

Ronald Bannon, M.B.A., Adm.A., CMC, Associé senior

Asselin Bannon Conseils en management stratégique

Division de la Société de gestion et de formation GEXIM Inc.

Québec - Téléphone : (418) 653-9992 Portable (418) 264-0519 Télécopieur: (418) 948-1068

Montréal – Téléphone : (450) 964-5722 Portable : (514) 576-0519

Courriel : RBannon1@videotron.ca

Synthèse

Consultant chevronné en matière d'évaluation et de réalisation de projets commerciaux. Engagement professionnel dans le développement de l'innovation technologique scientifique et industrielle en vue d'identifier des opportunités ayant un rayonnement international. Vif intérêt personnel pour l'étude des modèles d'affaires en rapport avec l'adoption des nouvelles technologies et la gouvernance menant à la réussite commerciale.

Cheminement professionnel

2003 - aujourd'hui

- Associé senior, Asselin Bannon, Conseils en management stratégique, expert-conseil en stratégie des affaires et en commercialisation

1998 - 2003

- Vice président à la commercialisation internationale, aux ventes et au marketing d'une Société oeuvrant dans les contrôles de qualité par la vision pour l'industrie de l'alimentation, secteur de l'emballage des boissons alcoolisées (2000-2003)
- CFO (1999) et Affaires corporatives (1998)

1997 - 2000

- Conseiller indépendant auprès des Conseillers en Technologie Industrielle (CTI) du Programme d'Aide à la Recherche Industrielle (PARI) du CNRC au Québec et formateur auprès des conseillers d'affaires dans le cadre des nouvelles cellules d'approbation des projets soumis par la communauté d'affaires du Québec
- Formateur auprès du PARI du CNRC au Québec en management, finance et marketing dans le cadre d'un virage stratégique de cette Société de la Couronne

1996 - 2000

- Conseiller auprès de la Banque de Développement du Canada (BDC) dans de nombreux mandats de consultation en stratégie des affaires et en marketing auprès de dirigeants de PME et de formation dans le cadre d'ateliers en planification stratégique exclusifs à la BDC

Expertise fonctionnelle

Stratégie & développement organisationnel

- Étude du comportement de dirigeants d'entreprises
- Établissement de diagnostics organisationnels
- Mise en œuvre de recommandations et de plans d'actions
- Réflexion et planification stratégique
- Élaboration et implantation de nouveaux modèles d'affaires
- Accompagnement dans la gestion du changement et formation
- Négociation de partenariats et d'alliances stratégiques
- Implantation de sociétés satellites à l'étranger
- Établissement d'indicateurs de rendement et de performance

Marketing & gestion commerciale

- Planification, organisation, direction et contrôle des opérations locales et internationales de ventes et de marketing
- Identification d'opportunités d'affaires et élaboration de stratégies commerciales menant à l'exportation
- Mise en œuvre de plans de commercialisation
- Supervision d'études de marchés conduites tant à l'interne qu'à l'externe
- Négociation avec les différents niveaux d'intervenants gouvernementaux en vue de qualifier des activités à des Programmes d'aide à l'exportation
- Élaboration des budgets de ventes et gestion des écarts
- Planification, organisation et participation à des foires internationales
- Élaboration de matériel promotionnel écrit et virtuel
- Participation à la rédaction et présentation de papiers techniques
- Établissement d'indicateurs de rendement et de performance

Gestion financière et administrative

- Planification, organisation, direction et contrôle des opérations financières, comptables et administratives
- Élaboration des budgets globaux de l'entreprise et gestion des écarts
- Supervision de la préparation des états financiers et présentation de ceux-ci au conseil d'administration
- Évaluation et implantation de procédés financiers et administratifs
- Négociation en vue d'obtenir des aides gouvernementales à la recherche et à la commercialisation, des prêts, des garanties de prêts, des investissements avec différents partenaires financiers
- Évaluation d'entreprises et vérification diligente en vue de faire l'acquisition et la fusion de sociétés étrangères
- Établissement d'indicateurs de rendement et de performance

