



PRIX PERFORMANCE
Q U É B E C

DISTINCTION RÉGIONALE 2021

Catégorie PME de services indépendante

GLM Conseil

LONGUEUIL



PROFIL

Révolutionner la manière dont les entreprises utilisent leur intelligence numérique et opérationnelle : voilà la mission que s'est donnée GLM Conseil. Fondée en 2017, cette entreprise de 26 employés accompagne ses clients dans leur transformation numérique. Déjà, plus de 150 entreprises manufacturières ont profité de son expertise et de sa vision des affaires.

Ateliers, coaching, soutien opérationnel et décisionnel : l'entreprise agit à titre de partenaire auprès des organisations afin qu'elles tirent profit des possibilités qu'offre la numérisation de leurs opérations et leur permet d'entrer de plain-pied dans l'ère de l'industrie 4.0.

Avec une approche axée sur l'intelligence d'affaires et sur les pratiques d'affaires, GLM Conseil participe pleinement au succès du virage technologique entrepris par sa clientèle.

LEADERSHIP

Le leadership visionnaire de GLM Conseil se traduit par l'intégration de ses valeurs dans ses pratiques et dans l'ensemble de ses projets.

- Structure « atomique » qui facilite les communications et stimule l'innovation.
- Participation des employés à la définition des valeurs et à leur déploiement à l'échelle de l'entreprise.
- Communications bidirectionnelles entre la direction et l'ensemble de l'entreprise et organisation de la structure en cellules de trois à cinq personnes.

COORDONNÉES

Président

Serge Caouette

Vice-président analyse et stratégie

Benoit Cormier

514 437-8466

HISTORIQUE DE GESTION DE LA QUALITÉ

Créneaux d'excellence ACCORD.

Audit 4.0.

Formateurs agréés par Emploi Québec.

Plusieurs employés certifiés Lean ceintures verte et noire.

Sceau du Mouvement québécois de la qualité.

www.glmconseil.com

PLANIFICATION STRATÉGIQUE

GLM Conseil est résolument tournée vers l'avenir et a à cœur de développer des approches à haute valeur stratégique pour sa clientèle.

- Réinvestissements systématiques en technologie pour demeurer à l'avant-garde et soutenir l'excellence technologique des clients.
- Évaluation systématique de toutes les initiatives basée sur une matrice décisionnelle.
- Proportion significative de temps et de ressources consacrée à l'innovation, au développement et à la réalisation de projets à l'interne.
- Rencontre annuelle d'une semaine avec les employés pour mener une réflexion stratégique et définir les orientations de l'entreprise.

GLM Conseil

CLIENTS ET MARCHÉ

Pour la gestion de ses projets, GLM Conseil a adopté une approche axée sur les besoins de sa clientèle. En outre, elle accorde une importance de premier plan à la satisfaction de ses clients.

- Portail centralisant l'information utile pour la clientèle – charte de projet, offre de service, bons de commande – et plateformes de communication.
- Diagnostic numérique de l'entreprise cliente basé sur un questionnaire servant à élaborer une proposition de transformation et un budget pour l'accomplir.

GESTION DE L'INFORMATION

GLM Conseil sait s'y prendre pour suivre rigoureusement les projets qu'elle réalise pour ses clients ainsi que l'ensemble de ses activités.

- Suivi en temps réel des activités quotidiennes grâce à un tableau de bord complet.
- Portail client, portail événement et portail fournisseur permettant d'obtenir l'information pertinente et de communiquer avec l'entreprise.
- Développement des compétences par différents moyens : plateforme d'apprentissage, parrainage entre anciens et nouveaux, échanges sur l'innovation tous les vendredis après-midi.

RESSOURCES HUMAINES

L'une des forces de GLM Conseil est qu'elle mise sur la participation active de ses employés au développement de leur carrière et de leurs compétences.

- Outil Dialogue 180 jours pour s'autoévaluer et déterminer des pistes d'amélioration et de développement professionnel.
- Test de personnalité à l'embauche et possibilité pour les collègues qui y consentent réciproquement de consulter les résultats.
- Mécanismes de rétroaction à l'égard des collègues.
- Processus d'accueil et d'intégration des recrues axé sur la valorisation et l'apprentissage : semaine d'intégration, parrainage, programme de formation individualisé, intégration des valeurs.

FONCTIONNEMENT OPÉRATIONNEL

Pour assurer son efficacité opérationnelle, GLM Conseil a cartographié la majorité de ses processus et s'est dotée de nombreux outils de contrôle et de suivi.

- Recours à des mécanismes d'analyse et d'évaluation : analyse des lacunes, audits, sondages, etc.
- Amélioration continue des plans d'action grâce à un processus structuré et systématique.
- Logiciel de gestion de la clientèle permettant d'assurer la traçabilité des accès et des communications.

RÉSULTATS

GLM Conseil affiche une bonne performance autant sur le plan financier que sur celui de la gestion des ressources humaines.

- Taux de roulement : résultats supérieurs à ceux de la concurrence, selon les données du balisage.
- Atteinte de la cible en ce qui concerne les investissements en formation.
- Forte progression de l'engagement des employés dans la stratégie de l'organisation.
- Dépassement des cibles quant aux investissements en recherche et développement.
- Augmentation soutenue des profits.