

Vision PDG est une **expérience unique** dans l'univers complexe du PDG. L'événement propose un équilibre entre le volet professionnel et personnel. Trois jours de conférences inspirantes, d'ateliers entre PDG pour **échanger et partager** sur leurs expériences. Une occasion inespérée de **créer un réseau solide** avec quelques 150 PDG d'entreprises qui vivent des défis et ambitions semblables aux vôtres.

Mercredi 20 février		Conférencier(ère)	Salle
16 h 00	OUVERTURE DU BUREAU D'ACCUEIL Arrivée des participants. Optimisez votre première expérience à Vision PDG en participant à la session spécifique prévue pour l'accueil des nouveaux participants.	n/a	MALI I-II
16 h 00	MEETUP POUR LES JEUNES ENTREPRISES Activité brise-glace pour les jeunes entreprises. Membres d'expérience de l'AQT sont les bienvenus.	n/a	MALI I-II
16 h 00	COCKTAIL FEMMES EN TI Activité brise-glace pour les femmes en TI.	n/a	JOSEPH
17 h 30	COCKTAIL DE BIENVENUE Activité prévue pour rencontrer les collègues de votre table. Le réseautage est parti et bat son plein!	NICOLE MARTEL PDG AQT	MALI III-IV
19 h 30	SOUPER D'OUVERTURE ET CONFÉRENCE PLÉNIÈRE PARCOURS D'UN PDG Présentation d'un PDG qui fait acte de bravoure en partageant son vécu, ses bons coups ainsi que les défis surmontés !	JESSICA HARNOIS PDG Vins au Féminin & Savori	MALI III-IV

Jeudi 21 février		Conférencier(ère)	Salle
7 h 00	PÉTIT-DEJEUNER	n/a	MALI I-II
8 h 00	CONFÉRENCE LE RÔLE DE PDG, AUJOURD'HUI... ET DEMAIN! Les modèles d'affaires sont en transformation portant à réfléchir sur une nouvelle vision du rôle occupé par les PDG. La globalisation des marchés et l'enjeu des talents figurent parmi les sujets de l'heure. Les PDG à la tête de PME techno ont un impact grandissant sur le virage numérique qui s'opère dans toute la société. Les discussions sont lancées! Votre contribution aux échanges fait partie de la force de Vision PDG.	ANN MARIE COLIZZA Présidente du Comité organisateur Vision PDG et PDG de DeltaCrypt Technologies Inc.	MALI III-IV
8 h 15	CONFÉRENCE PLÉNIÈRE DÉVELOPPER SES SOFT SKILLS : UN ENJEU CLÉ POUR RÉUSSIR DANS LE MILIEU DES AFFAIRES Les gestionnaires ont été formés à gérer des budgets, des produits ou des processus, mais beaucoup moins à gérer l'humain. Il est plus facile en effet d'enseigner des techniques et des méthodes (<i>hard skills</i>) que des façons de se comporter (<i>soft skills</i>). Et pourtant l'humain est au centre de toute organisation, qu'il soit patron, employé, client ou actionnaire. Le contexte d'hyper-compétition d'aujourd'hui amène les entreprises à focaliser leurs efforts sur la productivité et à en oublier l'humain. Plus que jamais, les relations interpersonnelles sont un facteur crucial pour le succès ou l'échec d'une organisation, mais tout autant pour l'épanouissement des individus. Loin d'être une compétence simple à développer, les « soft skills » pourraient être l'élément déterminant qui fera la différence dans votre parcours professionnel.	BENOÎT CHALIFOUX Adjoint au vice-doyen à l'international, ESG UQAM	MALI III-IV

NOTE : Les titres des huis clos, des groupes d'experts, des conférences et les salles pourraient changer sans préavis. Veuillez consulter le site Web ou l'application mobile pour la dernière version de cet horaire : www.ceovisionpdg.org

