**1.0 Sommaire exécutif**

**Sommaire profil de l’entreprise**

Haute Tension Ltée offre, directement aux propriétaires de maisons, des services spécialisés en électricité résidentielle. L’entreprise compte offrir les services d’un entrepreneur-électricien qualifié aux propriétaires de maisons qui entreprennent eux-mêmes des petits ou grands projets. L’engagement de Haute Tension Ltée est de fournir aux propriétaires l’assurance que les travaux d’électricité répondent à leurs besoins, tout en se conformant à tous les codes, en matière de sécurité et d’électricité. L’accent sera mis sur les régions du nord-est et du centre de Regina.

Haute Tension Ltée est détenue et exploitée par Michel Joyal, compagnon électricien qualifié. Avant de lancer l’entreprise, il a travaillé comme apprenti de troisième et quatrième années chez WJK Résidentiel, acquérant de l’expérience et des compétences comme électricien. Ce poste lui a également offert la possibilité d’affiner ses aptitudes en résolution de problèmes et de créer des solutions qui répondent aux besoins des clients, en matière d’électricité. Il espère qu’en fournissant des services d’expert, il pourra rassurer les propriétaires de maisons et leurs familles, qui sauront que les travaux ont été effectués dans les règles de l’art.

**Sommaire étude de marché**

Un rapport réalisé par le gouvernement de la Saskatchewan, en 2011, indique que la province, et plus particulièrement la ville de Regina, connaîtra une sévère pénurie d’électriciens, en 2013-2014. De plus, l’industrie de la construction et la Société canadienne d’hypothèques et de logement, qui prévoient généralement avec justesse les besoins en main-d’œuvre, notamment en ce qui a trait aux électriciens, indiquent que ces besoins iront en augmentant, au cours des prochaines années. À Regina, le secteur de l’électricité n’est pas dominé par une seule grande société et les travaux sont habituellement exécutés par des équipes informelles, dirigées par un entrepreneur général. Haute Tension Ltée y voit une bonne occasion, pour une entreprise locale fiable, d’effectuer les petits et grands travaux requis par les consommateurs. Haute Tension Ltée vise les cols bleus ayant une scolarité de niveau secondaire ou collégial, dont les revenus représentent entre 65 000 $ et 85 000 $, et qui souhaitent rénover ou construire une nouvelle maison.

**Sommaire Marketing**

La principale stratégie de Haute Tension Ltée est d’établir un réseau de recommandation au moyen des chaînes de quincaillerie et des quincailleries locales du nord-est et du centre de Regina. Dans ces régions, Michel a identifié 40 magasins indépendants ou succursales de grandes chaînes qui offrent des produits pour l’installation de systèmes électriques et d’autres articles connexes (lumières, systèmes de sécurité, ventilateurs de plafond, etc.). La stratégie secondaire consiste à conclure des partenariats stratégiques avec des ouvriers d’autres corps de métiers, comme des menuisiers, des plombiers et des entrepreneurs généraux, dans le cadre desquels ils pourront mettre leurs compétences en commun et réaliser des projets de construction résidentielle plus importants.

Pour exploiter Haute Tension Ltée, Michel doit obtenir un permis d’exercice de compagnon électricien sans restriction, du ministère des Services correctionnels, de la Sécurité publique et de la Police. Une fois cette exigence satisfaite, il n’y a pas d’autre risque opérationnel lié au démarrage. Au cours des quatre années passées comme apprenti, Michel Joyal a acquis les outils et l’équipement nécessaires pour effectuer 90 p. cent des travaux en électricité résidentielle. Si le devis d’un client requiert des outils ou de l’équipement que l’entreprise ne possède pas, Haute Tension Ltée louera l’équipement et le facturera au client, à titre de dépense supplémentaire.

**Sommaire Finance**

Pour mettre l’entreprise sur pied, 7 500 $ seront nécessaires. Furturpreneur Canada fournira une partie des fonds, par le biais de son Programme de démarrage d’entreprises, et Michel Joyal et sa famille investiront la différence. Au cours du premier exercice, Haute Tension Ltée prévoit générer des ventes qui atteindront approximativement 49 700 $ (142 clients) et des dépenses totalisant 12 300 $. D’ici la fin du deuxième exercice, l’entreprise planifie une augmentation des ventes de 20 p. cent, pour un total de 59 640 $.

**2.0 Profil de l'entreprise**

**Aperçu de l’entreprise**

Haute Tension Ltée est détenue et exploitée par Michel Joyal, compagnon électricien, spécialisé dans la réparation et l’installation de systèmes électriques résidentiels, à Regina.

Haute Tension Ltée a été établie le 01/04/2013.

Haute Tension Ltée offre les services d’un compagnon électricien qualifié qui propose des solutions complètes répondant à tous vos besoins en matière d’électricité. Que votre projet soit modeste ou de grande envergure, Haute Tension Ltée s’emploie à bien comprendre votre situation et à effectuer des travaux qui répondent à vos attentes, tout en se conformant aux codes qui régissent les secteurs de l’électricité et de la sécurité.

