

# Enjeux de marché et positionnement

*Le modèle d'affaires de demain : les entreprises manufacturières sauront-elles s'adapter ?*



## Le contexte

Les entreprises manufacturières font face à des défis majeurs :

- La rareté de la main d'œuvre compétente.
- Les exigences élevées des clients et leur infidélité à l'endroit de leurs fournisseurs.
- Les fluctuations des taux de change.
- La concurrence en provenance des pays émergents.
- La rationalisation, l'intégration et la concentration de l'industrie.
- Les hausses du coût de l'énergie.

## La turbulence des marchés

Face à ces nouvelles réalités, des questions se posent et il est pressant d'y répondre :

- Quelles sont les principales menaces qui nous affecteront dans les prochaines années ?
- Quels seront les changements majeurs dans la structure des réseaux de commercialisation qui pourraient nous affecter ?
- Quels sont les principaux défis qu'auront à relever nos clients ?
- Quelles seront les opportunités les plus intéressantes qui émaneront des marchés et qui pourront servir de levier à notre croissance ?
- Quelles stratégies de positionnement devrons-nous privilégier ?

## En définitive

Quel sera le modèle d'affaires qui assurera la croissance et la rentabilité de notre entreprise à moyen et à long terme ?

## Notre offre

Une approche d'accompagnement de la direction pour positionner l'entreprise et ajuster son modèle d'affaires :

Compréhension des dynamiques actuelles et futures des marchés et les enjeux associés.

Analyser le positionnement actuel de l'entreprise.

Identifier les enjeux majeurs de l'entreprise en lien avec l'offre, la demande et les réseaux de commercialisation.

Définir les axes de développement.

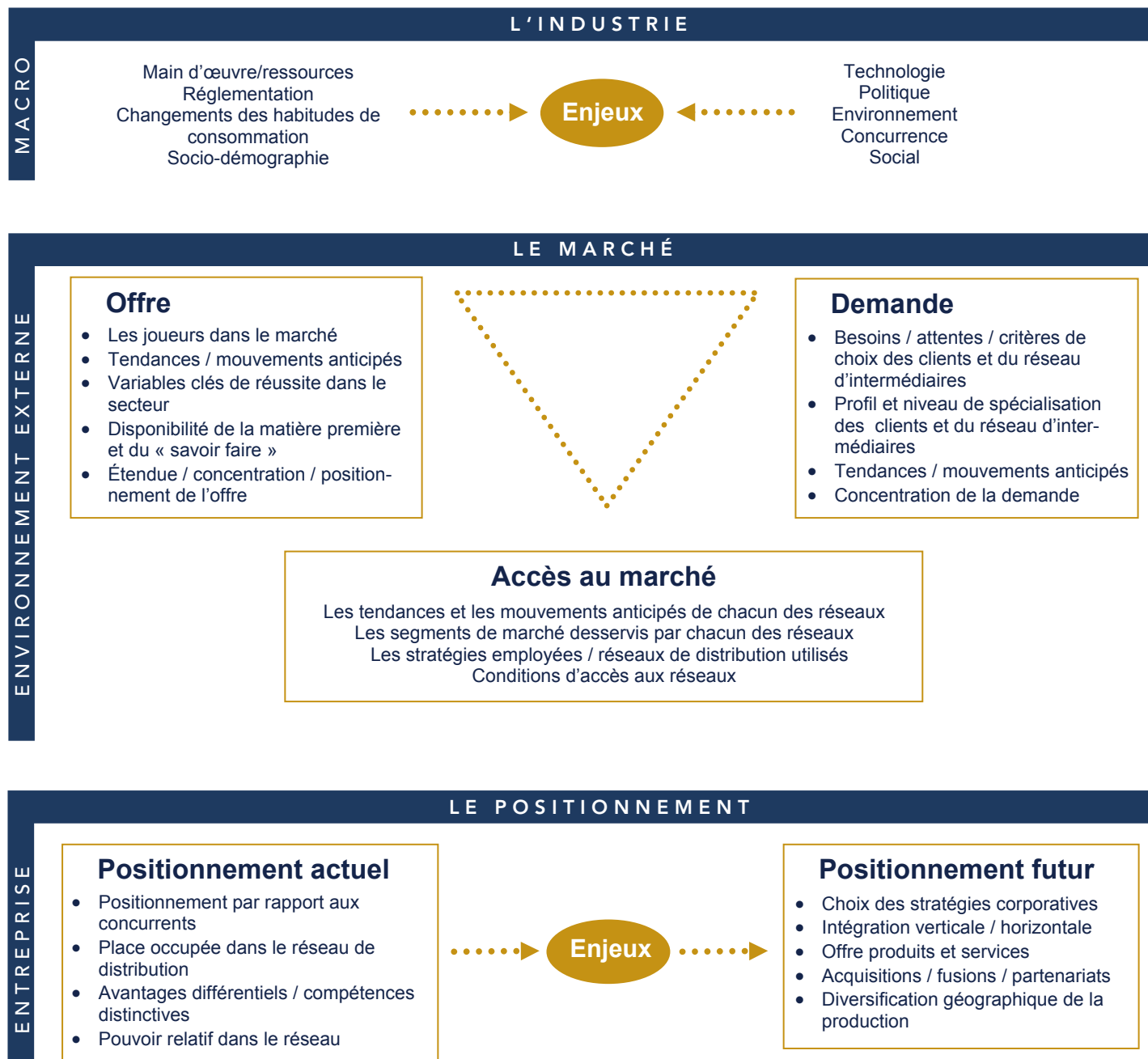
Définir les stratégies de positionnement possibles.

Identifier les conditions de succès.

## Notre expertise

- Une expérience de plus de 25 ans dans le secteur manufacturier et les réseaux de distribution associés.
- Plus d'un millier de mandats en entreprises dans tous les secteurs manufacturiers et toutes ses filières : approvisionnement, production, distribution et services.
- Connaissance des réseaux de distribution.
- Champs d'intervention multiples :
  - Analyse des environnements de marché.
  - Diagnostic marketing.
  - Repositionnement d'entreprises.
  - Validation de concepts et de produits.
  - Coaching et accompagnement.
  - Réflexion stratégique.
  - Études de marché.
  - Enquêtes de satisfaction des clients.

## Notre démarche



## Notre équipe

L'équipe de conseillers du Groupe Dancause est spécialisée en accompagnement et en coaching des gestionnaires. Ses axes d'intervention se situent au niveau de la stratégie d'affaires et du marketing stratégique.

Elle compte parmi sa clientèle des entreprises œuvrant principalement dans les secteurs suivants : industriel, innovations technologiques, institutions financières, assurances, agro-alimentaire, touristique et culturel. Elle œuvre à partir de ses places d'affaires situées à Québec, Montréal et Paris.

Pour en savoir plus sur le Groupe Dancause, contactez-nous ou visitez le [www.dancause.net](http://www.dancause.net).