**1.0 Sommaire exécutif**

**Sommaire profil de l’entreprise**

Charpentes Wiigwaas Ltée offre les services d’un charpentier-menuisier qualifié, qui se spécialise dans les grands projets de construction résidentielle. L’entreprise entend miser sur le développement rapide de la construction résidentielle à Brandon, au Manitoba, ainsi que dans ses régions rurales, pour offrir, aux entrepreneurs généraux, les services d’un charpentier-menuisier qualifié en sous-traitance. L’engagement de Charpentes Wiigwaas Ltée est de fournir les services d’un charpentier-menuisier hautement qualifié, professionnel et fiable aux entrepreneurs généraux ayant reçu le mandat de construire des maisons neuves. L’entreprise servira essentiellement les collectivités situées à Brandon, au Manitoba, et dans les environs.

Charpentes Wiigwaas Ltée est détenue et exploitée par Marc Leblanc, un compagnon charpentier-menuisier possédant un certificat obtenu dans le cadre du programme interprovincial Sceau rouge.

Avant de lancer l’entreprise, Marc Leblanc a travaillé pour Charpentes Régal Ltée, acquérant de l’expérience et des compétences comme charpentier-menuisier. Ce poste lui a également offert la possibilité d’affiner ses aptitudes en résolution de problèmes, de créer des solutions qui répondent aux besoins des clients et de perfectionner l’efficacité et la qualité de ses compétences de charpentier-menuisier. Il espère qu’en fournissant une expertise des plus professionnelles, il pourra établir une relation de confiance avec les entrepreneurs généraux et que ces derniers auront régulièrement recours à ses services en sous-traitance pour les aider dans la construction de nouvelles résidences.

**Sommaire étude de marché**

Après une période de déclin qui s’est poursuivie jusqu’en 1998, l’industrie de la construction a connu une reprise vigoureuse, laquelle a entraîné la création du plus grand nombre d’emplois liés à la construction jamais vu, en 2012. Un ensemble de facteurs a donné lieu à cette reprise, notamment les faibles taux d’intérêt, une augmentation importante des investissements publics et privés, une croissance constante de la création d’emplois et la baisse des impôts. Au cours des prochaines années, la reprise économique devrait stimuler l’emploi dans la plupart des secteurs de la construction, et ce, pendant la période prévue entre 2014 et 2018.

Selon le bulletin 2013 d’Emploi et Développement social Canada, la demande en menuiserie-charpenterie est en croissance et continuera de progresser au Manitoba. Dans les sept premiers mois de 2013, la construction domiciliaire dans les régions urbaines et rurales du Manitoba a connu une hausse de 27,4 p. cent, la plus importante au Canada, alors qu’une baisse de 15,8 p. cent a été constatée à l’échelle nationale. Alors que les baby-boomers et les jeunes familles affluent vers les régions rurales, les collectivités locales tentent de répondre à la demande. Les régions situées autour de Brandon, Cypress River, Glenboro, Baldur et Deloraine en particulier, connaissent une croissance de leur population et des industries de la construction résidentielle. Ces virages économique et industriel viennent exacerber le besoin de menuisiers-charpentiers qualifiés au Manitoba, plus particulièrement dans les régions rurales qui bordent les principaux centres urbains.

À Brandon, le secteur de la charpenterie-menuiserie n’est pas dominé par une seule grande société et les travaux sont habituellement exécutés par des équipes informelles, dirigées par un entrepreneur général. Charpentes Wiigwaas Ltée y voit donc une possibilité de créer une entreprise de charpenterie-menuiserie reconnue localement pour sa fiabilité et respectée par les collectivités rurales afin d’apporter son soutien aux grands projets de construction résidentielle. Charpentes Wiigwaas visera les entrepreneurs généraux qui travaillent à et autour de Brandon, au Manitoba, et concentrera ses activités dans les régions rurales.

**Sommaire Marketing**

La principale stratégie de Charpentes Wiigwaas Ltée est d’entrer en contact avec les entrepreneurs généraux par téléphone, par messagerie électronique et par la poste, afin de promouvoir ses services auprès d’eux, dans l’espoir de figurer sur la liste des sous-traitants les plus appréciés. Un profil de Charpentes Wiigwaas Ltée a été élaboré et présente les certifications, services et compétences de Marc Leblanc, de même que ses antécédents, en matière d’emploi, et une liste de recommandations. Ce profil a également été affiché en ligne, par le biais de diverses associations professionnelles.