Haute Tension Ltée est une enterprise de services. Haute Tension Ltée est une entreprise qui offre des services dans les domaines suivants :

Mises à jour et améliorations

* Résolution de problèmes et pannes de courant
* Projets de rénovation
* Corrections visant à se conformer aux codes
* Éclairage
* Circuits électriques
* Installation et entretien de ventilateurs de plafond
* Ventilateurs de grenier
* Ventilateurs d’extraction
* Chauffe-eau électriques
* Chauffage électrique
* Câblage pour climatisation
* Sonnettes de portes
* Prises pour téléviseurs et téléphones
* Câblage pour ordinateurs
* Systèmes de divertissement à domicile
* Câblage pour piscines et spas

Sécurité et protection

* Dispositifs de protection contre les surtensions
* Éclairage de sécurité
* Détecteurs de fumée
* Détecteurs de monoxyde de carbone
* Remplacement de fusibles et de disjoncteurs
* Entretien et mises à jour des panneaux de service
* Inspections de sécurité de la maison
* Programmes de protection résidentielle

**Historique de l’entreprise**

Après avoir complété avec succès un programme d’apprentissage d’une durée de quatre ans (1 800 heures par année), M. Joyal a passé l’examen en vue d’obtenir son certificat interprovincial de compagnon et de devenir électricien qualifié.

Pendant son apprentissage, M. Joyal a consacré de nombreux efforts au développement d’un réseau de contacts œuvrant dans différents corps de métiers. En sa qualité de membre de l’Association des constructeurs d’habitations de la région métropolitaine de recensement (RMR) de Regina et de l’Association des entrepreneurs-électriciens de la Saskatchewan, il a commencé à conclure des alliances stratégiques avec des entrepreneurs généraux et des charpentiers de l’industrie de la construction résidentielle de Regina.

Il a présenté une demande de permis d’exercice sans restriction au ministère des Services correctionnels, de la Sécurité publique et de la Police, laquelle est en attente d’approbation. Sa demande devrait être traitée dans les deux prochaines semaines.

Haute Tension Ltée a également effectué une recherche de dénominations sociales, à l’aide du Système nouvellement amélioré de recherche de noms (NUANS) et a présenté ce rapport, accompagné des documents de constitution en société, aux niveaux provincial et fédéral.

**Gestion**

Haute Tension Ltée est entièrement détenue par Michel Joyal. C’est pendant son enfance qu’il a été intéressé par ce métier, son oncle étant l’entrepreneur-électricien local de Melville, en Saskatchewan. Après avoir obtenu son diplôme d’études secondaires, Michel Joyal a passé deux ans chez Strike Energy, comme apprenti électricien industriel pour le secteur pétrolier et gazier.

Il a poursuivi les troisième et quatrième années de son apprentissage à Regina, après s’y être installé avec sa conjointe, Céline, pour y fonder une famille. Il est alors devenu apprenti électricien en construction, chez WJK Services résidentiels. C’est pendant ces années chez WJK que Michel a découvert son créneau : la rénovation et la construction résidentielles, effectuées par les propriétaires avec qui il travaillera directement, pour trouver des solutions et répondre à leurs besoins. Collaborer directement avec les propriétaires de maisons lui a toujours fourni l’occasion de développer de nouvelles compétences et de faire preuve de créativité dans l’exercice de son métier.

**Emplacement**

L’emplacement de Haute Tension Ltée sera le suivant : entreprise à domicile. Haute Tension Ltée n’ouvrira pas de magasin. La nature des services offerts amène l’entrepreneur à se déplacer chez le client pour entreprendre et compléter des services contractuels. Haute Tension Ltée ne disposera pas d’un inventaire et se procurera plutôt les produits requis au cas par cas; les clients en assumeront les coûts.

Puisqu’il n’y aura pas d’achalandage à la maison, Haute Tension Ltée n’enfreint aucun règlement municipal. Le garage servira d’entrepôt pour les outils et l’équipement et sera assuré au moyen d’un avenant à la police d’assurances du propriétaire de l’entreprise.

**Structure juridique**

La structure de Haute Tension Ltée est la suivante : société par actions.

Afin de réduire la responsabilité personnelle de Michel Joyal et comme il s’agit d’une pratique courante dans l’industrie, Haute Tension Ltée sera d’abord constituée en personne morale.

Haute Tension Ltée est intéressée à protéger ses droits de pas maintenant.

**Vision et mission**

Passer d’une certification de compagnon électricien à celle d’entrepreneur-électricien. Cela permettrait d’embaucher des apprentis et des compagnons électriciens qualifiés afin d’assurer la croissance de l’entreprise.

Haute Tension Ltée offre des services en électricité de qualité supérieure aux propriétaires de maisons; elle prend le temps de comprendre leurs besoins avant de proposer des solutions efficaces et sécuritaires.

