

Table des matières

I-Première partie - - - - -

1.1 VISION- - - - -

1.2 LA MISSION - - - - -

1.3 OBJECTIFS GENERAUX - - - - -

II-Deuxième Partie - - - - -

Partie A : - - - - -

1) FORCES - - - - -

2) FAIBLESSES - - - - -

3) OPPORTUNITES - - - - -

4) MENACES - - - - -

Partie B : - - - - -

1) CMV - - - - -

2) Marge brute - - - - -

3) Fond de roulement - - - - -

4) Profit sur les ventes - - - - -

5) Profit sur avoir - - - - -

6) Ventes sur l'avoir - - - - -

7) Gestion des comptes à recevoir - - - - -

8) Rotation des stocks - - - - -

9) Exigibilité sur l'avoir - - - - -

10) Dette totale sur l'avoir ratio endettement - - - - -

II-Troisième Partie - - - - -

Elaboration de la stratégie - - - - -

3.1) STRATEGIE DE CONCENTRATION - - - - -

3.2) STRATÉGIE DE RETRAIT - - - - -

3.3) STRATÉGIE DE DIVERSIFICATION - - - - -

II-Quatrième Partie - - - - -

APPLICATION DE LA STRATÉGIE - - - - -

PRODUIT DE PLOMBERIE EN GROS INC

PRODUIT DE PLOMBERIE EN GROS INC constituée de 6 actionnaires, est une entreprise de vente spécialisée sur la vente des produits en gros de matériel de plomberie et de pompes destinée à la construction domiciliaire.

1. Elaboration de la vision et de la mission ainsi que des objectifs généraux de l'entreprise

1.1) VISION

La vision de l'entreprise est d'apporter une différence dans le marché, afin de permettre aux clients de pouvoir s'approvisionner facilement et de leur éviter des pertes de temps majeure.

1.2) LA MISSION

La mission de l'entreprise est d'offrir des services rapides de qualité et de quantité, en commercialisant plusieurs variétés de produits de matériaux et de fournitures de plomberie et de pompes destinés aux compagnies et entrepreneurs de l'industrie de la construction domiciliaires.

1.3) OBJECTIFS GENERAUX

Pour mener à bien et atteindre sa mission, la compagnie doit se fixer et accomplir 5 objectifs généraux :

1. Améliorer les méthodes de gestion de l'entreprise
2. Assurer le meilleur service possible
3. Diversifier ses activités en intégrant le marché de l'industrie manufacturière
4. Augmenter les ventes
5. Faire croître le chiffre d'affaire de la compagnie

2.a) Analyse FFOM (FORCES, FAIBLESSES, OPPORTUNITE, MENACES)

1) FORCES :

- La compagnie PRODUIT DE PLOMBERIE EN GROS INC se développa d'une façon fulgurante durant ses trois premières années d'opération profitant d'une conjoncture favorable dans le secteur de la construction et d'une légère poussée inflationniste qui permirent de gonfler les bénéfices
- La façon de faire traditionnelle de l'entreprise qui est de maintenir un inventaire important afin d'être sûr de pouvoir livrer le jour même de la commande par les clients de la région et à ceux des entreprises des actionnaires externes

- Le directeur général avait la réputation d'être un homme visionnaire ambitieux qui savait déléguer
- Le représentant était dynamique, connaissait très bien le secteur de l'électricité et savait anticiper l'évolution technologique de son domaine
- Le directeur général, le représentant et l'estimateur forment une équipe très motivée qui veut développer la compagnie
- Le directeur et l'estimateur ont une bonne technique relationnelle avec la clientèle de la compagnie
- L'entreprise s'est installée dans le parc industriel où elle a loué une bâtisse qui convient très bien à ses besoins
- Le directeur général fait entièrement confiance à l'expertise de son personnel de l'entrepôt
- Le représentant est dynamique, maîtrise bien le secteur de la plomberie et sait anticiper l'évolution technologique de son domaine
- L'estimateur es doté d'une technologie de pointe et des nouveaux produits.

2) FAIBLESSES

- Les cadres et les actionnaires divergent d'opinion et ne sont jamais d'accord sur les sujets importants de l'entreprise
- La société comporte des lacunes importantes dans ses méthodes de gestion de même que dans sa stratégie de développement.
- L'entreprise manque amplement de revenus à l'égard de sa situation financière.
- Depuis la dernière année d'opération les ventes les finances ainsi que les profits de l'entreprise se détériorent
- Les dividendes versés durant les premières années d'opération privent actuellement l'entreprise de liquidités dont elle a un cruel besoin
- Le comptable ne travaille pas bien avec le directeur de l'entrepôt donc on a une incohésion sociale au niveau du travail entre le personnel
- Les actionnaires externes ne sont pas très préoccupés par la situation financière de l'entreprise ni par les perspectives du marché à court et moyen terme.
- La marge de crédit est très élevée et fluctue peu
- Il y a un problème de réputation du fait que les principaux concurrents de la compagnie PRODUIT DE PLOMBERIE EN GROS INC prédisaient la faillite de l'entreprise en moins de six mois. Cette opinion était basée sur le fait que quatre des six actionnaires de la compagnie

étaient des entrepreneurs en électricité qui se faisaient concurrence au niveau de leur entreprise privée; les deux autres actionnaires étaient le directeur général et le représentant.