Au cours de ses quatre années comme apprenti et celles qui ont suivi, Marc Leblanc a acquis les outils et l’équipement nécessaires pour effectuer 70 p. cent des travaux en charpenterie-menuiserie résidentielle. Certains outils spécialisés supplémentaires, comme un banc de scie de grande qualité, doivent également être achetés afin d’assurer l’obtention de contrats en sous-traitance. Marc Leblanc possède sont propre véhicule pour se déplacer d’un emploi à l’autre et souhaite investir dans l’élaboration d’un site Web afin d’élargir la portée de la promotion de ses services. Il aura également besoin de fonds pour embaucher deux ouvriers non qualifiés pour chaque contrat obtenu et une réceptionniste, ainsi que pour le dépôt visant à assurer la location d’un bureau.

**Sommaire Finance**

Pour mettre l’entreprise sur pied, 9 500 $ seront nécessaires. Futurpreneur Canada fournira une partie des fonds, par le biais de son Programme de démarrage d’entreprises, et Marc Leblanc investira la différence. Au cours du premier exercice, Charpentes Wiigwaas Ltée prévoit générer des ventes qui atteindront approximativement 150 000 $ (12 contrats en sous-traitance) et des dépenses totalisant 80 000 $, lesquelles comprennent la location du bureau et les services publics, les assurances, l’essence et les salaires des ouvriers et de la réceptionniste. D’ici la fin du deuxième exercice, l’entreprise planifie une augmentation des ventes de 15 p. cent, pour un total de 172 500 $.

**2.0 Profil de l'entreprise**

**Aperçu de l’entreprise**

Charpentes Wiigwaas Ltée, qui est détenue et exploitée par Marc Leblanc, un compagnon charpentier menuisier qualifié offrant des services spécialisés et du soutien aux nouveaux projets de construction domiciliaire dans la région de Brandon, au Manitoba.

Charpentes Wiigwaas Ltée a été établie le 01/04/2013.

Charpentes Wiigwaas Ltée est une entreprise professionnelle et fiable qui offre, en sous-traitance, les services d’une charpentier-menuisier pour les grands projets de construction résidentielle. Expérimentée, qualifiée, hautement compétente et entièrement assurée, Charpentes Wiigwaas peut effectuer tous les travaux touchant à la charpenterie-menuiserie requis dans le cadre de grands projets de développement résidentiel, tout en offrant l’avantage d’être connue et respectée par la collectivité locale.

Charpentes Wiigwaas Ltée est une enterprise de services. Charpentes Wiigwaas Ltée offre des services dans les secteurs qui suivent, en mettant l’accent sur les travaux de charpenterie.

Nouvelles constructions :

* Préparation des fondations
* Livraison et installation de cuisines
* Livraison et pose de planchers de bois franc
* Coupe et installation de toits à fermes
* Construction et isolation de plafonds, de murs et de planchers Installation de poutres, de poutrelles et de coffrage de semelles
* Fabrication et installation d’escaliers et de rampes en bois franc
* Encadrement, solivage et assemblage

Mises à jour et améliorations

* Rénovations de salles de bains et de cuisines
* Altérations et agrandissements
* Porches, panneaux de toit et clôtures
* Portes et fenêtres
* Installation et réparation de bordures de toit et de gouttières
* Réparation et réaménagement

**Historique de l’entreprise**

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

Pendant son apprentissage et au cours des quelques années passées sur le marché du travail, Marc Leblanc a consacré de nombreux efforts au développement d’un réseau de contacts œuvrant dans différents corps de métiers. En sa qualité de membre de la Manitoba Home Builders’ Association, il a commencé à conclure des alliances stratégiques avec des entrepreneurs généraux, ainsi qu’avec des charpentiers-menuisiers œuvrant dans l’industrie de la construction résidentielle à Brandon et dans les environs.

Il a inscrit un profil qui est désormais affiché en ligne par la Construction Association of Rural Manitoba (CARM).