<p>9 h 30</p>	<p>CONFÉRENCE PLÉNIÈRE DÉCOUVREZ LES SÉRIEUX AVANTAGES DE L'HUMOUR EN MILIEU DE TRAVAIL</p> <p>À l'heure où les environnements se transforment rapidement, le succès des entreprises dépend fortement de leur capacité d'adaptation, d'innovation et de communication. Les enjeux entourant le capital humain représentent un défi considérable pour les entreprises, qui doivent créer un climat de travail ouvert et engageant afin de générer une force d'attraction et une capacité de rétention, et ce spécialement pour les nouvelles générations. L'humour agit directement sur ces enjeux en contribuant à une saine gestion et aux relations de travail harmonieuses avec comme résultante une productivité accrue.</p>	<p>LOUISE RICHER Directrice générale fondatrice de l'École nationale de l'humour</p>	<p>MALI III-IV</p>
<p>10 h 30</p>	<p>PAUSE</p> <p>Optimisez la période de réseautage. Planifier des rencontres à l'avance avec les personnes que vous souhaitez rencontrer à tout prix, grâce à l'application mobile.</p>	<p>n/a</p>	<p>MALI I-II</p>
<p>11 h 00</p>	<p>GROUPE EXPERT MYTHES ET RÉALITÉS DE LA PLANIFICATION FINANCIÈRE ; AVOIR L'HEURE JUSTE</p> <p>S'incorporer, est-ce nécessaire? Le RRI, un régime fabuleux ou ordinaire? L'optimisation de la rémunération du dirigeant ; salaire ou dividendes? Peut-on encore fractionner les revenus par l'entremise de sa fiducie? La gestion des placements dans un contexte corporatif. Peut-on se fier à sa projection retraite et à son illustration d'assurance. La planification successorale, comment éviter les dérapages en cas de décès.</p>	<p>DANIEL DAUNAIS Directeur et Conseiller sénior en investissement, Gestion privée 1859, Banque Nationale</p>	<p>WALBANO</p>
<p>11 h 00</p>	<p>GROUPE EXPERT TRANSACTION AFFECTANT LE CAPITAL-ACTIONS DES SOCIÉTÉS EN FORTE CROISSANCE : FINANCEMENT OU VENTE/ACQUISITION</p> <p>Cette présentation fournira aux dirigeants d'entreprise des options de stratégies de croissance telle la levée de capitaux de croissance/de rachat/d'investissement en vue du financement d'opérations sur le marché secondaire, la restructuration du capital et les stratégies de croissance par voie d'acquisition. Cette session traitera également des étapes reliées à la décision d'entreprendre un processus de vente ou de financement. Nous aborderons les embûches classiques, les dernières tendances et les stratégies d'optimisation de la valeur.</p>	<p>SHAHIR GUINDI Coprésident national du cabinet juridique Osler, Hoskin & Harcourt S.E.N.C.R.L./s.r.l.</p>	<p>KIROUAC</p>
<p>11 h 00</p>	<p>GROUPE EXPERT ÉVALUER ET MAXIMISER LE PRIX DE VENTE DE VOTRE ENTREPRISE POUR UN TRANSFERT À SA PLEINE VALEUR</p> <p>L'évaluation d'entreprise 101 10 trucs à faire deux à 5 ans avant la vente de votre entreprise Processus de vente d'entreprise 101</p>	<p>JOE DILOCO Associé, Services-conseils transactionnels, Richter</p> <p>MARIE-CLAUDE FRIGON Associée, Certification, Richter</p>	<p>CORRIVEAU</p>
<p>11 h 00</p>	<p>GROUPE EXPERT STRATÉGIES POUR BONIFIER LA VALEUR DE VOTRE ENTREPRISE</p> <p>L'augmentation de la valeur de votre entreprise est l'objectif ultime découlant de la plupart des initiatives stratégiques, en particulier si</p>	<p>LARA PEREIRA Vice-présidente Évaluation d'entreprises, PWC</p>	<p>SAUTEUX</p>

