

**Fenêtres
sur le
monde**

Fenêtres sur le monde inc.
Plan d'affaires

Préparé le

11 février 2020

Coordonnées

Jonathan Wright, président
519-555-2020
info@fenetressurlemonde.ca
www.fenetressurlemonde.ca

Adresse de l'entreprise

2020 Sommerhill Drive
Bureau 203
New Barton (Ontario) N20 1T1

Table des matières

Sommaire	4
Objectifs du projet.....	4
Description de l'entreprise	4
Produits et services	4
Besoins en financement	4
Personnes clés	5
Évaluation des risques et plan d'urgence.....	5
Aperçu de l'entreprise	6
Description de l'entreprise	6
Mission, vision, valeurs.....	6
Aperçu et tendances du secteur.....	7
Tendances technologiques.....	7
Réglementation gouvernementale.....	8
Gestion des données	8
Accords commerciaux.....	8
Réglementation environnementale	8
Marché.....	8
Aperçu des tendances du marché	8
Marché cible	8
Produits et services.....	9
Concurrence	9
Concurrents et types de concurrence	9
Forces et faiblesses des concurrents	9
Avantage concurrentiel et facteur de différenciation.....	10
Ventes et marketing	11
Clients	11
Fournisseurs	11
Publicité et promotions	12
Établissement des prix et distribution/prestation	12
Politique de service à la clientèle et garanties	12

Plan d'opération	13
Emplacement de l'entreprise	13
Équipement.....	13
Besoins en matière de technologie et d'investissement.....	13
Conformité environnementale	14
 Employés	 15
Description de l'équipe de direction.....	15
Description de l'équipe de conseillers	15
Employés clés.....	15
 Plan d'action	 17
Objectifs du projet.....	17
Ressources nécessaires	17
Plan d'action	17
Éventualités et évaluation des risques	18

Sommaire

Objectifs du projet

- Augmenter les ventes sur cinq ans, principalement dans le marché d'exportation (Nouvelle-Angleterre), l'Est du Québec et la Colombie-Britannique.
- Tirer 50 % des ventes brutes de l'exportation d'ici cinq ans, tout en continuant d'accroître les ventes nationales.

Description de l'entreprise

- Fabricant de portes et de fenêtres en bois haut de gamme sur mesure pour le marché de la construction et de la rénovation résidentielles.
- Fenêtres et portes comportant de fines gravures sur verre et des incrustations de laiton.
- Entreprise établie à New Barton, en Ontario, depuis 1987.
- Lancée comme une entreprise familiale. Débuts comme fabricant de portes et de fenêtres en bois destinées aux constructeurs locaux au nord de Toronto, dans un petit atelier.
- Forte croissance de la demande de portes françaises sur mesure ainsi que de fenêtres et de portes patrimoniales pour la rénovation à la fin des années 1990. Ouverture d'une installation de fabrication en 1998.
- Compte 30 employés.
- Début des ventes dans le marché des maisons neuves en 1988. En réaction à l'évolution du marché, maintenant fournisseur de premier plan pour les grandes surfaces, les entrepreneurs et les fournisseurs de matériaux de construction dans le secteur de la rénovation haut de gamme.

Produits et services

- Les portes françaises et les fenêtres sur mesure pour les rénovations représentent 80 % du volume d'affaires.
- Les portes intérieures avec verre isolant insonorisé représentent 20 % du volume d'affaires.

Besoins en financement

Les ventes actuelles sont de 4,5 millions de dollars.

	\$
Construction d'un agrandissement	250 000 \$
Achat de nouvel équipement	50 000 \$
Total requis	300 000 \$

Personnes clés

Jonathan Wright, président (propriétaire à 70 %)

- 41 ans. Plus de 20 ans d'expérience dans l'industrie de la construction, dont 12 ans comme entrepreneur en construction indépendant.
- Principales responsabilités : marketing, planification des activités et opérations financières.

David Wright, chef de l'exploitation (propriétaire à 30 %)

- 38 ans. 11 ans d'expérience dans l'exploitation d'usines de fabrication. Baccalauréat ès arts de l'université Western Ontario.
- Principales responsabilités : ordonnancement de la production, achats, facturation des ventes et gestion de bureau.