Charpentes Wiigwaas 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**

Charpentes Wiigwaas Ltée est entièrement détenue par Marc Leblanc, qui provient d’une longue lignée de charpentiers-menuisiers, est bien connu et très respecté dans sa communauté. Son père et son grand-père ont été chefs du Conseil tribal de la Première nation dakota de Canupawakpa. Après avoir obtenu son diplôme d’études secondaires, Marc Leblanc a effectué ses deux premières années d’apprentissage chez Maisons Barrette Ltée, tout en suivant une formation d’apprenti charpentier au Collège communautaire Assiniboine, à Brandon.

Il s’est ensuite installé dans la collectivité rurale de Glenboro, avec sa conjointe, Carole, et leur fils, pour y poursuivre les troisième et quatrième années de son apprentissage chez Charpentes Régal, laquelle se spécialise dans la rénovation et le réaménagement des résidences locales. C’est durant cette période que Marc Leblanc a été témoin de l’extraordinaire croissance de la construction résidentielle à Glenboro, comme dans d’autres secteurs ruraux, et a découvert qu’il avait la possibilité d’offrir ses services de charpentier-menuisier en sous-traitance aux entrepreneurs généraux qui réalisent de grands projets de construction résidentielle. À la suite de son apprentissage, Charpentes Régal a offert un poste de charpentier-menuisier à temps plein à M. Leblanc.

Marc Leblanc est titulaire d’un permis de classes 3 et 5 valide, émis par la province du Manitoba.

**Emplacement**

L’emplacement de Charpentes Wiigwaas Ltée sera le suivant : magasin. Charpentes Wiigwaas Ltée sera située au 1523 26th Street, Brandon, Manitoba.

Charpentes Wiigwaas Ltée occupera un petit bureau pour centraliser ses activités administratives et de gestion et jouir d’un local pour y entreposer les outils, les fournitures et l’équipement, et stationner les véhicules. L’entreprise devra souscrire une assurance pour ses biens et une assurance responsabilité civile pour le bureau, de même qu’une assurance automobile commerciale. La nature des services offerts par Charpentes Wiigwaas amène l’entrepreneur à se déplacer sur le chantier de construction pour entreprendre et compléter les services contractuels convenus.

**Structure juridique**

La structure de Charpentes Wiigwaas Ltée est la suivante : société par actions.

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

Charpentes Wiigwaas Ltée est intéressée à protéger ses droits de pas maintenant.

**Conseillers professionnels**

Charpentes Wiigwaas Ltée a retenu les services d’un avocat et d’un comptable recommandés par son ancien employeur, Charpentes Régal. Charpentes Wiigwaas Ltée a souscrit une protection d’assurance complète, comprenant une assurance pour les propriétaires d’entreprises et des assurances responsabilité civile générale et auto d’entreprise, offertes par SGI Canada.

**Vision et mission**

Pour soutenir la croissance et embaucher d’autres compagnons charpentiers-menuisiers, Charpentes Wiigwaas Ltée vise à acquérir un plus grand nombre de contrats en sous-traitance et, au fur et à mesure que du personnel supplémentaire sera embauché, entreprendre plusieurs contrats de front.

Charpentes Wiigwaas Ltée fournit des services professionnels et fiables en charpenterie-menuiserie aux entrepreneurs généraux et a l’avantage d’être connue et respectée par la communauté locale.

**Buts et objectifs**

* Présenter et remettre le profil de l’entreprise à dix entrepreneurs généraux de la région, chaque mois, en commençant par celle de Brandon, au Manitoba.
* Figurer sur la liste des sous-traitants les plus appréciés de cinq entrepreneurs généraux d’ici un an.
* Lancer un site Web pour présenter les services de l’entreprise, les qualifications de son propriétaire et les réalisations d’ici huit mois.
* Figurer sur la liste du site RateTrades.ca, après la première année d’exploitation. Ce site représente une ressource neutre permettant aux consommateurs de trouver des ouvriers des métiers spécialisés à qui le grand public a attribué une note, en fonction de leur mérite.
* Trouver un bureau et embaucher une réceptionniste dans les trois prochains mois.

**3.0 Étude de marché**

**Profil et aperçu de l’industrie**

Charpentes Wiigwaas Ltée oeuvre principalement dans l’industrie suivante : Construction/Métiers spécialisés.

Au Canada, la charpenterie-menuiserie est très étroitement liée à l’industrie de la construction résidentielle, ce qui en fait un métier à caractère saisonnier, la majorité des possibilités d’emploi étant offertes entre les mois de mai et de décembre.