	vous envisagez une transaction future, qu'il s'agisse d'un financement, d'une acquisition ou d'une vente directe. Au cours de cette séance interactive, nous discuterons de ce qui génère de la valeur pour votre entreprise, des stratégies qui sont susceptibles de transformer ces facteurs et de la manière dont ils peuvent maximiser la valeur pour les actionnaires.	MICHAEL KAMEL Associé, Transactions - Stratégie, PWC	
11 h 00	GROUPE EXPERT UNE STRATÉGIE PI COMME OUTIL DE GESTION DE RISQUE Une saine gestion du risque contribue au succès à long terme d'une entreprise. En plus des facteurs de risques liés à la concurrence, aux ressources humaines et aux finances, les entreprises s'exposent également à des risques importants quant à la gestion déficiente des aspects de leur propriété intellectuelle (PI). À l'aide de cas réels, nous verrons comment des entreprises québécoises ont pu tirer profit d'une saine gestion de la PI pour pallier ces risques. De plus, cet atelier vous permettra de déboulonner plusieurs mythes entourant la PI.	LOUIS-PIERRE GRAVELLE Associé, Avocat, Ingénieur et Agent de brevets au Canada et aux États- Unis, Robic	CHARIVARI
11 h 00	HUIS CLOS RÉTENTION DES EMPLOYÉS: DÉFIS ET SOLUTIONS Programmes et actions à mettre en place Renforcer la fidélité et le rendement des employés Contre la pénurie de main d'œuvre		WABAN
11 h 00	HUIS CLOS ÉLIMINER LA DISTORSION ENTRE LES VENTES ET LES OPÉRATIONS L'homogénéisation des données de base Définir les rôles et les responsabilités Établir des chemins critiques communs Améliorer la planification des ventes et des promotions Favoriser le travail d'équipe et la communication Préciser les prévisions budgétaires		PAGÉ
11 h 00	HUIS CLOS TROUVER LES BONNES OCCASIONS DE NETWORKING ET NE PLUS LES CRAINDRE Nourrissez votre réseau Comment engager la conversation Réseaux professionnels: quantité versus qualité Relations avec les organisateurs Les cartes d'affaires et prendre des notes	ANN-MARIE COLIZZA PDG de DeltaCrypt Technologies Inc.	LUTIN
11 h 00	HUIS CLOS* MONNAIE CRYPTOGRAPHIQUE (BITCOIN) ET SYSTÈMES DE PAIEMENT Système de paiement électronique pair-à-pair : avantages et inconvénients Faut-il accepter les paiements en Bitcoin Défis d'intégration et les protocoles de sécurité		CAJOLET
11 h 00	HUIS CLOS* TÉLÉTRAVAIL: AVANTAGES ET INCONVÉNIENTS Pour qui et pourquoi L'importance de la culture d'entreprise Discipline et productivité Négocier un accord de travail Économies sur les dépenses quotidiennes Employés hors de leur ville de résidence		OUTARDES

NOTE : Les titres des huis clos, des groupes d'experts, des conférences et les salles pourraient changer sans préavis. Veuillez consulter le site Web ou l'application mobile pour la dernière version de cet horaire : www.ceovisionpdg.org