**Buts et objectifs**

* Mettre en circulation et fournir des cartes postales dans cinq quincailleries indépendantes chaque mois, en commençant par les régions du nord-est et du centre de Regina.
* Figurer sur la liste du site Web *Trusted Regina*, après la première année d’exploitation.
* Passer, dans les six prochains mois, l’examen du Programme des normes interprovinciales, en pour obtenir la mention Sceau rouge sur le certificat d‘aptitude professionnelle et accroître la crédibilité au sein du marché.

**Conseillers professionnels**

Haute Tension Ltée a commencé à chercher un avocat et un comptable recommandés par l’Association des entrepreneurs-électriciens de la Saskatchewan, dont Michel Joyal est membre. Haute Tension Ltée est également cliente du cabinet d’assurances AGI, lequel offre une « couverture d’assurances pour électriciens », des assurances pour les propriétaires d’entreprises, des assurances responsabilité civile générale et auto d’entreprise.

**3.0 Étude de marché**

**Profil et aperçu de l’industrie**

Haute Tension Ltée oeuvre principalement dans l’industrie suivante : construction/métiers spécialisés.

Selon Industrie Canada, les électriciens sont divisés en trois grandes catégories : les électriciens industriels (employés par les services d’entretien des usines, des installations de chantiers, des mines, des chantiers navals et d’autres entreprises industrielles); les électriciens de réseaux électriques (employés par les sociétés de production d’électricité) et les électriciens en construction. Au Canada, ces derniers sont étroitement liés à ceux de la construction résidentielle, ce qui en fait un secteur à caractère saisonnier, dont le taux d’emploi est le plus haut des mois de mai à décembre.

Les électriciens en construction ou les compagnons doivent compléter un apprentissage de quatre ans, suivi d’un examen provincial de certification. Une fois cette étape franchie, les électriciens doivent obtenir leur permis d’exercer du ministère des Services correctionnels, de la Sécurité publique et de la Police de la Saskatchewan. Outre le certificat et le permis provinciaux, les électriciens peuvent choisir d’obtenir leur certificat portant le Sceau rouge, au moyen d’un autre examen. Il s’agit d’une certification interprovinciale qui constitue une autre reconnaissance des compétences de l’électricien.

L’industrie attire de nombreux candidats mais, en raison de la formation requise et de la nécessité de trouver un employeur qui les embauchera comme apprentis, plusieurs n’obtiennent pas leur certificat et leur permis d’exercer. Selon un rapport effectué par le gouvernement de la Saskatchewan, en 2011, (<http://www.economy.gov.sk.ca/FINAL-2011-LM-Conditions-of-Apprenticeship-Trades(June11-2012)> ) les électriciens font partie des 12 métiers spécialisés qui connaissent de sévères pénuries de travailleurs qualifiés. La région de Regina est celle où l’impact est le plus grand. Pour exploiter Haute Tension Ltée, Michel Joyal a passé l’examen de certification et déposé une demande de permis d’exercer auprès du gouvernement provincial de la Saskatchewan. Il s’agit d’une simple formalité puisqu’il a déjà obtenu sa certification.

Une fois certifiés et reconnus comme compagnons, la grande majorité des électriciens optent pour des postes de salariés dans l’industrie de la construction. En effet, seuls 11 p. cent d’entre eux choisissent le travail autonome, selon Service Canada.

Pour les électriciens indépendants, le défi est d’assurer leur crédibilité auprès des consommateurs. Pour corriger ce problème le mieux possible, Haute Tension Ltée est membre en règle de l’Association des entrepreneurs-électriciens de la Saskatchewan ce qui, par ricochet, l’a amenée à devenir membre de l’Association nationale des entrepreneurs-électriciens et de l’Association canadienne des entrepreneurs‑électriciens.

Bien qu’il ait connu un déclin en 2008, le marché résidentiel – et, par conséquent, l’ensemble de l’industrie de la construction – continue de croître, en Saskatchewan. Selon un rapport de la Société canadienne d’hypothèques et de logement, on s’attend à ce que l’industrie de l’habitation, tant du côté des mises en chantier que des reventes, connaisse une croissance continue en 2013 et 2014 (http://www.cmhc-schl.gc.ca/odpub/esub/61502/61502\_2013\_Q02.pdf?fr=1374173426697). Le même rapport indique une augmentation constante de l’immigration en provenance de l’étranger et des autres provinces canadiennes. Tous ces facteurs, combinés à la pénurie sévère d’électriciens annoncée pour 2013-2014 en Saskatchewan, et ce, plus particulièrement à Regina, laissent entrevoir un débouché commercial pour Haute Tension Ltée.

Aucune entreprise spécialisée en électricité ne s’est imposée comme chef de file sur le marché. Les électriciens ont plutôt tendance à travailler au sein d’équipes informelles, composées d’ouvriers d’autres métiers spécialisés, comme des charpentiers, des plombiers ou des entrepreneurs généraux. Haute Tension Ltée voit dans cette situation une bonne occasion de devenir une source de confiance, en matière de travaux d’électricité fournis directement aux propriétaires de maisons.