Réalisations particulières

2000 – aujourd'hui

- Après de PME, réalisation de mandats de diagnostic organisationnel, de planification stratégique, de plan de commercialisation et de plan de développement des ressources humaines dans le but d'établir un positionnement et une stratégie de croissance à long terme
- Support et coaching à l'obtention des différentes formes d'aides financières disponibles pour la commercialisation internationale
- Négociation de partenariats, d'alliances stratégiques et vérification diligente pour des entreprises canadiennes en Afrique du Sud, en Allemagne, en Australie, en Belgique, au Brésil, en Chine, en Corée du Sud, aux États-Unis, en France, en Hollande, aux Philippines et au Royaume-Uni
- Participation à de nombreuses foires commerciales et conférences scientifiques internationales en rapport avec des mandats de commercialisation
- Négociation de conventions de souscriptions et d'actionnaires dans le cadre de projet de financement avec des sociétés de capital risque
- Formations professionnelles sur mesure pour des entreprises économiques et privées des régions de Québec et de Chaudière-Appalaches

1998 - 2000

- Préside le Comité d'Adaptation de la Main d'Oeuvre (CAMO) d'une entreprise spécialisée dans le domaine du jeu interactif par ordinateur. Pionnière dans son industrie au Québec, le contrôle de la Société est vendu en décembre 2000 à une filiale de France Télécom

1998 - 1999

- Conseille une entreprise fabriquant des cartes maîtresses pour le domaine de l'aérospatiale. Recommande et participe à l'implantation d'un centre de service à Toulouse (France) pour desservir la firme Aérospatiale, fabriquant de l'avion Airbus, et ses principaux fournisseurs, en vertu d'une entente préalablement négociée avec cette dernière. Négocie une importante entente de distribution avec une firme américaine à Dayton, Ohio pour les marchés civils et militaires.

1996

- Conseille la directrice des services aux membres de l'Ordre des comptables agréés du Québec (OCAQ) dans le cadre d'un mandat d'évaluation des services offerts en placement. Propose une série de recommandations et prend une part active à leur mise en œuvre. Ce mandat fut une réussite pour lequel l'Ordre remporta un prix d'excellence. Le modèle d'affaires ainsi développé deviendra le standard canadien.

Engagement professionnel

2007

- Formateur et animateur auprès de Développement PME Chaudière-Appalaches sur les sujets suivants :
 - Commercialisation des innovations technologiques auprès des grands donneurs d'ordre
 - Gestion d'un portefeuille de produits technologiques
 - Analyse de la valeur inspirée des normes en vigueur en France (AFNOR) en collaboration avec Johanne Asselin M.B.A., CA, CRHA
- Chroniqueur au cyberjournal Commerce Monde (www.commercemonde.com) en matière de commercialisation internationale

2006

- Formateur en commercialisation des innovations technologiques (formation hors programme en valorisation des technologies - Université de Sherbrooke – Réseau InterVal)
- Conférenciers aux quatre ateliers d'innovation technologique du RCT qui ont eu lieu les 17 & 19 janvier 2006 à Montréal et à Québec

2005

- Expert-conseil du programme PÔLE Croissance destiné aux entreprises à forte croissance ou à fort potentiel de croissance de la ZONE économique Québec Chaudières-Appalaches.
- Conférencier portant sur les modèles d'affaires et les nouveaux liens stratégiques dans le cadre des activités mensuelles du Réseau Modetex, regroupement d'entrepreneurs du Centre de recherche sur les textiles à Saint-Hyacinthe
- Accompagnateur d'entreprises présentatrices et membre du Comité d'évaluation des candidatures dans le cadre des activités de TI Contact 2005
- Formateur en positionnement concurrentiel - Ateliers de Sensibilisation au Transfert de Technologie de Québec, Édition 2005, organisés par le PTQM