Les charpentiers-menuisiers doivent suivre un apprentissage de quatre ans et une formation technique, suivis d’un l’examen pour l’obtention de la certification Sceau rouge. Il s’agit d’une certification interprovinciale qui constitue une autre reconnaissance des compétences du charpentier-menuisier.

Le métier de charpentier-menuisier 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 le Système de projection des professions au Canada (SPPC), les charpentiers-menuisiers font partie de l’un des 24 métiers Sceau rouge où une pénurie est prévue.

Dans l’édition du mois d’août 2013 du bulletin d’Emploi et Développement social Canada, on rapporte que, dans la région de Manitoba, la tendance à la hausse de la construction s’est poursuivie en 2012, après plusieurs années marquées par une très forte croissance. En fait, l’industrie connaît une croissance annuelle moyenne de 5 p. cent depuis 2007. Cette situation résulte essentiellement d’un marché intérieur fort qui a stimulé la mise en chantier d’un plus grand nombre de maisons dans la province. Statistique Canada prévoit que le Manitoba connaîtra la plus importante croissance des dépenses d’investissement dans des projets d’infrastructures et de construction au pays, cette année.

Pour Charpentes Wiigwaas Ltée, Marc Leblanc a passé l’examen de certification et déposé une demande de permis d’exercer auprès du gouvernement provincial du Manitoba.

Une fois certifiés et reconnus comme compagnons, la grande majorité des charpentiers-menuisiers optent pour le travail autonome. En effet seuls 19 p. cent d’entre eux choisissent des postes de salariés dans l’industrie de la construction, selon Service Canada.

Pour les charpentiers-menuisiers indépendants, le défi est d’assurer leur crédibilité auprès des entrepreneurs généraux. Pour corriger ce problème le mieux possible, Charpentes Wiigwaas Ltée est membre en règle de la Manitoba Home Builder’s Association et est devenue membre de la Construction Association of Rural Manitoba (CARM).

Après une période de déclin qui s’est poursuivie jusqu’en 1998, l’industrie de la construction a connu une reprise vigoureuse, laquelle a entraîné la création du plus grand nombre d’emplois liés à la construction jamais vu, en 2012. Un ensemble de facteurs a donné lieu à cette reprise, notamment les faibles taux d’intérêt, une augmentation importante des investissements publics et privés, une croissance constante de la création d’emplois et la baisse des impôts. Au cours des prochaines années, la reprise économique devrait stimuler l’emploi dans la plupart des secteurs de la construction et ce, pendant la période de prévision 2014-2018.

Selon le bulletin 2013 d’Emploi et Développement social Canada, la demande en charpenterie menuiserie est en croissance et continuera de progresser au Manitoba. Dans les sept premiers mois de 2013, la construction domiciliaire dans les régions urbaines et rurales du Manitoba a connu une hausse de 27,4 p. cent, la plus importante au Canada, alors qu’une baisse de 15,8 p. cent a été constatée à l’échelle nationale. Les baby-boomers et les jeunes familles affluant vers les régions rurales, les collectivités locales tentent de répondre à la demande. Les régions rurales autour de Brandon, Cypress River, Glenboro, Baldur et Deloraine en particulier, connaissent une croissance de leur population et des industries de la construction domiciliaire. Ces virages économique et industriel viennent exacerber le besoin de menuisiers-charpentiers qualifiés au Manitoba, plus particulièrement dans les régions rurales qui bordent les principaux centres urbains.

À Brandon, le secteur de la charpenterie-menuiserie n’est pas dominé par une seule grande société et les travaux sont habituellement exécutés par des équipes informelles, dirigées par un entrepreneur général. Charpentes Wiigwaas Ltée perçoit cette situation comme étant favorable à la création d’une entreprise de charpenterie-menuiserie connue et respectée par les communautés rurales afin de soutenir les projets de construction résidentielle de grande envergure. Charpentes Wiigwaas Ltée visera les entrepreneurs généraux qui travaillent à et autour de Brandon, au Manitoba, et concentrera ses activités dans les régions rurales.

Selon le Forum canadien sur l’apprentissage, les ouvriers spécialisés sont en demande au Manitoba et, comme les baby-boomers prennent leur retraite, cette demande ne fera qu’augmenter. L’industrie devra remplacer les 219 000 travailleurs qui quitteront le marché du travail au cours des dix prochaines années. Des pénuries de travailleurs des métiers spécialisés qualifiés sont constatées dans tous les secteurs et dans toute la province et la concurrence, pour attirer des employés de talent tend à s’accroître. Certaines entreprises de construction de Winnipeg et de Brandon reconnaissent déjà que ces pénuries ont une incidence sur leur capacité à amorcer de nouveaux projets et à assurer leur croissance.