Évaluation des risques et plan d'urgence

- La pénurie de travailleurs qualifiés en Ontario rend difficile le recrutement d'employés.
 - Partenariat avec des écoles de métiers locales pour lancer un programme d'apprentissage.
 - Formation fréquente des employés de longue date afin de perfectionner leurs compétences et de leur permettre d'assumer diverses fonctions.
- Le marché américain de l'entreprise est en croissance, mais nous devons faire concurrence aux entreprises locales et établies.
 - Établissement de relations avec des partenaires de distribution expérimentés en Nouvelle-Angleterre.
 - Partenariats avec des détaillants de matériaux de rénovation pour l'accès à un entreposage local de stocks importants (pour l'expédition en vrac) et à des prix préférentiels.
 - Possibilité de revente de l'équipement au fournisseur si les objectifs de vente ne sont pas atteints.

01.

Aperçu de l'entreprise

Description de l'entreprise

- Fabricant de portes et de fenêtres en bois haut de gamme sur mesure pour le marché de la construction et de la rénovation résidentielles.
- Fenêtres et portes comportant de fines gravures sur verre et des incrustations de laiton.
- Entreprise établie à New Barton, en Ontario, depuis 1987.
- Lancée comme une entreprise familiale. Débuts comme fabricant de portes et de fenêtres en bois destinées aux constructeurs locaux au nord de Toronto, dans un petit atelier.
- Forte croissance de la demande de portes françaises sur mesure ainsi que de fenêtres et de portes patrimoniales pour la rénovation à la fin des années 1990. Ouverture d'une installation de fabrication en 1998.
- Compte 30 employés.
- Début des ventes dans le marché des maisons neuves en 1988. En réaction à l'évolution du marché, maintenant fournisseur de premier plan pour les grandes surfaces, les entrepreneurs et les fournisseurs de matériaux de construction dans le secteur de la rénovation haut de gamme.

Mission, vision, valeurs

- **Énoncé de mission** : Fenêtres sur le monde crée sur mesure des portes et des fenêtres en bois uniques et écoresponsables pour le marché résidentiel en appliquant les normes les plus élevées de fabrication et de service.
- **Vision** : Fenêtres sur le monde est le premier choix des détaillants et des entrepreneurs en construction nord-américains pour les fenêtres et les portes sur mesure dans le secteur de la rénovation résidentielle.
- **Valeurs** : Personnel, innovation, service
 - **Personnel** : Nous investissons dans les employés au moyen de la formation continue et de journées de créativité. Nous nous occupons d'eux comme s'il s'agissait de nos meilleurs clients.
 - **Innovation** : Nous favorisons l'innovation en intégrant de nouvelles méthodes de conception, de nouveaux procédés de fabrication ainsi que des intrants et des technologies respectueux de l'environnement pour continuer d'offrir les produits écologiques et personnalisés les plus esthétiques et les plus performants. Nous avons en tête les personnes qui utilisent nos produits et prenons en compte la rétroaction des clients dans les processus et les produits.
 - **Service** : Nous sommes fiers de nos produits. Nous proposons des heures de service prolongées, un remboursement en cas d'envois retardés ou de problèmes d'expédition et une garantie de 10 ans sur tous les articles.

Aperçu et tendances du secteur

- Les Canadiens ont dépensé près de 78 milliards de dollars en rénovation domiciliaire en 2017.
- Environ un propriétaire sur quatre remplace les fenêtres et les portes lorsqu'il fait des rénovations.
- À mesure que la population vieillit, les gens ont tendance à rester davantage à la maison et à investir dans le confort (coconnage).
- Le créneau de marché est protégé des fluctuations du marché immobilier.
 - Les portes et les fenêtres de haute qualité ajoutent à la valeur de revente et au confort.
- Souci environnemental :
 - L'attrait du bois, un produit naturel, demeure fort à mesure que les gens adhèrent aux conceptions écoresponsables.
 - Notre utilisation de colles à base de soya est un argument de vente pour le consommateur soucieux de l'environnement.
 - Divers gouvernements ont mis en place des remises pour la rénovation écologique pour les propriétaires. Le remplacement des portes et des fenêtres est un choix de prédilection.
- Le secteur de la menuiserie suit les fluctuations du marché de la construction de maisons neuves, mais les investissements dans les réparations et la rénovation sont stables.
 - Les produits sur mesure, comme ceux de Fenêtres sur le monde, ont tendance à être protégés des fluctuations.
- La bataille tarifaire entre les États-Unis et le Canada s'est réglée avec l'entrée en vigueur du nouvel ALENA. L'incertitude avait eu des répercussions sur le prix de l'acier brut, de l'aluminium et de l'acier, ce qui a fait grimper les coûts des intrants et des exportations.

