DE SUCCÈS

1

|                                            |                                                                                                                                                |
|--------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| TAILLE                                     | 25-300 employés • Département de grandes entreprises et/ou avec collaboration équipe RH, communication                                         |
| STRUCTURE D'ENTREPRISE                     | Privé • Gré à gré en bas de 100 000 \$ • Pas d'appel d'offres, option en partenariat possible                                                  |
| SITUATION FINANCIÈRE                       | N/A                                                                                                                                            |
| COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE                    | Québec et grande région de Québec                                                                                                              |
| ANTÉCÉDENTS                                | Non                                                                                                                                            |
| PROCESSUS DES CONFLITS D'INTÉRÊTS EN PLACE | Pas d'entente d'exclusivité                                                                                                                    |
| AUTRE CRITÈRE                              | Contextes d'exécution propices : transformation numérique, fusion-acquisition, réaménagement des espaces physiques, développement des employés |

2

- Vouloir réussir et démontrer un intérêt à se faire accompagner
- Bénéficier d'une culture de confiance
- Établir une communication franche et transparente

CRITÈRES DE DISQUALIFICATION

- Prodiguer des conseils sur comment opérer
- Désirer avoir un consultant « placé » à temps plein pour faire le travail à sa place

INFORMATIONS STRATÉGIQUES À COLLECTER

- Combien de personnes (employés, fournisseurs, clients, partenaires, etc.) sont touchées par le changement?
- Quels sont les bouleversements que ce changement va provoquer pour l'entreprise et les employés?
- Comment comptez-vous gérer la transition (avant/après) pour soutenir l'adhésion des gens?
- Qui est responsable du succès « humain » dans votre changement?
- Comment gérez-vous l'apprentissage et le développement des compétences à l'interne?



## STÉPHANIE COUTURE

Directrice des ventes corporatives

418 335-2424, poste 337  
stephaniec@precicom.com



# Precicom

Precicom Technologies est un allié de croissance spécialisé en transformation numérique, expert en cybersécurité et services gérés. Notre gamme de solutions complètes, innovantes et certifiées est gage d'efficacité, de protection et de performance des affaires pour les organisations publiques et privées, depuis 25 ans..

Chez Precicom depuis 2011, Stéphanie a été la première représentante engagée, gravissant ensuite les échelons jusqu'à la direction des ventes corporatives.

Intègre, minutieuse et toujours souriante, elle transforme chaque défi en occasion de progresser. Leader engagée, elle inspire son équipe à se dépasser et contribue chaque jour à faire grandir nos clients et notre organisation.

## SERVICES

- Cybersécurité
- Services TI gérés :
  - SOC
  - NOC
- Innovation :
  - DevSecOps
  - Développement applicative
  - Intelligence Artificielle
- Cyberrésilience :
  - Simulation d'incident
  - Bilan de posture
- Sécurité offensive :
  - Test d'intrusion
  - Surveillance Darkweb
  - Sensibilisation aux usagers
- Gouvernance :
  - Loi 25

CONDITIONS DE SUCCÈS

|   |                                            |                                                                                                                                                                                                                                                           |
|---|--------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | TAILLE                                     | PME et grandes entreprises (50 à 1000+ employés), municipalités, secteur public                                                                                                                                                                           |
|   | STRUCTURE D'ENTREPRISE                     | Organisations multi-sites ou avec des opérations critiques, souvent en croissance, ayant un minimum d'équipe TI interne ou un responsable TI mais recherchant un partenaire stratégique                                                                   |
|   | SITUATION FINANCIÈRE                       | Stable et en croissance, disposée à investir pour moderniser et sécuriser ses TI                                                                                                                                                                          |
|   | COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE                    | Québec, Canada                                                                                                                                                                                                                                            |
|   | ANTÉCÉDENTS                                | Peut avoir connu des incidents (intrusions, pannes critiques, audits ou demandes réglementaires) révélant des failles à corriger                                                                                                                          |
|   | PROCESSUS DES CONFLITS D'INTÉRÊTS EN PLACE | Gouvernance en place ou volonté d'établir des politiques claires pour séparer l'opérationnel et le stratégique, notamment en matière de sécurité et conformité                                                                                            |
|   | AUTRE CRITÈRE                              | Désire passer d'un mode réactif à proactif grâce à un service géré complet<br>Prête à investir en cybersécurité (tests d'intrusion, MDR, gouvernance)<br>Recherche un partenaire capable d'évoluer avec sa croissance et de l'accompagner stratégiquement |

- 2
- Environnement TI : infrastructure vieillissante ou disparate, non optimisée pour le cloud. Équipe TI centrée sur l'opérationnel, sans marge pour la sécurité ou l'optimisation.
  - Culture et posture : dirigeants conscients des risques cyber et prêts à investir. Valorise la conformité ou y est tenue (PCI, loi 25, ISO). Recherche un partenaire stratégique, pas un fournisseur.
  - Contexte d'affaires : organisation en croissance, fusion/acquisition ou expansion géographique. Migrant vers des environnements collaboratifs (Microsoft 365, Azure).
  - Organisation TI interne : peu ou pas de cybersécurité dédiée. Équipe TI limitée (1-3 personnes) déjà prise par le quotidien.
  - Signes précurseurs : incidents passés ou alertes sérieuses (cyberattaque, audit négatif). Pression croissante des assureurs ou auditeurs pour renforcer la sécurité.
  - Budget et modèle d'affaires : ouverte aux services gérés avec budget récurrent. Souhaite des indicateurs et un accompagnement proactif.