On prévoit que la main-d’œuvre du secteur de la construction augmentera de 100 000 travailleurs au Manitoba, entre 2012 et 2020. Pour faire face à la croissance et à la demande de remplacement de la main-d’œuvre, l’industrie de la construction devra recruter environ 319 000 nouveaux travailleurs.

La croissance affichée par la construction sera concentrée dans le secteur résidentiel. Les métiers requis sur de tels chantiers comprennent les charpentiers-menuisiers.

**Marché local**

À Brandon, environ 18 entreprises offrent des services de charpenterie-menuiserie en sous-traitance aux entrepreneurs généraux. Charpentes Wiigwaas Ltée ciblera les entrepreneurs généraux de Brandon et des régions rurales environnantes, qui se concentrent sur les projets résidentiels de grande envergure, pour créer un réseau de recommandation.

**Principaux concurrents/Analyse FFPM**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Forces | Faiblesses | Possibilités | Menaces |
| MVN Construction | En affaires depuis 14 ans | Les charpentiers-menuisiers prendront leur retraite dans peu de temps et la plupart rebutent à travailler dans les régions rurales | Charpentes Wiigwaas Ltée peut combler l’écart en main‑d’œuvre qui sera créé et offrir des services aux communautés rurales | MVN Construction pourrait commencer à recruter des employés plus jeunes |
| Charpenterie-menuiserie ABC | Personnel diversifié détenant des compétences dans un éventail de domaines | Pas de spécialisation dans un type de construction en particulier | Charpentes Wiigwaas Ltée peut s’établir comme un chef de file spécialisé dans les travaux de charpenterie-menuiserie requis par les grands projets de construction résidentielle | Charpenterie-menuiserie ABC peut reconnaître les possibilités offertes par les nouveaux développement domiciliaires |
| Charpentes Wiigwaas Ltée | Connue et respectée par les communautés locales  Hautement qualifiée  Spécialisée dans la charpenterie résidentielle à large échelle | Marque pas encore établie  Ne jouit pas encore de la confiance et de liens avec les entrepreneurs généraux | S’établir comme un sous-traitant convivial pour les communautés des secteurs ruraux où de nouveaux développements résidentiels sont entrepris et assurer sa promotion en ligne | Les travailleurs des métiers spécialisés des programmes d’immigration gouvernementaux pourraient envahir le marché |

**Groupe cible**

Charpentes Wiigwaas Ltée vend principalement aux autres entreprises.

Profil du marché cible de Charpentes Wiigwaas Ltée :

1. Entrepreneurs généraux se consacrant à la construction de maisons neuves (données sociodémographiques)
2. Entrepreneurs généraux qui cherchent des charpentiers-menuisiers qualifiés qui se spécialisent plus particulièrement en charpenterie (données comportementales)
3. Entrepreneurs généraux qui viennent d’obtenir de nouveaux contrats dans des secteurs ruraux qu’ils ne connaissent pas (données comportementales)
4. Situés à Brandon, au Manitoba, et dans les régions périphériques (étendue)

**Clés du succès**

Effectuer du réseautage intensif avec les entrepreneurs généraux qui construisent de nouvelles résidences dans le secteur de Brandon.

Obtenir suffisamment de contrats pour embaucher des charpentiers-menuisiers qualifiés et passer de sous-traitant à entrepreneur général.

**4.0 Ventes et marketing**

**Stratégie de prix**

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

* Concurrents : de 25 $ à 35 $/heure
* Charpentes Wiigwaas Ltée : 30 $/heure

Le marché cible d’Adornya est composé de nouvelles diplômées des collèges et des universités et de jeunes professionnelles. Au sein de ces segments, le budget discrétionnaire disponible varie d’une personne à l’autre. Afin d’attirer un marché plus jeune et moins bien établi, le prix de départ des produits sera de 35 $. Toutefois, comme les clientes souhaitent qu’Adornya grandisse avec elles, l’entreprise offrira également des pièces plus dispendieuses et plus complexes qu’elles pourront ajouter à leur collection, au fur et à mesure que s’établira leur carrière. Cette stratégie de prix permet également de favoriser des achats plus spontanés des touristes qui désirent se procurer un souvenir de leur visite en Nouvelle-Écosse.

