

Sommaire de la présentation de Biond Conseil

Gestion de la performance parrainée par le Groupe Jean Coutu

Titre : *Gestion de la performance : baromètre de la revente résidentielle du marché immobilier du Québec*

Format : Cas Client

Ramy est l'animateur qui fait la mise en contexte de la problématique et de la solution adoptée par la FCIQ. Paul Cardinal, le Directeur, analyse du marché du FCIQ, répondra aux questions clés.

Légende des types

M : Mise en contexte

Q : Question

R : Réponse

Étape	Type	Responsable	Message	
		FIQ	Introduction de M. Ramy Sedra et Paul Cardinal et du format.	Titre de la présentation. Nos noms et organisations
1	M	Ramy Sedra	L'achat d'une résidence est souvent identifié comme l'investissement le plus important que nous allons faire dans notre vie. Non-seulement est-ce un investissement personnel majeur mais aussi implique des enjeux en termes de qualité de vie. L'impact est ressenti à travers la population Québécoise et quand on pense à la conjoncture économique actuelle l'importance et l'impact de faire un bon achat ou vente devient encore plus important.	Statistique sur l'achat d'une résidence.
2	M	Ramy Sedra	La gestion de la performance est typiquement associée aux tableaux de bord équilibrés (« balanced scorecard » – tel que définit par leurs concepteurs les professeurs Kaplan et Norton) de plus ces principes sont typiquement appliqués dans le contexte d'une entreprise.	
3	M	Ramy Sedra	En 2008, La Fédération des chambres immobilières du Québec (FCIQ) a entrepris le développement et le déploiement d'un tableau de bord qui affecte 14,000 membres agents, courtiers ainsi que le grand publique. Ce tableau de bord fait le point sur l'état du marché de la revente résidentielle au Québec. Il est publié à chaque trimestre et	

			<p>un bulletin mensuel est émis aux médias.</p> <p>Bienvenue à Monsieur Paul Cardinal, le Directeur, analyse du marché de la FCIQ.</p>	
	Q	Ramy Sedra	Pouvez-vous nous expliquer pourquoi la Fédération a voulu entamer cette initiative?	
	R	Paul Cardinal	<p><i>En 2008, la FCIQ a été relancée suite à une décision dans le cadre de son plan directeur. Elle avait comme mission de faire sa marque auprès de la communauté immobilière au Québec. Auparavant, l'analyse du marché immobilier Québécois se faisait par la SCHL (...). Le projet permettrait à la FCIQ d'analyser le marché et de consolider son importance stratégique.</i></p>	
4	Q	Ramy Sedra	En quoi consiste la gestion de la performance et spécifiquement son application dans le domaine du marché immobilier?	
5	R	Paul Cardinal	<p><i>La gestion de la performance dans le marché immobilier étudie le rendement de différent secteur du marché. Par exemple, si nous sommes intéressés à observer la performance du marché commercial, de terrains, ou bien dans le cas actuel du marché de la revente résidentielle.</i></p> <p><i>Dans le cadre du marché de la revente résidentielle nous sommes intéressés à examiner :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Les 6 grandes régions métropolitaines ainsi que l'ensemble du Québec.</i> • <i>Les gammes de prix</i> • <i>Les différents types de propriétés</i> • <i>Ainsi qu'une panoplie de différentes mesures qui offre une perspective sur le rendement du marché</i> 	
6	Q	Ramy Sedra	Quels sont les effets et les bénéfices potentiels reliés à la gestion de la performance pour l'agent immobilier, le courtier, la bannière, ainsi que le grand publique?	