11 h 00	<p>HUIS CLOS*</p> <p>GESTION DU PATRIMOINE ET PLANIFICATION POUR LE PDG</p> <p>Les principaux enjeux d'affaires La planification fiscale optimale La valeur actuelle de votre entreprise et vos attentes futures</p>	<p>JEAN CHAMPAGNE PDG XMedius</p>	MAILHOT
11 h 00	<p>HUIS CLOS*</p> <p>STRATÉGIES POUR L'INTÉGRATION DE L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE</p> <p>Gérer les avantages et les défis L'automatisation des tâches L'impact sur l'emploi</p>	<p>ALAIN LAVOIE PDG Irosoft</p>	CATHERINE
12 h 30	LUNCH RÉSEAUTAGE		MALI III-IV
13 h 45	<p>CONFÉRENCE PLÉNIÈRE</p> <p>TECHNOLOGIES AU SERVICE DES FINTECH</p>	<p>ALEXANDRE SYNNETT VP Technologies numériques et Opérations, CDPQ</p> <p>ÉRIC CAIRE Ministre délégué à la Transformation numérique gouvernementale</p>	
14 h 15	<p>CONFÉRENCE</p> <p>ÉRIC CAIRE</p>		
14 h 45	<p>GRUPE EXPERT</p> <p>MASTERCLASS EN FINANCEMENT TECH</p> <p>Secteurs couverts : Logiciels (SaaS et licence), télécom, service conseils et manufacturiers high tech Focus: métriques recherchées pour obtenir le maximum de ses partenaires financiers Compagnies ciblées : Chiffres d'affaires de 1M\$ à 100M\$</p>	<p>ANNE NO DELAIDE Vice-présidente, Région Ouest de Montréal, RBC</p> <p>PATRICK CADEN Directeur principal de comptes, marché des technologies de l'information, RBC</p>	WALBANO
14 h 45	<p>GRUPE EXPERT</p> <p>COMMENT PRÉSENTER VOTRE DEMANDE DE FINANCEMENT À UN INVESTISSEUR</p> <p>Découvrez 10 trucs et astuces pour faire une bonne présentation d'affaires afin d'assurer le succès de vos financements, et surtout afin d'éviter l'un des 5 mensonges les plus fréquents de la part d'un entrepreneur.</p>	<p>ANDRÉ PETITCLERC Directeur principal de l'investissement technologique, Investissement Québec</p>	SAUTEUX
14 h 45	<p>GRUPE EXPERT</p> <p>MONÉTISATION DES DONNÉES COMME STRATÉGIE DE CROISSANCE</p> <p>L'extraction de la valeur des données et les nouveaux produits résultants doivent être une priorité des chefs de direction en 2019. Au cours de cette séance interactive, nous discuterons des outils et préparation pour l'extraction des données, les contraintes de nature légale et les acheteurs potentiels des données et le mode d'achats.</p>	<p>MICHAEL DINGLE Associé, Leader canadien, secteur des technologies, PWC</p> <p>RAMY SEDRA Associé, Leader, conseils en analytique des données, PWC</p>	CORRIVEAU
14 h 45	<p>GRUPE EXPERT</p> <p>LES MEILLEURES PRATIQUES EN MATIÈRE DE PROTECTION DES DONNÉES : QUELLE DIRECTION PRENDRE?</p> <p>La fin de la récréation a sonné en matière de protection et traitement des renseignements personnels. Alors que le public exprime maintenant des préoccupations croissantes à cet égard, les incidents de sécurité spectaculaires et nombreux ainsi que les scandales mis au jour à chaque mois, amènent les législateurs partout dans le monde à adopter des lois de plus en plus strictes en la matière. Que cela signifie-t-il pour les entreprises québécoises? Où cela nous mènera-t-il? Quelles pratiques devrait-on adopter dès maintenant pour éviter les problèmes dans un environnement toujours plus complexe?</p>	<p>JOCELYN AUGER Associé, Avocat, BCF Avocats</p>	KIROUAC

