

**Louis Fortier**

I4b inc.  
5989, avenue Durocher  
Montréal, Québec H2V 3Y5  
(514) 827-1445  
[lfortier@i4b.ca](mailto:lfortier@i4b.ca)  
[www.i4b.ca](http://www.i4b.ca)



Louis Fortier est un consultant en stratégie « engagé » qui est intervenu auprès d'un grand nombre d'entreprises technologiques en démarrage et en croissance. Plusieurs de celles-ci ont développé des produits et services innovants et, à titre de consultant, coach, membre de comités consultatifs ou de conseils d'administration, celui-ci a été impliqué activement dans la planification et dans « l'exécution » marketing. Son expérience de plus de 25 années dans le monde du marketing et du capital-investissement lui permet d'accompagner efficacement tout entrepreneur ou gestionnaire qui doit faire face à des défis de croissance et de création de valeur. En plus de cumuler plus de 15 ans d'expérience dans des postes de gestion et de conseil en stratégie et en marketing, M. Fortier a été actif en capital de risque et en capital de croissance au Fonds de Solidarité FTQ et à la Caisse de dépôt et placement pendant près de 10 ans. Celui-ci a également enseigné la gestion des canaux de vente à l'Université de Sherbrooke.

**Résumé des qualifications:**

**Diplômes:**

B.A.A. (1985) et M.Sc. Marketing (1987) – Université de Sherbrooke

**Associations:**

ADRIQ-RCTI  
Ordre des administrateurs agréés du Québec (Adm.A.),  
Licensing Executives Society  
TechnoMontreal  
Founderfuel

**Domaines d'expertise :**

Stratégie, Marketing et Finance corporative : Évaluation du potentiel commercial de nouveaux produits / innovations, audit de la fonction marketing-vente, planification stratégique, planification marketing, définition de modèles d'affaires, plan d'affaires, revue des options stratégiques, accompagnement / coaching de dirigeants dans le processus de financement ou dans le cadre de négociations d'ententes commerciales, formation (accréditation Emploi Québec)

### **Secteurs d'activités:**

- Technologies de l'information et communications (TIC)
- Technologies industrielles
- Technologies et services en environnement
- Sciences de la vie (incluant équipements médicaux)
- Services professionnels

### **Exemples de mandats:**

- Accompagnement d'entrepreneurs dans le cadre de l'élaboration de leur plan de croissance et plan d'affaires
- Étude de nouveaux marchés potentiels
- Coaching d'entrepreneurs qui sont à la recherche de capital de risque (élaboration du pitch, des documents de support; accompagnement aux différentes phases)
- Accompagnement de dirigeants lors de la négociation d'ententes de partenariats et de distribution
- Évaluation de la structure commerciale (vente et marketing) en place et recommandations
- Animateur de la réflexion stratégique d'équipes de direction (menant à l'élaboration d'un plan d'actions adapté)