

Gagner en compétitivité grâce au conseil stratégique.

Notre client, un leader mondial de l'industrie du transport et de la logistique, avait pour objectif d'affaires principal de réduire ses coûts d'opérations pour gagner en compétitivité. Face à cet enjeu crucial, les membres de la direction de l'entreprise avaient besoin d'identifier les meilleures stratégies pour y parvenir.

Notre défi: définir un nouveau cap pour les dirigeants

Notre client a fait appel à nos services pour l'aider à distinguer les projets dans lesquels investir en priorité et aligner la vision des membres de la haute direction. Notre équipe de conseillers en stratégie a choisi de s'appuyer sur la combinaison des méthodologies OVAR et Balanced Scorecard pour aborder cette problématique. Pour ce faire, nous avons travaillé en plusieurs étapes:

- + Animation d'ateliers d'alignement stratégique avec chacun des membres de la haute direction.
- + Consolidation des résultats de ces ateliers pour faire émerger un consensus sur les objectifs à atteindre, les stratégies à suivre, les indicateurs de performance pour chacun des objectifs, et enfin, les projets à prioriser.
- + Documentation de livrables concrets: grilles stratégiques pour chacun des membres du comité de gestion ainsi qu'un tableau de bord stratégique pour la haute direction.

La clé du succès: un client engagé dans sa transformation analytique

La réussite de ce projet tient avant tout dans la collaboration étroite et l'engagement du client dans le projet et plus particulièrement:

- + La volonté de la haute direction de s'engager dans une culture davantage axée sur la mesure de performance quantitative et d'exiger que l'organisation emboîte le pas à tous les niveaux.
- + L'investissement dans un programme pour rehausser la qualité de la donnée, sans laquelle les décisions et la réputation des systèmes décisionnels auraient été discrédités.
- + La collaboration avec les différents experts engagés dans la démarche afin de combiner le savoir-faire théorique de la mesure de performance avec l'expérience et le vécu des gestionnaires.



L'enthousiasme de la direction à s'ouvrir davantage à la gestion par indicateurs et à partager leur savoir-faire avec nous est essentielle dans ce type de projet, mais au-delà de cela, il faut souligner un changement profond dans la culture de l'organisation qui a eu le courage de se doter d'un regard révélateur sur la valeur intrinsèque de leurs données.

- Charles-Étienne Lavoie, Conseiller stratégique



Les bénéfices de ce virage stratégique

Ces réalisations ont eu un impact majeur sur les activités de notre client:

- + Décision d'investir dans les projets identifiés comme prioritaires.
- + Fondations solides pour tous les projets subséquents parmi lesquels figurent les initiatives en intelligence d'affaires et analytique.
- + Consensus et vision commune de toute l'équipe de direction.