

Pour cette entreprise agroalimentaire, revoir son modèle d'affaires et sa stratégie d'approvisionnement était une obligation

Problématique

Une entreprise spécialisée dans la vente de produits alimentaires faisait face à une opportunité très importante, soit celle de s'associer avec des investisseurs stratégiques afin d'accélérer le développement de l'entreprise.

Un important défi s'est présenté au cours des négociations, soit celui de trouver une solution aux problèmes d'approvisionnement. La direction avait effectué plusieurs recherches à travers les années, sans succès. Les futurs partenaires désiraient un approvisionnement de meilleure qualité au niveau du produit et si possible, un fournisseur offrant de meilleures conditions et plus de flexibilité.

Sans une solution novatrice, les partenaires risquaient de ne pas investir.

Intervention de Stéphan Deschênes et résultats globaux

La première chose que nous avons faite a été de bien prendre le temps de comprendre la situation et de faire ressortir les paramètres relatifs aux produits, mais aussi de bien cerner les besoins du client en ce qui concerne les conditions et le niveau de flexibilité requis.

Après deux rencontres avec notre client et des recherches intensives, nous avons été en mesure de leur présenter un fournisseur qui dépassait leurs attentes au niveau de la qualité et de la flexibilité. Mais, la qualité a un prix, et le modèle d'affaires ne tenait plus la route. Nous n'avions pas le temps de se lancer dans de longues analyses, nous avons donc effectué un atelier intense de « brainstorming » et nous avons trouvé une solution, qui s'est avéré efficace non seulement au niveau des coûts mais aussi au niveau commercialisation.

Nous avons organisé une rencontre avec le fournisseur, avons supporté notre client pendant les semaines qui ont suivi dans les discussions et les avons aidé à mettre en place un partenariat stratégique avec ce fournisseur, qui a même permis de dépasser les attentes du début de mandat.

Résultats concrets obtenus

- ✓ Nous avons assuré l'approvisionnement en faisant en sorte que le fournisseur devienne actionnaire dans l'entreprise de notre client
- ✓ Nous avons été en mesure de transformer le modèle d'affaires et l'offre afin de percer le marché et signer des ententes avec les grandes chaînes au Québec
- ✓ Les investisseurs stratégiques ont finalement accepté d'investir, ce qui a permis à l'entreprise de concrétiser plusieurs projets pour soutenir la croissance

Suite des choses

Suite à notre intervention, l'entreprise a été en mesure quelques mois plus tard de faire son entrée dans les grandes chaînes au Québec et d'obtenir une entente avec un important distributeur.