<p>14 h 45</p>	<p>GROUPE EXPERT LE FINANCEMENT DE LA CROISSANCE AU CANADA ET AUX ÉTATS-UNIS – LA FAÇON DE FAIRE DE LA SILICON VALLEY ET L'ÉTAT DES MARCHÉS DE CAPITAL-RISQUE / CAPITAL DE CROISSANCE (ATELIER OFFERT EN ANGLAIS) Découvrez comment financer la croissance d'une entreprise en technologie au Canada et aux États-Unis. Comment les deux marchés se distinguent-ils? Les marchés de l'équité et de la dette regorgent de nouveaux outils : quels sont-ils? Venez entendre un spécialiste couvrant la Californie nous parler des tendances de ce marché. Nous présenterons aussi des transactions effectuées au Canada qui ont utilisé de nouveaux outils pour retarder la dilution des actionnaires et obtenir une meilleure valeur auprès d'investisseurs!</p>	<p>PAUL MCKINLAY Directeur général des Services financiers, CIBC-Innovation Banking</p> <p>ÉRIC LAFLAMME Directeur Général-Région du Québec, CIBC-Innovation Banking</p>	<p>CHARIVARI</p>
<p>14 h 45</p>	<p>HUIS CLOS* PRATIQUES ÉCORESPONSABLES RECOMMANDÉES EN TI Modèles écoresponsables Le guide des bonnes pratiques Attirer et fidéliser une nouvelle clientèle Importantes actions en lien avec la Loi québécoise sur le développement durable Les accréditations plus importantes</p>	<p>ROBI GUHA PDG Givettoo</p>	<p>WALBANO</p>
<p>14 h 45</p>	<p>HUIS CLOS TRANSFORMATIONS NUMÉRIQUES DES MARCHÉS Opportunités à ne pas manquer Les industries se numérisent Options nichées ou multi-industries Comment optimiser sa croissance avec les aides gouvernementales</p>	<p>STÉPHANE GAOUETTE Président Decimal</p>	<p>PAGÉ</p>
<p>14 h 45</p>	<p>HUIS CLOS* GARDER LE RYTHME FACE À LA COMPÉTITION Créez une différence difficile à copier et continuez d'innover Permettez à vos employés d'être créatifs et de se démarquer de la concurrence</p>		<p>LUTIN</p>
<p>14 h 45</p>	<p>HUIS CLOS CONCILIATION FAMILLE / TRAVAIL Nouvelles réalités familiales Impératif stratégique pour propulser une organisation Une responsabilité partagée Différentes mesures (horaire variable, télétravail, etc.) Investissement sur l'engagement de l'employé</p>		<p>CAJOLET</p>
<p>14 h 45</p>	<p>HUIS CLOS* BÂTIR UNE ÉQUIPE DE VENTE PERFORMANTE ET DURABLE Recrutement de vendeurs; Plan de ventes Indices de performance; Fonctionnement et structure d'équipe</p>	<p>LOUISE CARDINAL PDG TechnoMed Solutions</p>	<p>OUTARDES</p>
<p>14 h 45</p>	<p>HUIS CLOS COMMENT RÉUSSIR UNE PLANIFICATION STRATÉGIQUE Exercices-clé pour toute entreprise Communications optimales Mobilisation des équipes Assurer un positionnement solide Être prêt pour relever les prochains défis</p>		<p>MAILHOT</p>

14 h 45	IMPACTS ET IMPORTANCE DE LA BONNE GOUVERNANCE DE VOTRE ADMINISTRATION La gouvernance, dois-je m'y intéresser et comment s'assurer qu'on a les bonnes pratiques de gouvernance, discussions et échanges sur nos expériences et comment ou quoi implanter selon nos besoins et notre taille d'entreprise.	LOUIS TURMEL Président Fondateur COMNET Technologie	CATHREINE
16 h 15	ACTIVITÉ "TEAM BUILDING" Découvrir ses pairs et collègues sous un autre jour, cela fait partie de l'expérience !	BRUNY SURIN Conférencier et motivateur	
17 h 45	TEMPS LIBRE		
18 h 30	GALA PRIX PDG DE L'ANNÉE AQT- INVESTISSEMENT QUÉBEC 2019 Qui sera le PDG de l'année 2019? Souper, vote et remise des prix.	Présenté par AQT et Investissement Québec	MALI III-IV