Tendances technologiques

- L'impression 3D est devenue la norme pour les prototypes dans le secteur de la menuiserie.
 - On observe une augmentation du temps passé avec les clients à l'étape de la conception, car ils recherchent un niveau plus élevé de personnalisation.
 - Fenêtres sur le monde a fait l'acquisition d'une imprimante 3D et prévoit en acheter une deuxième à mesure que les ventes à l'exportation augmenteront.
- En raison de l'émergence des plateformes en ligne, on remarque une concurrence accrue des fournisseurs et des fabricants à l'extérieur du Canada et des États-Unis, ce qui entraîne parfois une baisse des prix.
- Technologie intégrée
 - Les données relatives aux clients, aux fournisseurs et aux commandes sont désormais intégrées à tous les processus et transmises aux machines, ce qui permet d'automatiser la gestion des stocks et des besoins en personnel.
 - La stratégie de marketing entrant de www.fenetressurlemonde.ca lui permet de rivaliser aisément dans le monde du marketing en ligne pour demeurer le premier choix de la clientèle canadienne et mondiale.
 - Le site se concentre sur les caractéristiques des produits, les photos et les histoires d'installations réelles afin d'offrir aux clients une expérience authentique de notre produit.

Réglementation gouvernementale

Gestion des données

- Les lois au Canada et à l'étranger sur la collecte de renseignements relatifs aux clients et aux fournisseurs se sont resserrées.
- Dans le cas de certains clients ou fournisseurs à l'extérieur du Canada, nous respectons la réglementation internationale sur le stockage et la protection des données relatives à nos clients, plus précisément le Règlement général sur la protection des données (RGPD) de l'Union européenne.

Accords commerciaux

- Le nouvel ALENA, l'accord conclu entre les États-Unis, le Canada et le Mexique, a allégé les droits de douane sur les intrants en acier et en aluminium.
- L'Accord économique et commercial global Canada-Union européenne pourrait entraîner un afflux de concurrents sur le marché, ce qui pourrait avoir une incidence positive sur le coût des intrants.

Réglementation environnementale

- Le gouvernement canadien compte interdire le plastique à usage unique.
- Ce changement pourrait avoir une incidence sur l'emballage en plastique des fenêtres et des portes.
- La responsabilité élargie des producteurs (REP), en particulier pour le recyclage du plastique, s'étend et les fabricants ou les associations pourraient se voir obligés de financer et de gérer l'élimination des vieilles portes et fenêtres.

Marché

Aperçu des tendances du marché

- Nous servons actuellement des clients du secteur de la rénovation domiciliaire en Ontario, principalement.
- Le marché de la rénovation en Ontario était évalué à environ 30 milliards de dollars en 2017.
- Les principaux concurrents produisent en masse des portes et fenêtres de qualité.
 - Trois grands fabricants canadiens servent 75 % du segment des portes et fenêtres :
 - Premdor, Hunt Windows and Doors, et Pella Windows.
- Les produits de Fenêtres sur le monde font partie des 30 % des produits les plus chers de l'industrie.
 - Fenêtres sur le monde fait concurrence aux producteurs de masse en fournissant directement ses produits aux détaillants et aux centres de rénovation à grande surface.
 - L'utilisation des entrepôts centraux des détaillants nous aide à tirer parti du réseau de distribution et des canaux de marketing des partenaires.

Marché cible

- Fenêtres sur le monde est au service des constructeurs de maisons sur mesure et des entrepreneurs indépendants qui effectuent des travaux de construction, de rénovation ou de rénovation patrimoniale résidentielle haut de gamme.

