



Food and Beverage Atlantic Presents

MASTERCLASS

BUSINESS BUILDING

Six titres de cours et synopsis

Première semaine - Définir votre stratégie d'affaires

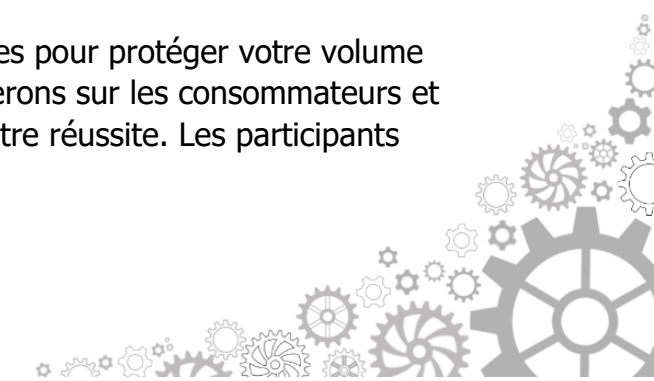
Au cours de cette séance, les participants feront connaissance et discuteront des difficultés qu'ils ont dû surmonter, en expliquant aux autres ce qui a fonctionné ou non. Un cadre leur sera présenté pour cerner et cartographier les difficultés que connaît l'entreprise, et ils comprendront comment hiérarchiser et ordonner leurs efforts d'amélioration. Nous présenterons une étude de cas pour mettre en évidence les différents problèmes auxquels l'entreprise se trouve confrontée, étude qui fera ressortir les liens entre les problèmes opérationnels, financiers et commerciaux (ventes et marketing) et ceux touchant les ressources humaines.

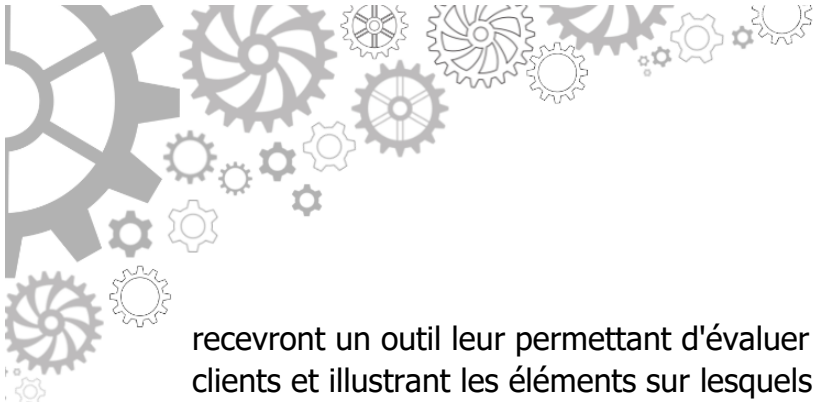
Deuxième semaine - Gérer les fonds pour atteindre la rentabilité

Une bonne gestion des finances est essentielle à la survie et à la viabilité d'une entreprise. La deuxième semaine sera consacrée à la lecture d'un état des résultats et d'un bilan et à l'explication des principales mesures financières que tout propriétaire et gestionnaire doit comprendre pour gérer son entreprise. Des objectifs minimaux pour des indicateurs financiers clés tels que le bénéfice brut, le coût des marchandises vendues et les frais de vente, frais généraux et dépenses administratives seront établis, et des discussions s'ensuivront. Nous utiliserons des exemples de cas d'entreprises réelles, afin que les participants puissent ensuite les comparer et les évaluer par rapport à leurs propres activités. Le développement de votre entreprise implique des dépenses de promotion auprès des détaillants, sous diverses formes. Les participants auront l'occasion d'utiliser et d'appliquer des outils financiers conçus pour analyser correctement l'incidence des décisions relatives aux accords commerciaux.