On constate également une augmentation du marché du « faites-le vous-même », encouragé par les quincailleries indépendantes et les grandes chaînes. Tous les travaux en matière d’électricité requièrent toutefois d’être entrepris par un professionnel qualifié, pour répondre aux exigences des compagnies d’assurances. Haute Tension Ltée envisage donc la possibilité d’annoncer ses services par le biais des quincailleries indépendantes et des grandes chaînes dans les régions centrale et du nord-est de Regina, où la croissance de la construction est la plus marquée.

Le *Bulletin sur le marché de l’emploi* (Saskatchewan, avril 2013) (<http://www.rhdcc.gc.ca/fra/emplois/imt/publications/bulletins/sk/avr2013.shtm>) prédit que le besoin de logements, pour les immigrants qui choisissent de s’installer en Saskatchewan, en raison du faible taux de chômage et de sa croissance économique constante, continuera d’augmenter. Par conséquent, les électriciens sont susceptibles de trouver du travail non seulement dans le domaine de la construction de maisons neuves, mais également dans celui de la rénovation, en raison des reventes.

Les défis liés à l’absence d’une relève pour remplacer les électriciens qui prennent leur retraite feront très certainement en sorte que la pénurie de main-d’œuvre dans ce secteur ira en augmentant.

La crédibilité des entrepreneurs continuera d’être un facteur extrêmement important pour les propriétaires de maisons, la plupart des contrats étant obtenus à la suite d’une recommandation par le bouche à oreille.

**Marché local**

À Regina, une quarantaine d’entreprise fournissent des services d’électricité directement aux consommateurs (selon les Pages Jaunes). Haute Tension Ltée ciblera, dans les régions du nord-est et du centre de Regina, les quincailleries indépendantes qui mettent l’accent sur le service à la clientèle, pour y développer un réseau de recommandation visant les propriétaires de maisons qui ont besoin de services dans le domaine de l’électricité.

**Principaux concurrents/Analyse FFPM**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Forces | Faiblesses | Possibilités | Menaces |
| M. Électrique | Franchise : les clients savent donc à quoi s’attendre | Chaîne canado-américaine, n’a donc pas de lien avec la collectivité | Haute Tension Ltée peut s’imposer comme un partenaire communautaire des quincailleries indépendantes | M. Électrique pourrait cibler les quincailleries pour qu’elles le recommandent |
| ABC Électrique | Personnel diversifié détenant des compétences dans un éventail de domaines | Message aux consommateurs diffus en ce qui a trait au secteur de spécialisation | Haute Tension Ltée peut s’établir comme un chef de file des travaux d’électricité dans le secteur résidentiel | ABC Électrique pourrait décider de mettre l’accent sur le secteur résidentiel |
| Haute Tension Ltée | Connaissance de la collectivité  Hautement qualifiée | Marque pas encore établie | Accent sur le service à la clientèle pour créer un bouche à oreille favorable | Les travailleurs des métiers spécialisés des programmes d’immigration gouvernementaux pourraient envahir le marché |

**Marché cible**

Profil du marché cible de Haute Tension

1. Couples de cols bleus mariés (données sociodémographiques)
2. Titulaires d’un diplôme d’études secondaires ou collégiales (données sociodémographiques)
3. Revenu du ménage : de 65 k$ à 85 k$ (données sociodémographiques)
4. Couples ayant récemment fait l’achat d’une maison (données comportementales)
5. Consommateurs cherchant à économiser en faisant eux-mêmes les rénovations (style de vie)
6. Consommateurs cherchant à ajouter de la valeur à la maison par des améliorations (style de vie)
7. Individus habitant le nord-est et le centre de Regina (étendue)

**Les clés du succès**

Développer un réseau exhaustif avec les quincailleries locales, dans la région de Regina.

Obtenir le Sceau rouge afin d’accroître la crédibilité sur le marché; développer des alliances stratégiques avec des spécialistes d’autres métiers, comme des charpentiers, des plombiers et des entrepreneurs généraux.

**Résumé d’un sondage auprès des clients**

Pendant plusieurs fins de semaine des mois d’avril et de mai, après avoir obtenu une autorisation du ou des propriétaire(s), Haute Tension Ltée a procédé à des sondages à l’extérieur de différentes quincailleries, en effectuant des entrevues auprès des clients. Sur plus de 40 personnes approchées, 15 étaient à la recherche de fournisseurs de services en matière d’électricité pour exécuter des travaux qui allaient de l’installation de ventilateurs de plafond à la mise en place de systèmes de sécurité, en passant par le renouvellement du câblage du système électrique de l’ensemble de la maison. Si tous les répondants ont indiqué que les références jouaient un rôle primordial pour la sélection d’un entrepreneur-électricien, 20 p. cent d’entre eux ont répondu qu’ils pourraient prendre en considération une recommandation affichée en ligne. Les répondants ont indiqué que la certification et les qualifications de l’électricien arrivaient immédiatement après les recommandations, dans les critères qui pouvaient influencer leur décision d’aller de l’avant.