- Les clients en milieu urbain ou en banlieue sont ciblés, bien que la part de marché dans les petites villes augmente dans certaines régions situées à moins de 200 km des centres urbains.
 - Le ménage du client utilisateur final idéal a un revenu de plus de 150 000 \$ (tranche supérieure de 10 %).
- Les clients souhaitent une personnalisation accrue des produits.
 - Les clients veulent un plus grand éventail de couleurs et de textures qu'il y a 20 ans.
 - Pour l'intérieur, l'insonorisation est maintenant une caractéristique importante.
 - Les clients sont préoccupés par l'environnement et cherchent des solutions écologiques; le bois et les colles à base de soya sont populaires.
- Les clients aiment que les spécifications en ligne soient détaillées et complètes.
 - Offre d'outils en ligne pour la conception et l'agencement.
- Même si les clients sont concentrés en Ontario, il est maintenant possible d'acheter des produits personnalisés en ligne dans la plupart des régions du monde.

Produits et services

- Fenêtres sur le monde offre des portes et fenêtres sur mesure de qualité supérieure.
 - Connue pour ses gravures sur verre et ses incrustations en laiton uniques.
 - Utilisation de colles écologiques (à base de soya, sans formaldéhyde).
- Le changement le plus important relatif aux produits se situe dans l'offre d'une personnalisation accrue (couleur, texture et taille) pour répondre aux demandes des clients.
- Au départ, la gamme Eco-line était un créneau destiné aux consommateurs soucieux de l'environnement, mais les matériaux écoresponsables sont maintenant utilisés dans tous les produits.

Concurrence

Concurrents et types de concurrence

- Les concurrents directs comprennent quelques ateliers artisanaux de portes et fenêtres en Ontario qui, avec Fenêtres sur le monde, représentent 25 % du marché global des portes et fenêtres au Canada.
- Les concurrents indirects sont les grands fabricants de portes et fenêtres.
 - Aux États-Unis, certaines marques de détail dont les produits sont fabriqués en Chine ou en Europe de l'Est peuvent offrir des prix considérablement réduits en raison des coûts de main-d'œuvre avantageux, des intrants moins chers et de la production de masse.

Forces et faiblesses des concurrents

- Les **concurrents directs** ont généralement de plus petites installations de fabrication et moins d'employés, de sorte qu'ils ne peuvent pas répondre à la demande croissante du marché.
 - Ils offrent des consultations individuelles aux clients, ce que Fenêtres sur le monde ne peut faire aussi souvent en tant que fabricant de plus grande taille.
- Les **concurrents indirects** ne peuvent pas offrir autant de personnalisation, mais ils ont investi dans des outils en ligne qui donnent aux clients finaux un sentiment d'appropriation du processus de conception et de modification.
 - Les fabricants de masse entreposent souvent plus de produits, ce qui leur permet d'offrir aux clients un **délai réduit** en matière de fabrication et de livraison.

Avantage concurrentiel et facteur de différenciation

- **Fenêtres sur le monde offre une garantie de 10 ans sur la plupart de ses produits.**
- Facteurs de différenciation
 - Les colles écologiques procurent une tranquillité d'esprit.
 - De nouvelles conceptions chaque année (innovation) en fonction des commentaires des clients dans le cadre de nos activités de recherche et de développement nous permettent de garder une longueur d'avance sur les tendances de consommation.
 - Dans les provinces où les propriétaires sont admissibles à un remboursement de taxe pour rénovations écologiques lorsqu'ils changent les portes et fenêtres, nous traitons les demandes à l'interne et réclamons le remboursement en leur nom.
 - La technologie intégrée entre les commandes, l'approvisionnement et la fabrication assure des processus rapides dans l'installation de fabrication, ce qui permet un traitement rapide des nouvelles commandes.
 - Modalités de paiement concurrentielles : Les clients établis ont la possibilité de payer 50 % du montant à l'avance (dans un délai de 30 à 60 jours à partir de la date de facturation) et le solde à la réception de la commande.

02.

