



MARC GUAY
Expériences et réalisations

Expériences de travail

Actuel :

STRATEGUIDE INC., Président	04-2015 -
GROUPE MELOCHE INC., Président du Conseil (Indépendant)	02-2019 -
STAS INC., Président du Conseil (Indépendant)	02-2019 -
GRYB INC., Membre du comité consultatif (BDC)	06-2019 -
POLYRIX INC., Membre du comité consultatif (Fondation CSN)	07-2019 -

Précédents :

Emplois :

ARION TECHNOLOGIES AUTOMOBILES INC., Président du Conseil et Chef de la direction (07-2017 à 10-2017) Président du Conseil et Chef exécutif du consortium (05-2016 à 07-2017)	05-2016 à 11-2017
CAMOPLAST SOLIDEAL, (CAMSO) Vice-Président, Initiatives Stratégiques (Chairman– Camoplast Korea 2012 - 2013)	2004 - 2015
SCAFA CONSULTANTS INC., Président	2001 - 2004
NORTEL NETWORKS, Exécutif, Chaîne de l'approvisionnement, Amériques,	2000 - 2001
NAPA CANADA (KNIGHT REBUILDING INC), Directeur général	1997 - 2000
BELL CANADA, Vice-président, transformation chaîne approvisionnement	1996 - 1997
COMPAGNIE MARCONI CANADA (CMC), Directeur général	1994 - 1996
ASEA BROWN BOVERI INC (ABB), Divers postes de direction	1979 - 1994

Conseils d'administration et comités consultatifs:

SPECTRA PREMIUM INC., Administrateur (Fonds de solidarité FTQ)	05-2011 à 02-2020
CONGEBEC INC., Administrateur (Fondation CSN)	10-2015 à 04-2020
STIQ, Président du Conseil, Administrateur (OBNL)	10-2007 à 07-2017
FENPLAST INC., Membre du comité consultatif (Indépendant)	06-2015 à 07-2017
MARTINS INDUSTRIES INC., Membre du comité consultatif (FSFTQ)	08-2016 à 07-2017
C.A.T. INC, Administrateur (Desjardins Capital)	10-2016 à 04-2017



Marc.guay@strateguide.ca



514-942-9486



Principales réalisations

ARION TECHNOLOGIES AUTOMOBILES INC., *Président du Conseil et Chef de la direction*

Consortium franco-qubécois (Groupe PSA -Peugeot, Exagon Motors, Investissement Québec et Hydro-Québec) formé en vue de compléter une étude de faisabilité (budget \$30M) dans le but de créer un concepteur et assembleur de voitures électriques d'exception et de haute performance.

- Préparé le plan d'affaires, son modèle financier détaillé et la levée de fonds pour la mise sur pied d'une compagnie automobile au Québec,
 - Monté la structure organisationnelle et géré une équipe de 90 personnes pour traiter le développement des composantes véhiculaires, définir les procédés industriels et cahier de charge de l'usine ainsi que sélectionner le site d'implantation
 - Un investissement prévu de plus de \$600M avec la création de plus de 700 emplois directs et de plusieurs milliers d'emplois indirects
- Identifié et mis en place des ententes préliminaires avec plusieurs partenaires stratégiques internationaux, intéressés à investir au Québec.
- Remis le projet sur les rails, assuré la mobilisation du personnel et rassuré le client et les actionnaires, suite à ma nomination à titre de Chef de la direction.
 - Recruté et mis en place une équipe de direction compétente et efficace
 - Mis en place des processus de gestion et d'un plan de projet basé sur les meilleures pratiques

STRATEGUIDE INC., *Président*

Firme de consultation offrant un accompagnement stratégique en transformation d'entreprise, fusion/acquisition et en développement d'affaires en Asie

- Mise en place d'une nouvelle division (\$650M, 600 employés) pour le mélange de caoutchouc, pour un important fabricant de pneus hors route. Le mandat incluait la préparation et la mise en place d'un plan stratégique. Le projet a généré des économies annuelles de plusieurs millions \$ dès la première année.
- Dirigé un projet de « Insourcing » pour mélange de caoutchouc aux USA pour un important fabricant de chenilles de caoutchouc. Le projet a procuré plusieurs millions d'économies annuelles et fut mis en place en huit (8) mois, sans aucun investissement. Le mandat initial prévoyait la mise en place d'une nouvelle usine ou de faire une acquisition de quelques dizaines de millions \$, un investissement important qui fut ainsi évité.
- Accompagné le Président et les administrateurs d'un fabricant de pièces pour l'industrie aéronautique dans le développement et la mise en place d'un processus d'acquisition basé sur les meilleures pratiques.
- Accompagné le Président et son équipe de direction d'un manufacturier d'équipements pour les alumineries dans l'élaboration et la mise en place d'un plan de transformation. Le projet incluait l'acquisition d'une entreprise en Europe, ainsi que son intégration.



