

Voir la formation autrement



Pour élargir la portée de ses actions de formation, l'équipe de la Société de développement de l'Avenue du Mont-Royal a décidé d'aborder la question autrement.

L'expérience acquise depuis cinq ans auprès de ses membres et, depuis 1997, auprès des sociétés de développement commercial Wellington et Lachine (dans le cadre d'un Programme conjoint de soutien aux entreprises), a clairement démontré qu'une approche théorique basée sur des séminaires ne répond pas aux besoins des détaillants. Et ne soulève aucune passion, soyons francs. Pourtant, la nécessité pour les gestionnaires d'entreprises de détail de parfaire leurs connaissances est bien palpable.

Une aide directe

La philosophie proposée par Détail Formation consiste plutôt à se rapprocher des besoins des petits détaillants en leur fournissant une gamme complète d'outils de gestion, de services personnalisés et d'ateliers pratiques que chacun peut utiliser pour améliorer ses compétences.

Nous entendons ainsi par **Programme de formation** un ensemble d'activités de soutien favorisant une meilleure gestion d'entreprise. Ces activités sont davantage perçues comme des **solutions** à des problèmes bien réels et obtiennent un meilleur impact puisque les apprentissages qu'elles génèrent sont directement applicables en entreprise.

Notre expérience nous démontre également l'importance d'établir un contact privilégié et continu auprès de ses membres dans la mise en œuvre d'un programme de formation.

Ce lien de confiance permet une plus grande ouverture envers un soutien extérieur et développe un certain «réflexe» à améliorer des aspects précis de sa gestion. De l'avis même des propriétaires d'entreprise, il n'est pas possible «d'être bon dans tous les domaines».

LE CONSEILLER AUX ENTREPRISES

Ce lien de confiance si important est justement favorisé lorsqu'un professionnel qualifié, embauché à temps plein, gère au sein même du regroupement l'ensemble de ces activités. Cette personne, appelée «conseiller aux entreprises», est le pivot du programme. Son dynamisme, son leadership, ses compétences ont un impact direct sur la mobilisation des membres et déterminent la qualité des activités proposées.

Au fil du temps, les détaillants découvrent les nombreux avantages de faire appel à son expertise. Une première consultation individuelle est souvent le premier pas vers une démarche d'amélioration plus approfondie et facilite la participation à des activités plus théoriques, comme des séminaires, pour compléter ses apprentissages.

Les tâches effectuées par le conseiller aux entreprises varient d'une association à l'autre, selon la durée du programme :

- analyser les besoins et les demandes de formation provenant des membres
- élaborer un programme d'activités répondant sur mesure à ces besoins
- offrir des services-conseils en gestion et assurer un suivi personnalisé
- recruter des formateurs externes
- promouvoir les activités auprès des membres
- administrer le budget
- évaluer le programme.

Suite page 2



Le profil professionnel du conseiller doit correspondre aux attentes précises de chaque association et du contexte d'affaires local dans lequel il sera appelé à intervenir, d'où l'importance de bien choisir cette ressource. L'expertise de Détail Formation peut être mise à contribution lors du recrutement de cette personne.

PROJETS EN COURS

Du côté de la rue Notre-Dame Ouest, un important travail de promotion et de consultation a déjà été réalisé par la conseillère aux entreprises Marie-Hélène Bertrand, en poste depuis janvier dernier. Près d'une vingtaine de détaillants ont pu profiter gratuitement de son expertise (soutien à l'installation de nouvelles entreprises, services-conseils en gestion, recrutement et intervention de consultants externes, etc.). Un premier séminaire sur la promotion et la publicité a été organisé le 11 mai dernier.

Concernant la Promenade Fleury et le Commissariat au développement économique de Gatineau, les demandes de financement ont été rédigées par notre conseiller en formation, conjointement avec les responsables de ces organismes. À suivre...

Nouveaux projets

La Chambre de commerce de la MRC des Maskoutains étudie présentement la possibilité de mettre en place des activités de soutien à la gestion pour les détaillants de son territoire.

APPUI DES COMMISSAIRES COMMERCE

Nous remercions les commissaires commerce du Service de développement économique de la Ville de Montréal de leur soutien à la diffusion de nos services. Messieurs Jean Latour, conseiller économique, et Alain Martel, commissaire, ont eu l'amabilité de réunir une vingtaine de représentants de sociétés de développement commercial, d'associations de marchands ainsi que des commissaires commerce pour une présentation de nos services. Merci encore à cette équipe très dynamique.

Un accueil chaleureux... suite

Plusieurs intervenants de la région de Québec (responsables d'associations de gens d'affaires, commerçants, intervenants en développement économique) rencontrés en février dernier, ont voulu en savoir plus long sur l'expertise de formation offerte aux membres de l'Avenue du Mont-Royal. Une visite de l'artère a donc été organisée à la demande de M. Christian Marcon, du Centre de développement économique et urbain de la Ville de Québec. Cette rencontre fort sympathique nous a permis d'échanger de l'information sur nos activités respectives. Une initiative très appréciée.

CHAMBRE DE COMMERCE DU QUÉBEC

À la suite de notre participation au forum de la Chambre de commerce du Québec, de nombreux contacts ont été établis. En plus de se renseigner sur nos services, les membres présents à cet événement ont pu consulter le *Cahier de gestion d'un commerce de détail*.

MÉRITE ARTÉRIA

Détail Formation a reçu un Mérite Artéria dans la catégorie «Innovation» remis par le Regroupement des centres-villes et des artères commerciales lors de son colloque annuel tenu à Granby le 23 avril dernier. Nous tenons à remercier les membres du jury ainsi que le Regroupement pour l'organisation de cet événement.

Pour nous joindre :

Détail Formation
1012, av. du Mont-Royal Est, bureau 101
Montréal (Québec)
H2J 1X6

(514) 522-3797
1 888 822-5555

(514) 522-2413