Vendredi 22 février 2019		Conférencier(ère)	Salle
7 h 00	PETIT DÉJEUNER		MALI III-IV
8 h 00	CONFÉRENCE MOT DU PRÉSIDENT DU CA L'AQT	PAUL RAYMOND Président du CA de l'AQT et PDG d'Alithya	MALI III-IV
8 h 15	CONFÉRENCE PLÉNIÈRE THE FUTURE OF GLOBAL LEADERSHIP: LEAD LIKE IT'S 2030 What got us here, isn't going to get us there. The top 5 trends impacting the future of global leadership will be explored in this fast-paced tour of the latest thinking in leadership. We'll be exploring the results of Dr. Jill Birch's five years of research and the insights from fifty CEO interviews that discuss new ways to define leadership and develop leaders. Participants will be introduced to a new way of defining leadership – relationally. When we embrace a relational view, leading becomes not a "thing to do" but a way to be. The three P's of relational leadership – the Principles, Processes and Practices – will support CEOs to bring this new framework to life. Leaders will learn how to facilitate collective team intelligence, foster a healthier culture and support faster, more informed decision-making. CEOs who wish to develop themselves and their leadership teams will receive practical how-to information, supported by powerful examples of real-life leadership situations and results.	JILL BIRCH, Ph. D. PDG et fondatrice de BirchGrove Inc.	
9 h 30	CONFÉRENCE PLÉNIÈRE LE FUTUR DES TRANSPORTS: COMMENT NOS VILLES VONT SE TRANSFORMER PROFONDÉMENT Les thèmes de l'urbanisation, des transports électriques, autonomes et partagés seront abordés. Comment les nouvelles mobilités nous forcent à repenser des modèles de pensée économique et de développement urbain qui deviennent vite périmés. Nos enfants ne se déplaceront sûrement pas comme nous!	JEAN-FRANÇOIS BARSOUM Consultant délégué principal, Villes intelligentes, Eau et Transport, IBM	
10 h 45	PAUSE DU MATIN Optimisez la période de réseautage. Planifier des rencontres à l'avance avec les personnes que vous souhaitez rencontrer à tout prix grâce à l'application mobile.	n/a	MALI I-II

<p>10 h 45</p>	<p>GROUPE EXPERT LE FINANCEMENT DE LA CROISSANCE AU CANADA ET AUX ÉTATS-UNIS – LA FAÇON DE FAIRE DE LA SILICON VALLEY ET L'ÉTAT DES MARCHÉS DE CAPITAL-RISQUE / CAPITAL DE CROISSANCE ATELIER OFFERT EN ANGLAIS Découvrez comment financer la croissance d'une entreprise en technologie au Canada et aux États-Unis. Comment les deux marchés se distinguent-ils? Les marchés de l'équité et de la dette regorgent de nouveaux outils : quels sont-ils? Venez entendre un spécialiste couvrant la Californie nous parler des tendances de ce marché. Nous présenterons aussi des transactions effectuées au Canada qui ont utilisé de nouveaux outils pour retarder la dilution des actionnaires et obtenir une meilleure valeur auprès d'investisseurs!</p>	<p>PAUL MCKINLAY Directeur général des Services financiers, CIBC-Innovation Banking</p> <p>ÉRIC LAFLAMME Directeur Général-Région du Québec, CIBC-Innovation Banking</p>	<p>CORRIVEAU</p>
<p>10 h 45</p>	<p>GROUPE EXPERT OPTIONS DE PLACEMENTS PRIVÉS JUSQU'AU PREMIER APPEL PUBLIC À L'ÉPARGNE Cette présentation examinera les principales structures de placements privés, les différents types d'investisseurs qui peuvent être approchés en vertu de dispenses de prospectus, ainsi que les considérations juridiques liées à l'octroi d'options et autres titres aux employés comme incitatif et moyen de financement. Elle tracera la ligne de démarcation entre des activités de financement et démarchage qui sont acceptables pour une société fermée, et celles qui relèvent du placement public nécessitant l'approbation d'autorités en valeurs mobilières. Finalement, la présentation abordera les avantages potentiels d'un premier appel public à l'épargne et d'une cotation en bourse, et les principaux moyens d'y arriver, entre autres par un premier appel public à l'épargne (IPO) ou par prise de contrôle inversée (RTO). La préparation, les étapes clés du processus, et les ingrédients clés de réussite seront abordés pour chacun de ces types de transactions.</p>	<p>FRANÇOIS PARADIS Associé, Droit des sociétés, Osler</p>	<p>KIROUAC</p>
<p>10 h 45</p>	<p>GROUPE EXPERT LA PLANIFICATION STRATÉGIQUE POUR FINANCER SA R&D : COMMENT DES LEADERS DE L'INDUSTRIE S'Y PRENNENT? Roadmap Technologique court terme/long terme et ses impacts sur les liquidités; Cadre financier pour une entreprise à haute valeur ajoutée technologique; Crédits d'impôt RS&DE/CDAE et leur place dans les prévisions budgétaires; Leviers publics/privés disponibles; Continuum de financement de la ligne de crédit jusqu'à l'équité.</p>	<p>PIERRE-LUC LABELLE Vice-Président Incitatifs Fiscaux, Finalta</p>	<p>SAUTEUX</p>
<p>10 h 45</p>	<p>GROUPE EXPERT COMMENT ALIGNER VOS VP MARKETING EN POSANT LES BONNES QUESTIONS ? La meilleure façon d'accroître ses revenus, c'est de réellement comprendre notre positionnement sur le marché. Vos vice-présidents marketing doivent faire plus que de générer des « leads ». Ils doivent comprendre votre situation d'affaires, vos objectifs à long terme et ce qui fonctionne au niveau de votre entreprise afin de prendre des décisions pour l'avenir. Les métriques de vanités justifiant les activités faites par vos ressources marketing sont maintenant périmées. Avec le numérique et l'intelligence d'affaires, il y a moyen de conjuguer vos notions sur vos activités profitables et les tactiques marketing qui les ont causées.</p>	<p>JONATHAN LABERGE Directeur du développement des affaires, Reptile</p>	<p>CHARIVARI</p>

