

Document officiel

Positionnement de la clientèle

Contexte :

1. Le Groupement est ouvert à élargir sa clientèle à d'autres entrepreneurs qui ont les mêmes valeurs et les mêmes préoccupations. Ceci pour s'enrichir d'une plus grande diversité de « comment faire », accroître sa notoriété et aider le plus grand nombre de chefs possible.
2. La nature des PME manufacturières change avec la mondialisation de l'économie (en particulier vs l'Asie), ce qui aura un impact important sur la clientèle future du Groupement.

Profil-type du membre du Groupement :

Critères (avoir les 5)	Définition
1. Chef	Premier dirigeant
2. Entrepreneur	Porteur de la vision long terme et d'un rêve pour l'entreprise
3. Propriétaire/co-propiétaire	Principal actionnaire imputable actif dans l'entreprise (10 % actions)
4. Valeurs / Culture	Ouvert et engagé à donner et à recevoir dans la confidentialité Avec le goût de progresser
5. Sélect	Entreprise dynamique, bâtie propre, reconnu dans son secteur et sa région

N.B. le membre ne peut être partenaire Groupement

Type d'entreprise :

L'entreprise doit être dans un secteur qui pourrait gérer avec : un plan stratégique, un tableau de bord, avec des plans de carrière et ayant les 5 dimensions de l'entreprise (clients, RH, opérations, finances, fournisseurs).

Tous nos membres et futurs membres ont donc en commun les **4 responsabilités** du chef, telles que décrites dans le Système-Groupement : **réussir son équilibre**, assurer sa continuité, exercer son leadership, développer l'entreprise.

Types de club :

Chaque membre et futur membre doit être dans le bon club, tenant compte de son étape, de sa taille d'entreprise, de son secteur d'activité et de l'objectif commun du club (non compétiteur et non fournisseur gênant avec engagement à la non sollicitation).

Étapes	Aspirant-chef		DG	PDG	Président	Président du conseil
Type de club	Relève		Relève DG	Croissance ou Club régional	Continuité	Gestion à distance
Phases	A-c employé	A-c directeur			Avec un DG	Avec un PDG
Secteurs d'activité	Peu importe le secteur de l'entreprise		Peu importe le secteur de l'entreprise	Clubs : manufacturiers technologiques Distributeurs Tertiaires Mixtes (en région) Couples propriétaires	Peu importe le secteur de l'entreprise	Peu importe le secteur de l'entreprise
Taille d'entreprise	1-5 M \$ 5 M \$ et +		1-5 M \$ 5 M \$ et +	1-5 M \$ 5 M \$ et +	1-5 M \$ 5 M \$ et +	Peu importe la taille

Orientation :

Le Groupement veut rejoindre tout dirigeant qui montre de l'ouverture pour apprendre du « comment faire » des autres, reconnu dans sa région ou son secteur et qui dirige une entreprise qui correspond à nos critères ci-avant mentionnés (en excluant les services professionnels et les consultants).

Le club demeure le filtre final du choix des candidats.

Janvier 2006 / révisé avril 2008.