Troisième semaine - Créer votre marque

Les ventes et le marketing sont des fonctions essentielles pour protéger votre volume courant et prendre de l'expansion. Nous nous concentrerons sur les consommateurs et les clients, car ils font tous deux partie intégrante de votre réussite. Les participants






recevront un outil leur permettant d'évaluer les relations qu'ils entretiennent avec leurs clients et illustrant les éléments sur lesquels ils doivent centrer leurs efforts. Que vous le fassiez vous-même, embauchiez quelqu'un pour le faire ou optiez pour la sous-traitance, nous vous apprendrons à gérer les précieuses relations que vous entretenez avec vos clients et à développer votre marque.

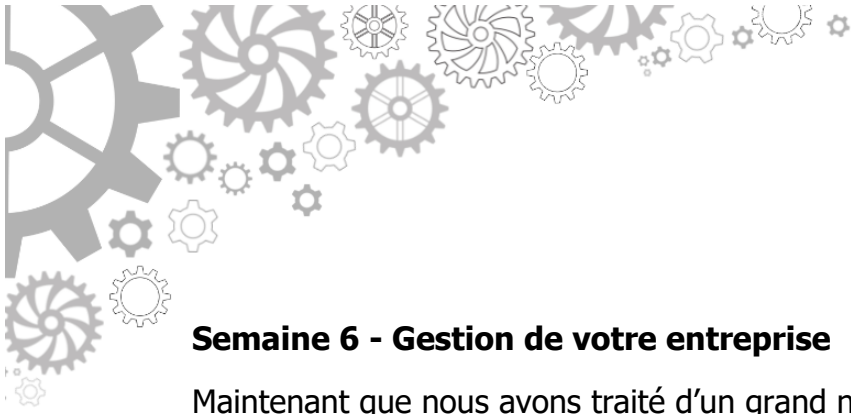
Quatrième semaine - Excellence opérationnelle

Au cours de cette séance, les participants se plongeront dans les défis concurrentiels associés à la production et à la livraison au Canada atlantique. Les concepts de minceur (*lean*) et de Six Sigma seront présentés, pour aider les participants à comprendre comment déceler et réduire le gaspillage, et améliorer la qualité. Cette séance aidera les participants à élaborer des stratégies pour réduire les coûts et évaluer les risques. Investir dans des équipements est difficile pour les petites entreprises en croissance. Il sera question du « rajustement » des activités pour répondre à la demande. Un cadre « faire ou faire faire » (conditionnement à forfait) sera introduit pour aider les dirigeants à évaluer les options de production et de distribution. Des mesures clés en matière de coût, de qualité, de livraison et de sécurité seront présentées, ainsi qu'une méthode permettant d'apporter des améliorations.

Semaine 5 - Embaucher et gérer votre équipe interne et externe

Les entrepreneurs du secteur de l'alimentation et des boissons doivent recruter et gérer à la fois une équipe interne et des prestataires de services externes pour accomplir tout ce qui doit être fait. En tant que fondateur ou chef d'entreprise qui tente de prendre de l'expansion, vous vous trouvez confronté au dilemme suivant : dois-je prendre les choses en main, embaucher ou externaliser des rôles clés? Cet atelier fournira aux participants les outils nécessaires pour prendre ces décisions. Nous ferons le point sur les pratiques exemplaires les plus récentes en matière de recrutement, de rémunération et de formation dans un monde où les conditions de travail sont empreintes de tension. En petits groupes, les participants auront l'occasion d'appliquer des outils de gestion du rendement qu'ils pourront utiliser pour diriger leur propre équipe interne et les ressources externalisées telles que les co-emballers, les courtiers, les spécialistes des communications et du contrôle de la qualité, les agents de vente et les distributeurs.





Semaine 6 - Gestion de votre entreprise

Maintenant que nous avons traité d'un grand nombre d'aspects de l'entreprise, il est temps de rassembler le tout pour évaluer la viabilité de ce que vous avez et les perspectives de croissance. Vous savez ce que vous voulez pour votre entreprise, et nous vous aiderons à comprendre si cela est réaliste et ce que vous devez faire pour y parvenir.