Marc.quay@strateguide.ca



514-942-9486



CAMOPLAST SOLIDEAL, (CAMSO) Vice-Président, Initiatives stratégiques
Chairman Camoplast Korea (2012-2013)

Manufacturier et distributeur mondial de pneus hors route et de chenilles de caoutchouc

- Géré, réorganisé et recentré la filiale Coréenne d'une performance marginale et erratique et atteint une excellente rentabilité (> 18% BAIIA)
- Complété de nombreuses acquisitions, incluant une entreprise de service (aux USA), un distributeur en Espagne, un en Autriche et un en Nouvelle-Zélande.
 - Effectué neuf acquisitions et cessions d'entreprises au cours des cinq dernières années chez Camoplast Solideal.
 - Trois ventes des actions ou des actifs obtenant à chaque occasion une valeur significativement supérieure aux attentes
- Développé et mis en place un plan stratégique pour la division de roues, se concentrant sur les produits principaux (core business) et cédant les activités secondaires. Le plan a généré des économies de 30% et les investissements furent entièrement financés à même le fruit des activités vendues.
- Organisé et géré le transfert de fabrication de produits divers des USA et de Corée vers le Sri Lanka, générant plusieurs \$ millions d'économies annuelles.
- Développé et mis en place une stratégie de fabrication pour certaines activités stratégiques dans nos installations au Sri Lanka, générant plusieurs \$Millions d'économies annuelles
- Mis en place un programme et une organisation de "Global Sourcing", pour des achats de plusieurs dizaines de \$Millions en Asie et générant des économies annuelles récurrentes de plusieurs \$Millions.
 - Ouvert un bureau d'achats, mis en place et formé une équipe d'achats et en assurance qualité, en Chine en 2005

SCAFA CONSULTANTS INC, Président

Firme de consultation, spécialisée dans l'amélioration de la chaîne de l'approvisionnement et des activités de fabrication

- Mis en œuvre un programme d'approvisionnement stratégique pour une importante institution financière, incluant la négociation de contrats d'approvisionnement, réalisant des économies annuelles récurrentes de 12 M \$.
- Développé un processus de chaîne d'approvisionnement intégré et robuste pour les achats de matières premières pour une grande entreprise métallurgique internationale, générant des économies annuelles > 5 M\$.
- Développé et mis en œuvre une planification et un système de production exhaustif, générant des améliorations de la productivité (15 %), de coûts et réductions de rebuts importants, tout en permettant une augmentation du volume de production, pour des bénéfices totaux de > 8 M \$.





NORTEL NETWORKS, *Exécutif, Chaîne de l'approvisionnement*

Ancien leader mondial d'équipements de télécoms (ventes \$40 B)

- Consolidé 15 départements régionaux en une équipe homogène, réduisant les effectifs >70 %. Aligné les priorités vers des initiatives globales améliorant la satisfaction de la clientèle, générant des économies (\$8. 5M) tout en optimisant les flux de trésorerie.
- Conçu et mis en œuvre une chaîne d'approvisionnement dédiée, améliorant la livraison à temps de 30 à 98 % et réduisant les délais de livraison de 12 à moins de 2 semaines.

NAPA CANADA (KNIGHT REBUILDING INC), *Directeur général*

Manufacturier de seconde transformation d'alternateurs, de démarreurs et d'étriers de frein (ventes \$45 M)

- Modifié et transformé la culture de l'entreprise ; générant une augmentation du bénéfice de 67 % la première année et de 95 % dans la suivante.
- Amélioré les relations avec les employés en mettant en place l'imputabilité des employés, les méthodes Kaizen, générant des gains de productivité > 45%.
- Conçu et mis en œuvre une stratégie de ventes & marketing, y compris un programme de branding, obtenant une croissance de 20 % la première année, dans un marché en consolidation.





ÉDUCATION

Formations administration de sociétés, IGOOP - Institut sur la Gouvernance **2015**
MBA, UQAM, Montréal, QC. **2005**

ÉDUCATION SPÉCIALISÉE

Total Quality Management, Université Motorola, Schaumburg, IL. **1991**
Executive Program, in General Management Université Queen's Kingston, ON. **1991**
Operations and Production Management Université Columbia, New York, NY. **1989**



Marc.quay@strateguide.ca



514-942-9486