10 h 45	<p>HUIS CLOS</p> <p>COMMENT RÉUSSIR UNE PLANIFICATION STRATÉGIQUE</p> <p>Exercices-clé pour toute entreprise</p> <p>Communications optimales</p> <p>Mobilisation des équipes</p> <p>Assurer un positionnement solide</p> <p>Être prêt pour relever les prochains défis</p>		WALBANO
10 h 45	<p>HUIS CLOS*</p> <p>GESTION DE RISQUE</p> <p>Meilleures pratiques pour établir une gestion structurée des risques</p> <p>Définir le meilleur modèle pour l'entreprise; réputationnel, financier, connaissance, opérationnel, etc.</p> <p>Probabilités et impacts</p>		WABAN
10 h 45	<p>HUIS CLOS*</p> <p>RESPONSABILITÉ SOCIALE DES L'ENTREPRISES EST UN MOUVEMENT QUI EST LÀ POUR RESTER</p> <p>Comment définir la responsabilité sociale de l'entreprise et en déterminer la valeur. Quelle importance y donner au quotidien et l'utiliser pour attirer les nouvelles générations.</p>		PAGÉ
10 h 45	<p>HUIS CLOS*</p> <p>COMMENT PRÉPARER LA RELÈVE DU PDG AVEC SUCCÈS</p> <p>Comment aborder le sujet avec le Leadership</p> <p>Désigner la bonne relève</p> <p>Durée de la transition</p> <p>Relève de gestion ou relève d'achat</p>	<p>CLAUDE ROSE Fondateur Gestisoft</p>	LUTIN
10 h 45	<p>HUIS CLOS*</p> <p>QUELS SONT LES CONSEILS POUR RÉUSSIR UNE ACQUISITION D'ENTREPRISE?</p> <p>Meilleures pratiques d'intégration à la suite des transactions</p> <p>Apprendre des erreurs et des bons coups de ses pairs</p> <p>Plan de 90 jours que va transformer les 2 organisations pour profiter de toute la dynamique d'une acquisition</p>		CAJOLET
10 h 45	<p>HUIS CLOS*</p> <p>SUIVEZ VOTRE PERFORMANCE</p> <p>Mettre en place les bons indicateurs, ceux qui permettent de révéler ce que l'on ne vous dit pas.</p> <p>Au-delà des indicateurs financiers, comment aller sonder les données pour avoir en mains les outils pour de meilleures décisions.</p>		OUTARDES
10 h 45	<p>HUIS CLOS*</p> <p>PRÉPARER SON ÉQUIPE: INTÉGRATION D'UN EMPLOYÉ IMMIGRANT</p> <p>Gestion des attentes (management, employés et nouvel arrivant)</p> <p>Formations sur la diversité culturelle</p> <p>Ressources gouvernementales et subventions</p> <p>Instauration de mentorat avec un employé</p>		MAILHOT
10 h 45	<p>HUIS CLOS</p> <p>EFFECTUER DES VOYAGES D'AFFAIRES FINANCIÈREMENT AVANTAGEUX</p> <p>Ressources locales pour espaces locatifs</p> <p>Voyager aux meilleurs prix possibles sans compromettre sur le confort ni sa sécurité</p>		CATHERINE
12 h 15	LUNCH RÉSEAUTAGE		MALI III-IV