**4.0 Ventes et marketing**

**Stratégie de prix**

Les concurrents demandent des tarifs horaires ou forfaitaires, selon l’étendue des travaux à accomplir.

Concurrents : de 15 $ à 30 $/heure

Haute Tension Ltée : 25 $/heure

Le prix reflétera la formation et les compétences avec lesquelles Haute Tension Ltée exécute les travaux. Ce prix positionne l’entreprise dans le haut de l’échelle des tarifs horaires moyens de ses concurrents locaux.

**Stratégie de marketing**

*Communiquer avec les chaînes/les quincailleries*

Développer un réseau de recommandation est primordial, pour le succès de Haute Tension Ltée. Par conséquent, l’entreprise commencera à se présenter aux propriétaires de quincailleries et soulignera son expérience et ses qualifications, en se concentrant surtout dans les régions du centre et du nord-est de Regina. Cette stratégie comprend également l’impression de cartes postales que Haute Tension Ltée déposera aux caisses des magasins.

*Conclusion d’alliances stratégiques*

La stratégie secondaire consiste à faire du réseautage avec les personnes avec qui Michel Joyal est entré en contact pendant ses deux années d’apprentissage chez WJK Services résidentiels. Le propriétaire de Haute Tension Ltée s’est engagé à appeler ses relations pour les informer du lancement de sa nouvelle entreprise et des services qu’elle offrira. Il participera aux réunions mensuelles de l’Association des constructeurs d’habitations de la région métropolitaine de recensement de Regina afin de réseauter en personne avec d’autres travailleurs des métiers de la construction.

*Réseautage avec le voisinage*

Pour contribuer à stimuler la demande, Haute Tension Ltée participera aux réunions de l’Association communautaire d’Uplands et de l’Association communautaire du nord-est, qui dessert le quartier d’Uplands. L’objectif est de leur présenter ses services, à titre d’entrepreneur-électricien local, et de les aviser qu’il fera du porte-à-porte dans le voisinage pour se présenter aux résidents et leur remettre des cartes postales.

Activités de marketing

*Principale activité de marketing*

Le réseautage avec les propriétaires de quincailleries ou directement avec les clients potentiels constitue la principale activité de marketing de Haute Tension Ltée. Michel Joyal prévoit rendre visite à huit quincailleries par semaine, pendant les deux premiers mois. Lorsqu’il se présentera au nom de l’entreprise, il sera toujours fraîchement rasé et portera des vêtements de style professionnel décontracté pour refléter son sens de l’éthique professionnelle et l’attention qu’il porte aux détails.

Michel Joyal fera imprimer 5 000 cartes postales, au coût de 165 $. Il produira également, à l’aide de son imprimante personnelle, 100 copies de son curriculum vitae, qu’il pourra distribuer aux propriétaires de maisons.

Haute Tension Ltée utilisera l’annuaire Pages Jaunes et le site Web de la Chambre de commerce pour connaître l’emplacement des chaînes/quincailleries dans la région. Elles seront ensuite situées sur une carte, à l’aide de Google Maps, pour établir un itinéraire.

Lors de ses visites dans les quincailleries, Michel Joyal rencontrera le gérant ou le propriétaire du magasin. La conversation permettra d’assurer :

* sa présentation : lui-même – électricien récemment qualifié vivant les environs de l’Uplands avec sa conjointe et leur fille, et la relation privilégiée qu’il entretient avec le secteur;
* sa compréhension de l’entreprise : obtention de renseignements sur le lien entre le propriétaire/gérant et la collectivité. Pourquoi a-t-il ouvert/dirige-t-il le magasin? Le magasin se spécialise-t-il dans certains services?;
* la promotion de ses qualifications : justification de la rencontre et remise d’une copie de son curriculum vitae au propriétaire/gérant;
* la génération d’une liste de clients potentiels : est-il possible de placer des cartes postales aux caisses du magasin pour promouvoir le service auprès des clients et de se présenter au personnel de la section de l’éclairage et des ventilateurs de plafond pour assurer une autre source de recommandation potentielle au sein du magasin?

Haute Tension Ltée croit fermement qu’il vaut mieux rencontrer en personne les propriétaires/gérants des magasins que de communiquer avec eux par téléphone. Sur huit magasins visités chaque semaine, on prévoit qu’une rencontre avec un propriétaire/gérant n’aura lieu que dans 50 p. cent des cas. Haute Tension Ltée demandera plus de détails sur l’horaire de travail et effectuera un suivi la semaine suivante, en se présentant au jour et à l’heure où le propriétaire/gérant sera au magasin.

L’objectif est d’établir un rapport avec le propriétaire/gérant, de façon à ce qu’il n’hésite pas à recommander Haute Tension Ltée aux clients qui ont besoin de services en électricité. Cette initiative coûtera, en frais d’essence et de stationnement, entre 70 $ et 90 $, toutes les deux semaines.