CRITÈRES DE DISQUALIFICATION

- Peu soucieux de la cybersécurité : Dirigeants ou équipes TI qui minimisent les risques, considèrent la cybersécurité comme une dépense inutile ou sont réticents à investir.
- Pas ouverts à la cogestion ou au service-conseil : Veulent garder un contrôle absolu, sans implication d'un partenaire stratégique, ni recommandations sur les processus.
- Mentalité strictement réactive : Ne veulent qu'un support en cas de panne, pas d'optimisation ou d'amélioration continue.
- Pas d'appétit pour les services gérés : Cherchent uniquement des interventions ponctuelles ou du break-fix.
- Organisation financière fragile : Difficulté à supporter des investissements annuels récurrents pour la TI, pas de budget structuré.
- Absence de gouvernance ou d'intérêt pour la conformité : Aucune politique interne, aucune obligation sectorielle, ou pas d'intérêt à mettre en place des standards.
- Infrastructure déjà externalisée à un MSP concurrent et satisfaction totale avec celui-ci : Aucun besoin ou volonté de changer.

INFORMATIONS STRATÉGIQUES À COLLECTER

- La composition de l'environnement TI : sur site, infonuagique ou hybride, et son adéquation pour soutenir la croissance.
- La présence de multiples fournisseurs ou la recherche d'un partenaire unique capable de les accompagner stratégiquement.
- Les obligations de conformité (PCI, loi 25, ISO) ou les exigences des assureurs en matière de cybersécurité.
- La taille et les responsabilités de l'équipe TI, et la place dédiée à la cybersécurité.
- La capacité de l'équipe à aller au-delà de l'opérationnel pour optimiser et sécuriser l'environnement.
- La vision de l'organisation : prévention des incidents versus intervention après coup.
- L'ouverture à un modèle de services TI gérés avec engagement récurrent, indicateurs et accompagnement.



Solution ponctuelle



Synaps accompagne les dirigeants et gestionnaires d'entreprises dans la maîtrise des vecteurs clés qui composent leur écosystème organisationnel.

MARTIN VALLÉE  
Fondateur

418 930-6208  
[mvallee@synapsconnexion.com](mailto:mvallee@synapsconnexion.com)

Ayant accompagné pendant plus de 20 ans des centaines d'organisations en Amérique du Nord et en Europe, des PME jusqu'aux multinationales, Martin offre une nouvelle alternative aux organisations qui désirent évoluer différemment en ayant recours aux conseils en management et au coaching en performance organisationnelle. Sa vaste expérience auprès de dirigeants désireux de performer lui a permis de constater que la « recherche de la performance pour la performance » avait ses limites. Guidé par sa quête d'évolution, il lui est apparu nécessaire de créer un modèle d'intervention novateur, axé sur la connectivité entres humains qui évoluent dans tous les écosystèmes organisationnels et générateur d'une performance naturelle pour les entreprises.

SERVICES

- Vigie écosystème et répertoire HR TECH
- Feuille de route transformation numérique RH
- Scénarios technologiques et aide au choix de solutions (évaluation, dossier d'affaire, sélection)
- Accompagnement-Conseil en pré-projet
- Conférences et formations

CONDITIONS DE SUCCÈS

|   |                                            |                                                    |
|---|--------------------------------------------|----------------------------------------------------|
| 1 | TAILLE                                     | 75 employés et plus                                |
|   | STRUCTURE D'ENTREPRISE                     | PME • Privé                                        |
|   | SITUATION FINANCIÈRE                       | Volonté et capacité de payer                       |
|   | COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE                    | Québec                                             |
|   | ANTÉCÉDENTS                                | Non extensif, droit de regard dans la construction |
|   | PROCESSUS DES CONFLITS D'INTÉRÊTS EN PLACE | --                                                 |

- 2
- Croissance et maturité (rarement redressement)
  - Faire partie idéalement du secteur manufacturier ou de la construction
  - Partager la même philosophie
  - Ne pas avoir comme première intention d'affaires « de faire du cash »

INFORMATIONS STRATÉGIQUES À COLLECTER

- Maîtrisez-vous le niveau de maturité organisationnelle de votre entreprise?
- Est-ce que chaque raison d'être et les grandes priorités stratégiques de vos postes clés sont définies, communiquées et maîtrisées par les gens en poste?
- Connaissez-vous l'impact financier et sur la performance organisationnelle en lien avec les deux premières questions?
- Maîtrisez-vous la différence entre les prédicteurs de mobilisation et ceux de l'engagement?
- Connaissez-vous votre X, votre plus grande valeur ajoutée (talents et non compétences) et ceux de votre garde rapprochée?
- Savez-vous si la composition de vos équipes est équilibrée et optimale en lien avec la question précédente?

CRITÈRES DE DISQUALIFICATION

- Penser juste au prix et au coût
- Compter trop sur les subvention



Merci