NOTE : Les titres des huis clos, des groupes d'experts, des conférences et les salles pourraient changer sans préavis. Veuillez consulter le site Web ou l'application mobile pour la dernière version de cet horaire : www.ceovisionpdg.org

13 h 45	MISE À JOUR ÉCONOMIQUE Assistez à une mise à jour économique	RENÉ VÉZINA Conférencier, chroniqueur et blogueur au journal Les Affaires	
14 h 15	CONFÉRENCE FAIRE SON ENTRÉE EN BOURSE, QUEL PARCOURS! La société Alithya a fait son entrée en bourse au début du mois de novembre 2018. Au cours de sa présentation, Paul Raymond décrira le processus qui a conduit à leur entrée en bourse, non seulement sur la bourse de Toronto (TSX), mais aussi sur le Nasdaq. Il parlera des premiers impacts de leur présence sur les marchés. Bref, le parcours qui les a menés à sonner la fameuse cloche sur Times Square à New York!	PAUL RAYMOND Président du CA de l'AQT et PDG d'Alithya	
14h45	CONFÉRENCE PLÉNIÈRE 25 ANS: 10 VALEURS Découvrez comment Greg Rokos a su saisir les occasions lorsqu'elles se présentaient et a embrassé le changement pour faire face aux évolutions du marché. Il partagera avec vous les 10 valeurs qui l'ont accompagné tout au long de son parcours et qui sont au cœur de ses démarches entrepreneuriales depuis plus de 25 ans. Une conférence inspirante livrée par un homme de grand cœur, qui a su redonner à la communauté et investir dans l'éducation pour former les entrepreneurs de demain.	GREG ROKOS PDG, ESI Technologies	
15 h 45	PAUSE D'APRÈS-MIDI Optimisez la période de réseautage. Planifier des rencontres à l'avance avec les personnes que vous souhaitez rencontrer à tout prix grâce à l'application mobile. Plusieurs lieux de rencontres sont prévus : le coin Barista, le Lounge détente, les salons privés, bref l'atmosphère est propice aux échanges!		
16 h 15	SESSION FEU DE CAMP BRANDING DU PDG / GESTION DE LA CRISE		
17 h 15	TEMPS LIBRE		
18 h 00	SOUPER DE CLÔTURE ET CONFÉRENCE PLÉNIÈRE SPRINT D'ENTREPRENEUR	BRUNY SURIN Conférencier et motivateur	MALI III-IV
21 h 00	AFTER-HOUR	n/a	

***NOTE :** Un(e) participant(e) avec une expertise sur le sujet sera désigné pour les huis clos.