Ventes et marketing

Clients

	Nom	Adresse	Conditions	Produit ou service
1	Otter Lumber	12312 Oak Road Woodstock (Ontario)	60 jours	Rénovation générale et matériel pour réparation
2	Cabin Depot Superstore	678, promenade Shack Boisjoly (Québec)	90 jours	Rénovation générale et matériel pour réparation
3	New England Builders	432, rue Elm Roxborough (New York)	90 jours	Rénovation générale et matériel pour réparation
4	Spearhead Builders	3210 United Way New York	30 jours	Rénovation générale et matériel pour réparation

Renseignements supplémentaires

Les clients du marché américain sont nouveaux (cinq dernières années). Grâce à ces constructeurs, nous établissons des relations avec Cabin Depot Superstore aux États-Unis afin d'élargir notre offre de vente au détail dans ce pays.

Fournisseurs

	Nom	Adresse	Conditions	Produit ou service
1	Sticks & Stones	321 Brampton Crescent Boulder (Ontario)	60 jours	Bois prédécoupé
2	MacMillan Bloedel	72 Clearcut Way Mississauga (Ontario)	45 jours	Bois prédécoupé
3	Glass Houses, Inc.	20302 Stonestrow Drive Toronto (Ontario)	30 jours	Incrustations en verre
4	Hollander Co.	193 Golden Road Coquitlam (Colombie-Britannique)	30 jours	Incrustations en laiton
5	The Finish Line	1773 Oak Lane Ajax (Ontario)	30 jours	Teinture pour bois

Renseignements supplémentaires

Me2U Internet Service & Security – 775, rue Grant, Orangeville (Ontario) – offre une combinaison de services Internet, d'hébergement Web et de services-conseils relatifs à la sécurité des données et aux TI.

Publicité et promotion

- La publicité traditionnelle comprend des démonstrations en magasin, de l'affichage et des présentoirs aux points de vente au détail, des brochures sur les produits et des publicités dans divers magazines spécialisés et dans diverses publications en ligne d'associations sectorielles.
- Les activités en ligne comprennent une campagne de marketing entrant sur une nouvelle plateforme Web, dont du contenu de blogue, un logiciel de conception et un bulletin électronique mensuel destiné aux entrepreneurs et aux détaillants de quincaillerie dans lequel nos fournisseurs peuvent promouvoir leurs produits directement auprès de nos acheteurs.
- Participation à deux foires commerciales annuelles à Toronto et à Atlanta.
- Co-parrain annuel de la maison de rêve du Children's Hospital of Western Ontario.

Établissement des prix et distribution/prestation

- Le prix des portes et des fenêtres est établi à l'unité selon la taille et les matériaux utilisés.
- Certains produits sont vendus directement de notre entrepôt aux promoteurs et aux entrepreneurs locaux.
- Partout en Ontario, au Québec et aux États-Unis, des partenariats avec des grossistes (groupes d'acheteurs) et des détaillants nous permettent de profiter de leurs entrepôts et des réseaux de distribution établis de partenaires.
- Les prix se situent dans le tiers supérieur du marché.

Politique de service à la clientèle et garanties

- Toutes les portes et fenêtres comportent une garantie de 10 ans contre la décoloration, les déformations ou les fissures liées à l'environnement (conditions météorologiques).
- Fenêtres sur le monde a lancé un service en ligne et par téléphone. De 5 h à 23 h (HNE), des experts répondent aux questions des clients sur la livraison et la disponibilité des produits à l'échelle des États-Unis. Le service pourrait être offert 24 heures sur 24.
- Fenêtres sur le monde est reconnue pour bien évaluer le temps de fabrication, d'expédition et de livraison. Les retards sont couverts par une garantie de remboursement de 10 %, avec la possibilité d'annuler les commandes sans frais.

03.

Plan d'opération

Emplacement de l'entreprise

- Fenêtres sur le monde mène ses activités dans une usine indépendante.
- Usine construite en 1980, à Milton, en Ontario.
- Espace de stockage sur place pour l'approvisionnement et les articles achevés, qui compte des postes pour accueillir les camions.
- L'installation de fabrication est en fonction de 7 h à 23 h, tous les jours.
- Des employés de bureau travaillent sur place de 8 h à 18 h, et certains sont disponibles sur appel de 5 h à 23 h (HNE).
- Emplacement situé près de l'entrepôt central de grands détaillants canadiens, à Mississauga.
- **Le bâtiment manque d'espace de présentation**, ce que les partenaires demandent de plus en plus.
- **Un agrandissement** permettrait d'avoir de l'espace de présentation, du nouvel équipement, comme de plus grandes imprimantes 3D, et un espace de travail pour la formation.
- L'immeuble a été acheté en 2008 pour 587 000 \$.

