

TECHNICOAT
Solution

RAISON D'ÊTRE PROPOSER DES SOLUTIONS ÉCORESPONSABLES DE STABILISATION DE PALETTES

Enduction de papier technique
www.cgp-expal.com



Bromont,
Brome-Missisquoi



Hélène
Louapre



2008

CA \$

16 M\$



25



MOTIVATIONS

Développer un modèle d'affaires qui répond aux intuitions et aux valeurs de notre entreprise.

S'éloigner d'une logique de volume axée sur la réduction constante de nos marges de profit, non soutenable à long terme.



BÉNÉFICES ET ENSEIGNEMENTS

L'EFC permet de sensibiliser les employés à la valeur de leur propre travail.

L'EFC encourage le dirigeant à mieux comprendre le travail réel des employés et à valoriser leur expertise intangible (connaissances, formation, etc.).

L'EFC montre qu'il est possible de cocréer notre offre et nos produits en coopération avec nos partenaires (vendeurs, distributeurs et clients) pour mieux répondre aux véritables besoins des clients.

L'EFC favorise la fidélisation des clients grâce à l'approfondissement des liens humains et commerciaux.

Il faut une grande ouverture et une grande transparence avec nos partenaires pour révéler la valeur réelle des biens et services que nous produisons.

L'EFC accentue la nécessité de travailler avec des partenaires locaux afin de maximiser les effets positifs liés à nos relations commerciales.



À L'ÉTUDE

Passer de simple fournisseur d'intercalaires antidérapants (consommables) à une offre globale de solutions d'emballage innovantes et durables.

Améliorer les outils de communication afin de décrire cette évolution comme une solution qui apporte la tranquillité d'esprit aux clients.

Favoriser les échanges bidirectionnels avec les réels utilisateurs de nos produits.



PROJET PILOTE 2021-2023






Programme pilote d'accompagnement en économie de la fonctionnalité et de la coopération auprès des entreprises québécoises

“ La trajectoire EFC Québec demande de la patience, mais l'un de ses grands avantages est de donner un sens aux actions et aux tâches réalisées par tous nos employés. ”

“ En analysant le travail réel de l'entreprise et en discutant avec les clients, CGP Expal inc. a rapidement réalisé que ce qui pouvait être considéré par certains comme de la surqualité était en fait une grande force de l'entreprise. C'est ce qui génère une grande valeur en apportant de la tranquillité d'esprit aux clients ! ”



MOTS CLÉS

-  **Écoute client (approche collaborative)**
-  **Communication interne et externe**
-  **Remise en question**
-  **Patience**
-  **Persévérance**

NOTION CLÉ APPROFONDIE

ÉCOSYSTÈME D'ACTEURS

“ La trajectoire EFC Québec rejoint tout à fait notre vision du rôle que doit jouer notre entreprise envers ses employés, la collectivité et la société en général. Nous pensons désormais en termes « d'offre globale » et de collaboration à long terme. Il y a un élément clé dans cette évolution : la communication constante à l'interne, dans l'entreprise, et à l'externe, avec les clients et partenaires. Une certaine transparence peut vite s'apparenter à de la vulnérabilité dans le milieu des affaires, mais un système gagnant-gagnant permet en réalité de réduire l'empreinte carbone de nos opérations et de nos clients. ”