2004

- Formateur en commercialisation des innovations technologiques (formation hors programme en valorisation des technologies – Université de Sherbrooke – Réseau InterVal)
- Membre associé de la Voix des Entrepreneurs en TI de Québec (VÉTIQ)

- Depuis la ville de Changchun en Chine, conférencier au Congrès annuel du Réseau Canadien de Technologie sur les enjeux de la mondialisation et sur les effets de la présence de la Chine
- Membre de la mission industrielle en Chine dans le cadre des activités du Groupe tactique de la plasturgie du Québec dont le mandat a pour but de revoir les pratiques d'affaires stratégiques des membres de l'Association Canadienne de l'Industrie des Plastiques au Québec (ACIP Québec)
- Conférencier et soutien à l'accompagnement d'étudiants au baccalauréat en marketing international de l'UQAM dans le cadre d'un Projet Étudiant International (PEI) au Brésil
- Conférencier sur les concepts de la Commercialisation au Réseau Capital (association québécoise des sociétés de capitaux de risque) dans le cadre des Journées Tendances
- Membre du Groupe tactique de la plasturgie du Québec organisé par ACIP Québec pour stimuler l'industrie et les pratiques d'affaires de ces membres
- Parrain de chercheurs participant aux Ateliers de Sensibilisation au Transfert de Technologie Édition 2004
- Conférencier dans le cadre des Mercredis de la commercialisation organisés par la Voix des Entrepreneurs en Technologie de l'Information de Québec (VETIQ)

2003

- Panéliste à une clinique de résolution de problèmes en technologie de l'information et des communications organisée par le RCT et le MDER à Québec

Formation académique et professionnelle

- 2007* Formation sur le démarrage de nouvelles entreprises technologiques (Start up Canada) donnée par le Centre d'Entrepreneurship du MIT, Cambridge, USA
- 2006* Formations professionnelles sur l'évaluation des risques commerciaux associée au lancement de nouvelles technologies par Paul Millier, Ph.D., EM Lyon, France
- 2003* Études en stratégie et modèles d'affaires au Post-MBA en Technologies de l'information à l'UQAM
- 1999* Formateur agréé en Technologies Intégrées de Human Synergistics (outils d'évaluation et de comportements en leadership)
- 1997* Obtention du titre de Conseiller en Management Certifié (CMC)
- 1996* Obtention du titre d'Administrateur Agréé (Adm.A.)
Obtention d'une Maîtrise en gestion des affaires (MBA) de l'UQAM avec concentration en stratégie d'entreprises

Prix et distinction

2006

- Nommé sur le Comité d'inspection professionnelle de l'Ordre des Administrateurs Agréés du Québec (Adm.A.) pour une période de deux ans
- La formation en « Commercialisation des innovations technologiques » donnée au Réseau InterVal a été évaluée comme étant l'une des plus appréciée par les participants et perçue comme l'une des mieux adaptée à la réalité des conditions auxquelles les entreprises sont exposées
- **Mérites Catégorie "Échange de connaissances"**
Réseau Canadien de Technologie - 9e rencontre annuelle

2005

- Asselin Bannon jugée entreprise représentant un **modèle d'excellence** en matière de recrutement marketing pour les étudiants universitaires par le regroupement des associations en marketing des universités de Montréal (HEC), UQAM, McGill (John Molson) et Concordia
- **Mérites Catégorie "Échange de connaissances"**
Réseau Canadien de Technologie - 8e rencontre annuelle

2004

- Parrain d'une entreprise, NSim Technology (auparavant SimTech), aux Ateliers de Transfert de Technologie de L'Université Laval qui remporta le Concours Québécois d'Entrepreneurship, édition Québec, remis par SOVAR
- **Mérites Catégorie "Innovation"**
Réseau Canadien de Technologie - 7e rencontre annuelle
- **Mérites Catégorie "Échange de connaissances"**
Réseau Canadien de Technologie - 7e rencontre annuelle
- **Mérites Catégorie "Équipe"**
Réseau Canadien de Technologie - 7e rencontre annuelle