Les cartes postales et les recommandations du personnel des quincailleries devraient engendrer cinq demandes de devis par deux semaines. Des devis produits, on prévoit que deux permettront de conclure une vente, dont le prix moyen s’élèvera à 350 $. Une augmentation des ventes devrait se produire au fur et à mesure que le réseau de Haute Tension Ltée s’élargira, au moyen du bouche à oreille.

Objectifs de marketing

Premier objectif :   
Demande de 10 devis par mois, générée par les cartes postales et les recommandations des employés des quincailleries.

Deuxième objectif :   
Inscription de l’entreprise sur le site Web *Trusted Regina* effectuée par un client, dans les six premiers mois.

Troisième objectif :   
50 000 $ (142 contrats) de ventes, à la fin du premier exercice.

**Énoncé de positionnement**

Haute Tension Ltée offre aux propriétaires de maisons les services d’un compagnon électricien qualifié qui prend le temps de bien comprendre la situation et d’effectuer des travaux qui répondent à vos besoins, tout en se conformant aux codes qui régissent les secteurs de l’électricité et de la sécurité.

**Processus de vente**

Le cycle de vente de Haute Tension Ltée est de 2-4 semaines.

Le processus s’amorcera par une rencontre informelle avec des clients potentiels, idéalement en personne, et à l’endroit où les travaux doivent être effectués. Il est toutefois prévu que 20 p. cent de ces rencontres auront lieu par téléphone.

Michel Joyal, de Haute Tension Ltée, sera à l’heure et portera des vêtements de style professionnel décontracté pour la rencontre. Il commencera par recueillir les coordonnées du client potentiel (adresse, numéro de téléphone et adresse de courriel, calendrier d’exécution des travaux) afin de briser la glace et de le mettre à l’aise. La tactique de marketing consiste à poser des questions sur les services requis en matière d’électricité. Selon la nature des travaux, il pourra poser des questions directes (installation d’un ventilateur de plafond) ou indirectes (système de sonorisation) pour comprendre le problème/objectif que le propriétaire souhaite aborder, en entreprenant des travaux d’électricité.

La rencontre se terminera par la confirmation de l’envoi d’un devis, un ou deux jours plus tard. Haute Tension Ltée procédera à un appel de suivi deux jours après l’envoi du devis pour confirmer la réception du document, rappeler les travaux à entreprendre et pousser la vente. Pendant cet appel, Haute Tension Ltée pourra fournir au client les coordonnées de personnes qui le recommanderont, contribuant ainsi à conclure la vente.

Après l’appel de confirmation, la plupart des gens auront besoin d’une semaine supplémentaire pour en discuter avec leur conjoint(e) et comparer les devis. La plupart des clients potentiels seront alors prêts à acheter et 50 p. cent d’entre eux choisiront de retenir les services de Haute Tension Ltée.

Le client communiquera avec l’entreprise, pour l’informer de sa décision, et cette dernière fixera une date et une heure pour amorcer les travaux, généralement une semaine après la conclusion de la vente. C’est pendant cet appel que des arrangements seront pris pour assurer le dépôt 50 p. cent du montant total des travaux. Le client pourra l’effectuer par téléphone, à l’aide d’une carte de crédit, ou en remettant un chèque personnel ou de l’argent comptant avant le début des travaux.

**Alliances stratégiques**

Haute Tension Ltée profitera de son adhésion à l’Association des constructeurs d’habitations de la région métropolitaine de recensement de Regina pour prendre contact avec des charpentiers, des plombiers et des entrepreneurs généraux qui souhaitent conclure des partenariats avec des électriciens qualifiés. Haute Tension Ltée communiquera avec les personnes avec qui Michel Joyal a établi un contact, pendant son apprentissage, pour discuter de partenariats possibles.

**5.0 Exploitation**

**Emplacement**

Haute Tension Ltée exploitera un bureau à domicile, puisqu’elle assurera la prestation de ses services, en matière d’électricité et de consultation, chez le client. Par conséquent, un bureau à domicile permettra de réduire les coûts de démarrage, le garage servant d’entrepôt pour les outils et l’équipement.

site Web

Haute Tension Ltée aura un site Web convivial, à des fins de commercialisation et de communication. Aucun devis ou paiement ne sera effectué par le biais de ce site. La majeure partie du contenu sera statique, à l’exception de la section « Nouvelles et événements », qui permettra à Haute Tension Ltée d’attirer l’attention sur les mises à jour en matière de codes/permis qui affectent les propriétaires de maisons, sur les événements communautaires (anniversaires de quincailleries ou soldes) et sur les activités bénévoles.