Équipement

- Installation de fabrication traditionnelle – tours, toupies, etc.
 - Machinerie pour la finition du bois et la gravure sur verre
- Imprimante 3D
- Table et outils pour la taille du verre

Besoins en matière de technologie et d'investissement

- Nous souhaitons acheter de nouvelles machines de découpe laser pour graver et tailler le verre et les miroirs.
- Nous investissons dans des tours et des toupies à la fine pointe de la technologie.
- Intégration logicielle : Les machines s'appuient sur la conception assistée par ordinateur (CAO) et peuvent être programmées à distance pour communiquer avec le logiciel de commande en ligne afin d'ajouter un article à une « file d'attente » ou d'automatiser la production de commandes en cours.
- Les machines permettront de réduire le temps d'administration et de production. La coupe et la gravure de précision permettent de réduire les pertes.
- Les machines coûtent 100 000 \$ à l'achat. Il faut aussi compter 50 000 \$ pour la mise à niveau du système d'alimentation électrique.
- La maintenance nécessite un calendrier d'entretien physique (nettoyage et réparation réguliers) ainsi que des inspections et des entretiens électriques.

- Sécurité des TI et stockage des données : Les données sur les clients doivent être recueillies, stockées et surveillées.

Remarque : Les données recueillies grâce à ce processus nous permettront de cibler des clients précis, et ainsi de pouvoir mieux voir les tendances sur le plan des commandes, de la personnalisation et des erreurs commises.

Conformité environnementale

- Fenêtres sur le monde est assujettie aux lois ontariennes régissant l'élimination des matières dangereuses et des produits chimiques dangereux utilisés dans le processus de fabrication.
 - L'utilisation de colles à base de soya a entraîné une réduction de l'élimination de certains produits chimiques.
 - Les teintures et les peintures sont soumises aux règles d'élimination et de recyclage de l'industrie.
 - Chaque semaine, une entreprise locale de Mississauga vient chercher les résidus de peinture et de teinture utilisés pour les revêtements.
- Les nouvelles lois canadiennes sur le plastique à usage unique, qui devraient être en vigueur d'ici 2021, pourraient avoir des répercussions sur la façon dont nous emballons les produits en vue de leur expédition.
- Nous prévoyons que la responsabilité élargie des producteurs (REP) sera plus importante au Canada en ce qui a trait à l'utilisation et à l'élimination des plastiques, ce qui pourrait avoir une incidence sur les chambranles utilisés dans nos portes et fenêtres.

04.

Employés

Description de l'équipe de direction

Jonathan Wright, président (propriétaire à 70 %)

- 41 ans. Plus de 20 ans d'expérience dans l'industrie de la construction, dont 12 ans comme entrepreneur en construction indépendant.
- Principales responsabilités : marketing, ventes, planification des activités et opérations financières.

David Wright, chef de l'exploitation (propriétaire à 30 %)

- 38 ans. 11 ans d'expérience dans l'exploitation d'usines de fabrication. Baccalauréat ès arts de l'université Western Ontario.
- Principales responsabilités : production, achats et gestion de bureau.

Description de l'équipe de conseillers

Sarah Harris, consultante principale en TI, Me2U Web Services

- Supervision de la surveillance et de la maintenance des systèmes en ligne. Vingt ans d'expérience et titulaire de nombreux diplômes en sécurité Internet. Sarah Harris travaille sur place deux jours par semaine et à distance les trois autres jours.

Kimberly Chong, spécialiste du marketing et de la distribution, MBA

- Travaille dans le secteur depuis plus de 15 ans. Kimberly Chong a complété des études en stratégie de marketing numérique afin de faire un meilleur usage du commerce électronique. M^{me} Chong est spécialiste de l'intégration des systèmes de commercialisation, de production et de distribution. Elle conseille l'entreprise sur ces questions.