**Stratégie de marketing**

*Contact avec des entrepreneurs généraux*

Comme le développement d’un réseau de recommandation est essentiel au succès de Charpentes Wiigwaas Ltée, la promotion sera effectuée, dans un premier temps, auprès des entrepreneurs généraux de la région de Brandon, au Manitoba, en soulignant l’expérience et les qualifications acquises par Marc Leblanc.

*Conclusion d’alliances stratégiques*

La stratégie secondaire consiste à faire du réseautage avec les personnes que Marc Leblanc a connues pendant son emploi chez Charpentes Régal. Le propriétaire de Charpentes Wiigwaas Ltée s’est engagé à appeler les contacts rencontrés pendant son apprentissage et alors qu’il était sur le marché du travail pour les informer du lancement de sa nouvelle entreprise et des services qu’elle offrira. Il participera également aux rencontres mensuelles de la Manitoba Home Builders’ Association pour réseauter en personne avec des travailleurs d’autres métiers de la construction.

*Réseautage avec le voisinage*

Pour stimuler la demande, Charpentes Wiigwaas Ltée participera aux réunions des Associations communautaires de Brandon, de Cypress River, de Glenboro, de Baldur et de Deloraine. L’objectif est de leur présenter ses services, à titre compagnon charpentier-menuisier local, et d’offrir ses services et son expertise aux entrepreneur généraux.

Activités de marketing

*Activité de marketing primaire*

Le réseautage avec des entrepreneurs généraux et différentes associations du domaine de la construction constitue la principale activité de marketing de Charpentes Wiigwaas Ltée. Marc Leblanc prévoit rendre visite à dix entrepreneurs généraux par mois, pendant la première année d’exploitation de l’entreprise. Lorsqu’il se présentera au nom de l’entreprise, Marc Leblanc 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.

Il produira également, à l’aide de son imprimante personnelle, 100 copies de son curriculum vitae et de la liste de recommandations, qu’il pourra distribuer aux entrepreneurs généraux.

Lorsqu’il rendra visite aux entrepreneurs généraux pour se présenter et exposer les activités de son entreprise, Marc Leblanc rencontrera le gestionnaire de contrats. La conversation lui permettra de :

* se présenter : un charpentier-menuisier qualifié et autorisé sous licence, vivant dans une communauté rurale à l’extérieur de Brandon, avec sa conjointe et leur fils, et entretenant une relation privilégiée avec la région;
* exposer sa compréhension de l’entreprise : obtention de renseignements sur le lien entre l’entrepreneur général et la collectivité. Pourquoi construit-il de nouvelles maisons?
* promouvoir ses qualifications : justification de la rencontre et remise d’une copie de son curriculum vitae au propriétaire/gestionnaire;
* générer des occasions d’affaires : amener les entrepreneurs généraux, plus particulièrement ceux qui sont nouvellement installés dans la région, à consulter son nouveau site Web, lequel reflétera le service hautement professionnel qu’il offre.

Charpentes Wiigwaas Ltée croit fermement qu’il vaut mieux rencontrer en personne les entrepreneurs généraux, les propriétaires et les gestionnaires que de communiquer avec eux par téléphone. Sur vingt visites chaque semaine, on prévoit qu’une rencontre avec un propriétaire/gestionnaire n’aura lieu que dans 50 p. cent des cas. Charpentes Wiigwaas 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/gestionnaire sera sur les lieux.

L’objectif est d’établir un rapport avec les entrepreneurs généraux dans le secteur, de façon à ce qu’ils n’hésitent pas à ajouter Charpentes Wiigwaas Ltée à la liste de sous-traitants à qui ils peuvent se fier. Cette initiative coûtera, en frais d’essence et de stationnement, entre 70 $ et 90 $, toutes les deux semaines.

Les recommandations des entrepreneurs généraux devraient engendrer cinq demandes de devis par mois. Des cinq devis produits, on s’attend à la conclusion d’une vente, dont le prix moyen s’élèvera à 10 000 $. Une augmentation des ventes devrait se produire au fur et à mesure que le réseau de Charpentes Wiigwaas Ltée s’élargira, au moyen du bouche à oreille.

