

# Convex

## Introduction

- L'OSBL parapluie Mission
- Chiffre d'affaires de \$3.5M
- 89% de nos fournisseurs et 92% de nos clients sont dans un rayon de 100 KM
- Les entreprises et ses clients:

1. Menuiserie
2. Harvesters
3. PRPackaging
4. Café Plateau
5. Hawkesbury Antiques
6. Expresset
7. Imprimerie Charles
8. Recycle-Action
9. Projets en cours: Exportation et 2 autres restos

# Le theme d'aujourd'hui

Developpement des marches et  
Commercialisation

LES 7 LECONS APPRISES

1: Meriter la confiance par la connaissance pour non seulement percer, mais perforer le marche....

**L'exemple de Chantal Lavigne a Harvesters**

Dans certains domaine, le web n'est pas vituel!!!! Il y a un tissage entre des entreprises et des entrepreneurs

TOUT PASSE PAR LA RELATION

2. Avoir le pull avec de bons partenaires et devenir nous aussi, comme entreprise, le BON partenaire des autres

L'exemple de R-A

# 3. La Visibilite

## Exemple de Café Plateau

- Regroupement des gens d'affaires, Chambre de Commerce, Foires Commerciales
  - Commanditer des activites de charite tels tournois de golf, levees de fonds ( c'est un investissement qui rapporte)
- S'impliquer lors d'evenements (CIL, Car Show)
  - Publicite ( ne pas compter que sur la promotion, mais sur la pub aussi, celle-la ou on paye pour faire passer un message

# 4: Produits et services de qualite

L'exemple de Menuiserie Casselman

# 5. Profiter des programmes auxquels vous pourriez avoir accès, pour bâtir votre capacité

Fondation Yves Landry

PDEO

EODFund

RED

FMT subventions pour employés en cours d'apprentissage

# 6. La loi de l'immediateite!

## Exemple de ICP

- Monter un plan d'affaires rapidement
- Obtenir du financement rapidement
- MAKE IT HAPPEN



# 7: La diversification de l'offre et le resautage "intercompagnie"

- a) Exemple de PR Packaging : Nouveau client devenu nouveau client de ExpNet
- b) Exemple de ExpNet: Parcours depuis l'entretien exterieur jusqu'a la peinture et au demenagement

Notre modele en reseau: Les entreprises qui vont bien peuvent soutenir les autres qui vont moins bien, soit car elles sont en demarrage ou a cause de la conjoncture

# Conclusion

Pour nous chez CVX, nous cherchons pas a une “croissance”, proprement dite, nous cherchons a un Developpement Economque et Communautaire

Notre retour sur l’investissement, n’est pas que financier et ceci interpelle les citoyens

Nous avons une politique d’achat local

Notre strategie en est une de MARCHÉ, pas de produit: Notre client n’est pas uniquement une source de revenus mais une partie prenante dans notre entreprise

Et enfin, le produit que l’on offre va au dela d’un echange commercial, nous soutenons une cause et notre entreprise a un impact social. Donc, quand le client achete chez-nous, il a aussi de contribuer a quelque chose de grand.