Développé à l’aide de WordPress, le site Web sera hébergé par GoDaddy.ca. Le nom de domaine [www.hautetensionLTEE.ca](http://www.hautetensionLTEE.ca) est disponible et offert sans frais pendant la première année d’hébergement. Pour assurer le maintien de coûts peu élevés, Haute Tension Ltée s’inscrira à Elegant Themes ([http://www.elegantthemes.com](http://www.elegantthemes.com/)), moyennant 39 $, afin de pouvoir utiliser l’un des thèmes professionnels proposés pour son site Web. Aucune expertise technique n’est requise et il est possible d’obtenir du soutien, pendant l’installation.

**Questions juridiques**

Haute Tension Ltée prévoit les questions juridiques suivantes :

permis d’exploitation d’un commerce

règlements s’appliquant au lieu et au zonage

licences particulières à une industrie (par ex., dentisterie, médecine douce, etc.)

accords contractuels (partenariats, travailleurs autonomes, etc.)

Haute Tension Ltée détient un rapport du Système nouvellement amélioré de recherche de noms (NUANS), qui confirme la disponibilité de sa dénomination sociale. Haute Tension Ltée a été inscrite sur le site de la Société de services d’information de la Saskatchewan (<https://business.isc.ca/Pages/default.aspx> ), ce qui assure l’enregistrement de l’entreprise auprès de tous les organismes qui le requièrent : le Registre des sociétés, l’Agence du revenu du Canada et le ministère des Finances de la Saskatchewan.

Moyennant 20 $, Haute Tension Ltée a également déposé une demande de permis d’exercer de compagnon (sans restriction) pour une période d’un an auprès du ministère des Services correctionnels, de la Sécurité publique et de la Police.

Haute Tension Ltée prévoit également embaucher un avocat pour confirmer sa conformité aux exigences juridiques, en matière de permis d’exercer, et régler les frais connexes, gérés par SaskPower. Un tableau des taux peut être consulté en ligne (<http://www.saskpower.com/wp-content/uploads/fee_schedule.pdf>), mais Haute Tension Ltée préfère être bien conseillée, en ce qui concerne les questions juridiques.

**Questions d’assurances**

Haute Tension Ltée doit souscrire une assurance pour les propriétaires, les partenaires et les employés clés, assurance pour les propriétés commerciales et les revenus,assurance-responsabilité civile .

**Ressources humaines**

Haute Tension Ltée aura 0 employés à temps partiel.

Haute Tension Ltée aura 1 – 10 employés à temps plein.

Au début, Haute Tension Ltée n’emploiera qu’un seul employé, son propriétaire. En sa qualité de compagnon électricien certifié, Michel Joyal élaborera les devis, effectuera le travail et percevra les paiements. Pendant la première année, alors que Haute Tension Ltée élargira son réseau et que les ventes augmenteront, on réévaluera le besoin d’embaucher des employés. Dans l’affirmative, il faudra consulter un avocat pour savoir si une certification comme entrepreneur-électricien est obligatoire. Les gens qui travaillent comment électriciens-entrepreneurs doivent remettre un cautionnement de licence de 5 000 $ à la province de la Saskatchewan avant que leur permis soit approuvé.

**Processus/Production**

1. Le client signe, avec Haute Tension Ltée, un contrat décrivant les travaux à être exécutés, les dépenses, les conditions d’acceptation, le calendrier et les modalités de paiement. Cela permet de revoir les détails du devis et de définir les attentes.
2. Le client verse un dépôt de 50 p. cent du montant total, au moyen d’une carte de crédit, d’un chèque personnel ou d’argent comptant.
3. Haute Tension Ltée et le client conviennent de la date et de l’heure où seront amorcés les travaux. Si ces derniers doivent être effectués à l’intérieur, Haute Tension Ltée demande au propriétaire d’être sur les lieux pendant leur exécution.
4. Haute Tension Ltée obtient les permis, tels que requis par SaskPower, au nom du propriétaire.
5. Haute Tension Ltée amorce les travaux après voir pris les mesures de sécurité qui s’imposent, à l’endroit prévu.
6. À la fin des travaux ou de la journée, Haute Tension Ltée fournit au propriétaire un résumé portant sur les principales étapes accomplies et les problèmes qui ont surgi, s’il y a lieu, et procède à la confirmation du calendrier prévu.
7. Une fois le travail accompli, on demande au client de l’examiner et d’en tester le fonctionnement.
8. Une facture finale est remise au client en personne et le paiement est exigé dans les 15 jours. Il peut être effectué par carte de crédit, chèque personnel ou argent comptant. Dans la plupart des cas, le paiement est perçu sur place. On inscrit alors « payé » sur la facture du client et cette inscription apparaît également sur la copie destinée à Haute Tension Ltée.
9. Une semaine après la fin des travaux, Haute Tension Ltée effectue un appel de suivi auprès du propriétaire, pour s’assurer de sa satisfaction, lui demander ses commentaires sur le service rendu et l’inviter à faire un témoignage sur le site Web.