Objectifs de marketing

Premier objectif : Obtenir régulièrement des demandes d’entrepreneurs généraux d’ajouter Charpentes Wiigwaas Ltée à leur liste des sous-traitants en qui ils ont confiance.

Deuxième objectif : Figurer sur la liste RateTrades.ca, après la première année d’exploitation.

Troisième objectif : Lancer le site Web de l’entreprise et le promouvoir à l’aide des outils de marketing des moteurs de recherche.

**Énoncé de positionnement**

Charpentes Wiigwaas Ltée est une entreprise professionnelle et fiable qui offre, en sous-traitance, les services d’un compagnon charpentier-menuisier pour les grands projets de construction résidentielle. Expérimentée, qualifiée, hautement compétente et entièrement assurée, Charpentes Wiigwaas peut effectuer tous les travaux touchant à la charpenterie-menuiserie requis dans le cadre de grands projets de développement domiciliaire, tout en offrant l’avantage d’être connue et respectée par la collectivité locale.

**Processus de vente**

Le cycle de vente de Charpentes Wiigwaas Ltée est de 1 -2 mois.

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

Marc Leblanc, de Charpentes Wiigwaas Ltée, sera à l’heure et portera des vêtements de style professionnel décontracté, pour la rencontre. Il amorcera la réunion en s’informant sur les exigences du projet et sur les compétences nécessaires pour y répondre. La rencontre se terminera par la confirmation de l’envoi d’un devis, un ou deux jours plus tard. Charpentes Wiigwaas 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, répondre aux questions éventuelles et pousser la vente.

Charpentes Wiigwaas Ltée conviendra avec l’entrepreneur général d’une date et d’une heure pour amorcer les travaux, généralement une semaine après la conclusion de la vente. Le processus de vente complet, du devis initial au paiement, prendra, en moyenne, de 30 à 60 jours, selon l’étendue des travaux à effectuer.

**5.0 Exploitation**

**Emplacement**

Charpentes Wiigwaas Ltée fonctionnera à partir d’un petit bureau commercial.

Le site Web

Le lancement du site Web de Charpentes Wiigwaas Ltée est prévu le 01/10/2013.

Charpentes Wiigwaas Ltée aura un site Web bien conçu, 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 « Réalisations », qui sera maintenue à jour.

Le site Web sera conçu par une agence locale sur WordPress, pour s’assurer que les mises à jour du contenu puissent facilement être apportées, et hébergé par GoDaddy.ca. Le nom de domaine http://charpenteswiigwaas.com est disponible et offert sans frais pendant la première année d’hébergement. Les coûts s’élèveront ensuite à 89 $ annuellement. L’agence locale a évalué à 1 200 $ les frais requis pour le développement complet du site Web, y compris sa conception, le contenu et sa construction.

**Questions juridiques**

Charpentes Wiigwaas Ltée prévoit les questions juridiques suivantes :

* Permis d’exploitation d’un commerce
* Permis d’exploitation (par ex., garderie, station-service, etc.)
* Licences particulières à une industrie (par ex., dentisterie, médecine douce, etc.)
* Enregistrement des employés

Charpentes Wiigwaas Ltée détient un rapport du Système nouvellement amélioré de recherche de noms (NUANS), qui confirme la disponibilité de sa dénomination sociale. Charpentes Wiigwaas Ltée a été inscrite sur le site de la Société de services d’information (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 du Manitoba.

**Questions d’assurances**

Charpentes Wiigwaas Ltée doit souscrire une assurance pour les propriétés commerciales et les revenus.

**Ressources humaines**

Charpentes Wiigwaas Ltée aura 1 - 10 employés à temps plein.

Charpentes Wiigwaas Ltée aura 0 employés à temps partiel.

Au début, Charpentes Wiigwaas Ltée comptera quatre employés : son propriétaire, une réceptionniste et deux ouvriers non qualifiés. En sa qualité de compagnon charpentier-menuisier certifié, Marc Leblanc cherchera activement les occasions d’affaires, élaborera les devis, supervisera le travail et percevra les paiements. La réceptionniste répondra au téléphone, scannera et classera les documents dans le système d’imagerie, à des fins d’archivage électronique, triera et classera les documents par type et fournira un appui général au bureau. Pendant la première année, au fur et à mesure que Charpentes Wiigwaas élargira son réseau et que ses ventes augmenteront, on réévaluera la nécessité d’embaucher des charpentiers-menuisiers et des manœuvres supplémentaires.

