

## DISTINCTION RÉGIONALE 2025

Catégorie PME de services indépendante

# Les Productions photographiques L'Éloi MONTREAL

# L'ÉLOI

### PROFIL

Depuis 1999, Les Productions L'Éloi laissent leur marque dans un marché ultra-compétitif grâce à leur capacité d'adaptation continue et leur modèle d'affaires avant-gardiste. Cette maison de production montréalaise fait briller sa clientèle en misant sur la représentation et l'accompagnement d'artistes qui créent du contenu visuel percutant, progressiste et inspirant.

Rassemblant une vingtaine d'employés et autant d'artistes, L'Éloi séduit des agences de publicité majeures et des marques reconnues à l'international. Expérimentation audacieuse, créativité sans limites, excellence de production : cette signature distinctive a bâti une réputation éclatante qui franchit avec maestria les frontières québécoises et canadiennes pour triompher sur les scènes américaines.

### LEADERSHIP

L'Éloi se distingue par une direction engagée, une communication exemplaire et une responsabilité sociale affirmée.

- Réunions quotidiennes et hebdomadaires pour assurer la fluidité des communications et la réactivité aux enjeux.
- Retraites trimestrielles favorisant la planification stratégique, la cohésion et la reconnaissance des réussites.
- Mission, vision et valeurs définies collectivement et intégrées dans les décisions de gestion et de recrutement.

### COORDONNÉES

#### PDG et Fondateur

Éloi Beauchamp

#### Directrice de l'administration

Aurélia Ciocanu

514 279-6464

[leloi.ca](http://leloi.ca)

### PLANIFICATION STRATÉGIQUE

L'Éloi traduit sa vision créative en plan d'affaires concret, guidé par des objectifs clairs et mesurables.

- Mise en œuvre complète d'un système reconnu (TRACTION) alliant stratégie et rigueur d'exécution.
- Processus FFOM à chaque trimestre pour identifier forces, faiblesses et nouvelles perspectives de développement.
- Charte de responsabilité définissant rôles et attentes, validée par le comité de direction.

# Les Productions photographiques L'Éloi

## CLIENTS ET MARCHÉ

Chaque projet est une collaboration sur mesure, pensée pour offrir une expérience fluide, humaine et mémorable.

- Processus client documenté et soutenu par une matrice RACI claire et complète.
- Producteur exécutif attiré à chaque projet, garant d'un accompagnement constant et personnalisé.
- Suivi postdiffusion par la direction du développement pour entretenir la relation et tirer profit des succès.

## GESTION DE L'INFORMATION

Alliant technologie et intelligence collective, l'entreprise consolide ses connaissances dans un système organisationnel clair et évolutif.

- Implantation d'un progiciel de gestion intégré : audits, besoins, impacts et plan d'intégration.
- Systèmes interconnectés (progiciel de gestion intégré, logiciel de gestion de la relation client, SharePoint), permettant la consultation et l'analyse en temps réel.
- Wiki interne centralisant tous les processus, gabarits et outils et formant une base de savoir partagée.

## RESSOURCES HUMAINES

La culture de L'Éloi valorise les personnes : leur potentiel, leurs idées et leur contribution collective.

- Matrices RACI pour tous les postes : clarté des rôles, responsabilité et communication fluide.
- Évaluation annuelle basée sur les valeurs, les résultats et des objectifs SMART individuels.
- Culture d'apprentissage soutenue par du coaching ciblé et des formations internes spécialisées.
- Avantages sociaux : assurances collectives, incluant santé mentale, cinq jours de congé personnel, 8 % d'indemnité de vacances.

## FONCTIONNEMENT OPÉRATIONNEL

L'Éloi maintient l'équilibre entre créativité, performance et rigueur opérationnelle grâce à des processus éprouvés.

- Révision et validation systématiques des processus à chaque réunion trimestrielle.
- Usage combiné d'équipements internes et d'outils loués pour maximiser flexibilité et qualité.

## RÉSULTATS

Les résultats témoignent d'une progression stable et d'un suivi rigoureux des indicateurs clés de performance.

- Progression constante du chiffre d'affaires et de la marge par projet.
- Hausse des ventes aux États-Unis et maintien d'une visibilité accrue sur le marché international.
- Tendance favorable des indicateurs numériques : trafic Web, nouveaux abonnés et participation à des événements.