**Évaluation du risque**

Haute Tension Ltée comptera principalement sur les quincailleries pour recruter de nouveaux clients. Toutefois, si ces efforts s’avèrent vains, l’entreprise portera son attention sur les alliances stratégiques et fera paraître une annonce dans le bulletin de l’Association des constructeurs d’habitations de la région métropolitaine de recensement de Regina pour promouvoir ses services et les qualifications du propriétaire, auprès des ouvriers spécialisés des métiers de la construction. Selon le succès de ces alliances stratégiques, Haute Tension Ltée envisagera peut-être la possibilité d’étendre ses efforts au sein d’autres associations.

Haute Tension Ltée est tributaire du permis d’exercer de compagnon électricien, obtenu par Michel Joyal auprès de la province de la Saskatchewan pour poursuivre ses activités. Si ce permis n’est pas délivré, Michel Joyal portera son cas en appel auprès du ministère des Services correctionnels, de la Sécurité publique et de la Police**.**

Si, après une année, les ventes représentent moins de 38 000 $ (résultat cumulatif), Haute Tension Ltée devra cesser ses activités. Le site Web sera fermé.

**6.0 Données financières**

**Coûts de démarrage**

Les exemples de plans d’affaires ne comprennent pas les coûts de démarrage, les flux de trésorerie ou le contenu d’un exemple d’état des résultats. Pour revoir comment créer ces éléments et les appliquer spécifiquement à votre entreprise, visitez le <http://futurpreneur.ca/fr/bplan/> et utilisez gratuitement le Rédacteur virtuel de plans d’affaires. Non seulement cet outil vous fournit-il des astuces et des conseils, mais il produit également une feuille de calcul personnalisée comportant toutes les formules dont vous avez besoin.

**Prévision des ventes**

* Mois connaissant un ralentissement : de janvier à mars, saison morte pour la construction au Canada
* Cinq demandes de devis obtenues par le réseau de 10 quincailleries/2 semaines
* L’envoi de cinq devis entraînera deux ventes
* Ventes moyennes : 350 $
* Prévision de deux ventes par mois, émanant des recommandations des clients, après les quatre premiers mois

Prévision des ventes la première année (y compris les hypothèses)

Avril

0 $ – Impression des cartes postales, visite de 20 quincailleries/chaînes de magasins et contact avec dix gérants/propriétaires pour s’aligner avec le début prochain de la saison de la construction. Participation à la réunion mensuelle de l’Association des constructeurs d’habitations de la région métropolitaine de recensement de Regina et approche de cinq nouveaux contacts. Participation à l’événement de réseautage de l’Association des entrepreneurs-électriciens de la Saskatchewan et rencontre avec les électriciens de WJK Services résidentiels.

Mai

1 400 $ – Quatre ventes conclues et obtenues par les recommandations d’une quincaillerie et la demande de devis. Visite de 20 quincailleries/chaînes de magasins et rencontre de dix gérants/propriétaires. Rendez-vous de suivi avec dix gérants/propriétaires convenus en avril. Participation à la réunion mensuelle de l’Association des constructeurs d’habitations de la région métropolitaine de recensement de Regina et suivi auprès de trois à cinq contacts effectués à la réunion précédente; remise de cartes postales à distribuer à leurs clients.

Juin

4 600 $ – Dix ventes conclues et obtenues par les recommandations d’une quincaillerie et la demande de devis; recrutement d’un nouveau client grâce à Jackson Menuiserie pour l’installation d’un système d’alarme (1 100 $). Participation à la réunion mensuelle de l’Association des constructeurs d’habitations de la région métropolitaine de recensement de Regina, rencontre de cinq nouveaux contacts et suivi auprès de l’un des cinq rencontrés à la réunion d’avril.

…Continuez jusqu’à ce que vous ayez justifié chacun des 12 premiers mois. Si vous exploitez une entreprise à caractère saisonnier, assurez-vous de le refléter dans vos hypothèses.

Prévisions de ventes pour la deuxième année

**Flux de trésorerie**

Les exemples de plans d’affaires ne comprennent pas les coûts de démarrage, les flux de trésorerie ou le contenu d’un exemple d’état des résultats. Pour revoir comment créer ces éléments et les appliquer spécifiquement à votre entreprise, visitez le <http://futurpreneur.ca/fr/bplan/> et utilisez gratuitement le Rédacteur virtuel de plans d’affaires. Non seulement cet outil vous fournit-il des astuces et des conseils, mais il produit également une feuille de calcul personnalisée comportant toutes les formules dont vous avez besoin.

**État des résultats**

Les exemples de plans d’affaires ne comprennent pas les coûts de démarrage, les flux de trésorerie ou le contenu d’un exemple d’état des résultats. Pour revoir comment créer ces éléments et les appliquer spécifiquement à votre entreprise, visitez le <http://futurpreneur.ca/fr/bplan/> et utilisez gratuitement le Rédacteur virtuel de plans d’affaires. Non seulement cet outil vous fournit-il des astuces et des conseils, mais il produit également une feuille de calcul personnalisée comportant toutes les formules dont vous avez besoin.