Employés clés

	Nom ou poste	Responsabilités clés	Compétences
1	Carl Smith, contremaître	<ul style="list-style-type: none"> • Supervision des chaînes de production 	<ul style="list-style-type: none"> • Travaille pour l'entreprise depuis 10 ans • Certification en fabrication d'outils
2	Manuel Rodriguez, chef de la formation	<ul style="list-style-type: none"> • RH et formation • Coordination des programmes d'apprentissage et des programmes coop 	<ul style="list-style-type: none"> • Travaille pour l'entreprise depuis 5 ans • Membre du Millwork Training Institute (institut de formation en menuiserie) • Enseignant au collège local

3	Geneviève Samson, superviseure de la distribution et de la logistique	<ul style="list-style-type: none">• Surveillance des réseaux de distribution• Mise en place de nouveaux fournisseurs et établissement de liens avec des détaillants de gros	<ul style="list-style-type: none">• Travaille pour l'entreprise depuis 18 ans• Auparavant coordonnatrice au CN pendant 10 ans
---	--	--	--

05.

Plan d'action

Objectifs du projet

- Expansion de la chaîne de production, notamment par l'agrandissement de l'usine, pour prendre de l'expansion dans l'Est du Québec et aux États-Unis.
- Intégration continue des systèmes de commande, de fabrication et de distribution.

Ressources nécessaires

- Le coût total du projet est de 500 000 \$:
 - 250 000 \$ pour l'agrandissement de l'usine;
 - 50 000 \$ pour l'achat de nouvel équipement;
 - 100 000 \$ pour la participation à des foires commerciales, le marketing et l'intégration de la technologie;
 - 50 000 \$ pour le recrutement et la formation.
- Total du prêt requis :
 - 250 000 \$ pour l'agrandissement de l'usine;
 - 50 000 \$ pour l'achat de nouvel équipement;
- Intention d'embaucher cinq nouveaux travailleurs qualifiés pour exploiter la machinerie.

Plan d'action

	Mesure à prendre	Étapes ou paramètres clés	Personne responsable
1	Refonte du manuel de l'employé	Juin 2020	
2	Inscription à la foire commerciale américaine et gestion du contrat de commandite des événements	Juin 2020	
3	Approbation de la conception de l'agrandissement de l'usine	Juillet 2020	
4	Mise en place des normes ISO 9000	Août 2020	
5	Signature d'une entente de distribution et négociation relative à l'expédition vers les États-Unis	Août 2020	
6	Début des démarches pour recruter un dessinateur en CAO et trois menuisiers/charpentiers	Octobre 2020	
7	Évaluation du potentiel et mise à l'essai de la stratégie d'entrée	Mars 2021	

en Colombie-Britannique et dans l'Est du Québec

Renseignements supplémentaires

Sur une période de deux à trois ans, toutes les activités seront intégrées à la stratégie de marketing, notamment le développement de nouveaux marchés ainsi que le lancement et la distribution de produits.

Éventualités et évaluation des risques

- La pénurie d'employés représente le principal risque du projet.
 - Travailler avec le collègue et les guildes de la région pour repérer rapidement des employés potentiels.
 - Offrir aux employés de longue date une formation sur le nouvel équipement et la nouvelle technologie afin de leur permettre d'assumer diverses fonctions.
 - Mettre en place des pratiques d'embauche plus concurrentielles, comme offrir trois semaines de vacances et la possibilité de travailler pour obtenir la rémunération des heures supplémentaires ou des congés additionnels, ce qui incite les employés à faire des heures supplémentaires.
- La pénétration du marché américain grâce aux réseaux de distribution nord-sud est solide.
- Les règlements de la Colombie-Britannique concernant les normes relatives au camionnage (poids, pneus et permis) pourraient entraîner des retards dans l'acheminement des produits vers le marché de la côte Ouest.
 - Le plan B consiste à expédier directement aux États-Unis par les réseaux de distribution établis et à tisser des liens avec des détaillants de l'État de Washington.
 - Il serait envisageable (dans cinq ans) d'avoir une usine sur la côte Ouest, dans l'État de Washington ou dans le Lower Mainland, en Colombie-Britannique.

**Fenêtres
sur le
monde**

Plan d'affaires

www.fenetressurlemonde.ca