**Processus/Production**

1. Le client/entrepreneur général invite Charpentes Wiigwaas Ltée à lui remettre un devis.
2. Si le devis est accepté, le client/entrepreneur général signe, avec Charpentes Wiigwaas 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.
3. Charpentes Wiigwaas Ltée et le client/entrepreneur général conviennent de la date et de l’heure où seront amorcés les travaux.
4. Charpentes Wiigwaas Ltée amorce les travaux après voir pris les mesures de sécurité qui s’imposent, à l’endroit prévu.
5. Charpentes Wiigwaas Ltée présente au client/entrepreneur général des demandes de paiement acceptables le ou avant le 20e jour de chaque mois.
6. Les paiements sont effectués mensuellement, à partir des demandes présentées, telles que certifiées par le client/entrepreneur général ou couvrant 90 p. cent des travaux complétés par Charpentes Wiigwaas Ltée, plus la TVA s’appliquant. Ces paiements sont effectués dans les dix jours après que l’entrepreneur général ait reçu le versement du propriétaire.
7. Une fois le travail accompli, on demande au client/entrepreneur général de l’examiner et d’en tester le fonctionnement.
8. Une facture finale est remise au client/entrepreneur général en personne et le paiement est exigé dans les 30 jours suivant l’achèvement des travaux.
9. Deux semaines après la fin des travaux, Charpentes Wiigwaas Ltée effectue un appel de suivi auprès de l’entrepreneur général, 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**

Charpentes Wiigwaas Ltée comptera essentiellement sur ses contacts avec les entrepreneurs généraux pour obtenir de nouveaux contrats. Toutefois, si ces efforts s’avèrent vains, Charpentes Wiigwaas Ltée portera son attention sur les alliances stratégiques et les associations professionnelles locales et fera paraître une annonce dans le bulletin de la Manitoba Home Builders’ Association 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, Charpentes Wiigwaas Ltée envisagera peut être la possibilité d’étendre ses efforts au sein d’autres associations professionnelles.

Pour poursuivre ses activités, Charpentes Wiigwaas Ltée est tributaire du permis d’exercer de compagnon charpentier-menuisier, obtenu par Marc Leblanc auprès de la province du Manitoba, et du permis de conduire de classes 3 et 5.

Si, après une année, les ventes représentent moins de 100 000 $ (résultat cumulatif), Charpentes Wiigwaas Ltée devra cesser ses activités. Le site Web sera fermé.

**6.0 Données financières**

**Coûts de démarrage et seuil de rentabilité**

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.

**Prévisions de ventes**

Hypothèses clés pour Charpentes Wiigwaas Ltée

* Mois connaissant un ralentissement : de janvier à mars, saison morte pour la construction au Canada
* Cinq demandes de devis obtenues par le réseau de dix entrepreneurs généraux/mois
* L’envoi de cinq devis entraînera une vente
* Ventes moyennes : 10 000 $
* Prévision d’une vente émanant des recommandations des clients/entrepreneurs généraux effectuées tous les deux mois, après les quatre premiers mois

Prévisions de ventes pour la première année (incluant les hypothèses)

Avril – 0 $

* Contact personnel avec dix entrepreneurs généraux locaux pour s’aligner avec le début prochain de la saison de la construction. Participation à la réunion mensuelle de la Manitoba Home Builders’ Association et approche de cinq entrepreneurs généraux supplémentaires.

Mai – 11 000 $

* Une vente conclue et obtenue auprès d’un entrepreneur général, au moyen du bouche à oreille. Neuf présentations ont été effectuées à des entrepreneurs généraux qui construisent des complexes d’habitation dans les régions rurales, en périphérie de Brandon. Dix rendez-vous de suivi ont eu lieu avec les entrepreneurs généraux approchés au mois d’avril. Rencontre avec l’agence pour amorcer le développement du site Web.

Juin – 21 000 $

* Deux ventes conclues au moyen du bouche à oreille, par le biais du profil en ligne de la Construction Association of Rural Manitoba (CARM) et d’un contact personnel effectué en avril. Participation à la réunion mensuelle de la Manitoba Home Builders’ Association et approche de cinq nouveaux contacts.

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.