7	R	Paul Cardinal	<p><i>Il existe plusieurs bienfaits reliés à la gestion de la performance pour chacun des groupes mentionnés :</i></p> <p><u><i>Pour l'agent immobilier:</i></u> <i>Il s'agit d'être bien averti quand à la performance du marché afin de comprendre les tendances d'acheteurs et de vendeurs et proposer des tactiques de mise en marché efficaces afin de réaliser le plus de succès possible peu importe le type de marché.</i></p> <p><u><i>Pour le courtier :</i></u> <i>Il est mieux en mesure de savoir comment aider ses agents à mettre en place des tactiques de ventes gagnantes et comment mieux optimiser la performance de son bureau par rapport au marché dans lequel il se trouve.</i></p> <p><u><i>La bannière:</i></u> <i>Compte tenu qu'elle se compose souvent de plusieurs bureaux à travers la province, la gestion de performance permet à la bannière d'être en mesure de savoir où investir en termes de croissance, où elle doit travailler pour ajuster sa présence, et comment comparer la performance de ces courtiers par rapport au marché.</i></p> <p><u><i>Pour le grand public :</i></u> <i>Un agent qui est bien averti est en mesure de rendre un meilleur service à un client qu'il soit acheteur ou vendeur. De plus, par la communication de l'état du marché aux medias et aux institutions financières le grand public est lui-même mieux éduqué sur l'état du marché et est donc en mesure d'être plus proactif par rapport à sa décision immobilière.</i></p>	Une diapo par type d'intervenant avec les points sur leurs bénéfices pour chaque.
8	Q	Ramy Sedra	Que doit-on mesurer quand on parle d'un baromètre du marché de la revente résidentielle?	
9	R	Paul Cardinal	<p><i>Nous sommes intéressés par les mesures suivantes :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Volume des ventes</i> • <i>Prix moyen</i> • <i>Prix médian</i> 	Liste de mesures importantes.

			<ul style="list-style-type: none"> • <i>Délai de vente</i> • <i>Etc.</i> <p><i>Paul nous fournira une explication de l'importance des différentes mesures.</i></p>	
10	Q	Ramy Sedra	<p>Est-il possible de nous donner un aperçu réel du baromètre et de nous parler de l'état du marché immobilier Montréalais? <i>Demander aux participants s'ils veulent avoir un exemple de l'analyse de Paul?</i></p>	
11	R	Paul Cardinal	<p><i>Donner comme exemple le PDF pour la RMR de Montréal.</i></p> <p><i>Expliquer qu'à date cette présentation ce fait en tournée à travers les différents courtiers et bannières de la province.</i></p> <p><i>Donner un exemple de ce que l'on constate comme l'évolution du marché immobilier dans la RMR de Montréal.</i></p>	
12	Q	Ramy Sedra	<p>Est-il nécessaire d'adresser chacun des perspectives immédiatement ou bien peut-on les déployer à travers le temps ? Comment est-ce que la FCIQ a adressé ce point ?.</p>	
13	R	Paul Cardinal	<p><i>Compte tenu du délai serré du projet nous avons choisi de prioriser certains éléments du baromètre. Nous avons mis la priorité sur les éléments XYZ qui nous ont permis de lancer une publication de qualité et qui nous a permis d'avoir une solution technologique qui répondra à des besoins futur tel que :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>L'analyse guidée</i> - <i>L'accès en-ligne sécurisé</i> - <i>L'analyse d'autres secteurs tels que les terrains, le commercial, et l'ajout d'autres indicateurs.</i> 	
14	Q	Ramy Sedra	<p>Suite à la publication du baromètre qu'est ce qui vous attend ?</p>	

15	R	Paul Cardinal	<p><i>La FCIQ a identifié une cible comme point de départ selon une logique sensible et pratique. Nous avons voulu lancer le baromètre afin de démarquer/souligner nos compétences en matière de connaissance du marché immobilier.</i></p> <p><i>Par compte nous avons entamé rapidement une seconde itération à notre projet qui vise à nous fournir de l'analyse guidée. Nous nous attendons à ce que les médias et les gens de l'industrie nous posent plusieurs questions par rapport aux indicateurs et au rendement que nous avons publié dans le baromètre. Alors afin de pour répondre rapidement et de façon systématique, nous sommes en train de déployer des analyses guidée.</i></p> <p><i>Ce type d'analyse va capturer la réflexion d'un analyste senior et permet de distribué ces connaissance. Les gens aux communications seront alors en mesure de répondre à des questions plus complexes que normalement seulement un analyste aurait pu.</i></p> <p><i>Bien sur nous avons d'autres projets en tête et nous sommes en train de préparer un plan stratégique BI afin de planifier nous prochaines démarches.</i></p>	Exemple (screen shot) d'une analyse guidé.
16	M	Ramy Sedra	<p>Remerciement de M Sedra à M Cardinal pour avoir participer à l'entrevue de ce matin.</p> <p>Pour tous ceux qui désirent recevoir un exemplaire de l'étude de cas du projet mis en place à la FCIQ, nous vous invitons à laisser votre carte d'affaires dans le panier situé proche de la sortie.</p> <p>Il est également possible d'avoir des plus d'information sur le projet au kiosque de Microsoft, partenaire logiciel dans le cadre de ce projet.</p> <p>Encore une fois merci M. Cardinal.</p>	