- Il y a un manque de personnels ce qui crée une surcharge de travail en l'absence d'une personne dans la compagnie pour répondre aux besoins des clients importants

3) OPPORTUNITES

- La diversification des activités de la compagnie
- Le directeur général et le représentant qui estiment nécessaire que l'entreprise fasse une percée auprès des compagnies manufacturières, de l'industrie des pâtes et papier ainsi que de la production de l'aluminium qui nécessitent une utilisation importante de produits électriques industriels

4) MENACES

- Une importante baisse des mises en chantier dans le secteur de la construction domiciliaire
- Les actionnaires externes ne veulent plus réinvestir soit par manque de fonds ou encore par peur du risque
- Les actionnaires externes ne sont pas très préoccupés par la situation financière de l'entreprise ni par les perspectives du marché à court et moyen terme
- La diversité des activités de l'entreprise risquait de coûter cher et de devenir par le fait même irrésistible en égard de sa situation financière actuelle de la compagnie

2.b) Analyse par ratio

	CMV	Marge brute	Fond de roulement	Profit sur les ventes	Profit/Avoir (Rendement des capitaux)	Vente sur l'avoir	Recouvrement (Gestion des comptes à recevoir)	Rotation des stocks	Immobilisation sur l'avoir	Exigibilités sur l'avoir	Dette totale sur l'avoir Ratio endettement
Domaine d'exploitation	%	%	fois	%	%	fois	jours	fois	fois	%	%
Quincaillerie, plomberie et chauffage	77	23	1.2	0.01	0.1	7.9	51	2.7	4.4	3.2	3.4

1) CMV : l'entreprise parvient à acheter ses marchandises à un bon prix au niveau de ses fournisseurs

2) Marge brute : on constate que la marge brute est très élevée considérant le fait que c'est celle-ci qui permet indirectement de financer les salaires, les locaux et les matériaux d'activités de l'entreprise donc l'entreprise est soumise à de grosses dépenses.

3) Fond de roulement : L'entreprise ne possède pas assez de liquidité dans le court terme pour pouvoir payer ses dettes dans le long terme donc sa politique de financement est faible et son équilibre est menacé.

4) Profit sur les ventes :

Pour chaque dollar vendu on remarque qu'il n'y a pas assez pour récompenser les actionnaires ce qui peut engendrer une réticence chez eux et les décourage à réinvestir et donc cela peut ralentir l'activité de l'entreprise dans tous ses points ;

5) Profit sur avoir :

Il se trouve que l'entreprise n'arrive vraiment pas à faire un bon profit et arrive à peine à tenir debout.

6) Ventes sur l'avoir :

L'entreprise arrive qu'à faire que peu de ventes sur les produits qu'elle propose bien qu'elle pourrait les augmenter avec de bonnes stratégies.

7) Gestion des comptes à recevoir :

En considérant qu'après 90 jours de crédit non rendu ça devient une perte pour l'entreprise il se trouve que l'entreprise n'est pas en perte à ce niveau mais néanmoins se retrouve un peu en retard dans la paie de son crédit par ses clients ce qui joue sur ses ventes.

8) Rotation des stocks :

L'entreprise a plusieurs produits non vendue dans son stock ce qui veut dire qu'il y a de l'argent qui dorment alors qu'ils étaient censés rouler et aussi elle peut être menacer par la détérioration de certains produits, le vol, l'obsolescence des inventaires ...

9) Exigibilité sur l'avoir :

On remarque une très faible et incompétente gestion au sein de l'entreprise.

10) Dette totale sur l'avoir ratio endettement :

L'entreprise est en sécurité mais ne fais pas rouler ses finances avec plus d'ardeur.

3) Elaboration de la stratégie

Pour réaliser la vision accomplir la mission et atteindre les objectifs généraux nous procéderons comme suite à travers ces différentes stratégies

D'abord La stratégie de concentration et/ou pénétration de marché dans un premier temps afin de se concentrer uniquement sur ce qu'ils maîtrisent et sur quoi l'entreprise est basée

Ensuite la stratégie de retrait (afin de diminuer le stock qu'ils ont à leurs actifs)

Enfin la stratégie de diversification afin de diversifier leurs activités

3.1) STRATEGIE DE CONCENTRATION

1) Commercialiser ses produits d'une manière plus dynamique par le biais de programmes de publicité et d'une stimulation efficace des ventes

2) Mieux employer son système de distribution;

3) Améliorer la qualité de son service;

4) Utiliser son personnel de vente plus efficacement.

3.2) STRATÉGIE DE RETRAIT

Stratégie d'accroissement du produit d'exploitation qui va consister à faire la publicité ou la stimulation des ventes plus intensive allant même à une diminution des prix devant permettre à la compagnie de hausser son chiffre d'affaire

3.3) STRATÉGIE DE DIVERSIFICATION

Cette stratégie sera mise en place quand les revenus de l'entreprise vont recommencer à croître ainsi la compagnie aura donc des ressources requises pour offrir ses produits existants sur un nouveau marché qui est le marché du produit de plomberie.

4) APPLICATION DE LA STRATÉGIE

Plan d'action :

Objectif général 1 : accroître le chiffre d'affaire

Objectif spécifique 1 : réaliser un chiffre d'affaire de 20,000,000 \$ dans la vente de matériels de produit de plomberie à l'industrie de la construction domiciliaire au 31 décembre 2022

Objectif spécifique 2 : diminuer la marge de crédit de 2,000,000 \$ au 31 décembre 2022

Objectif général 2 améliorer le système de gestion de la compagnie

Objectif spécifique 1 mettre en place un système d'information et de gestion plus performant avant la fin des vacances de l'été 2022

Objectif spécifique 2 : Informatiser le système de gestion.

Objectif général 3 : augmenter les ventes

Objectif spécifique 1 : liquider le stock restant de l'an passé 2021 avant le 25 août 2022

Objectif spécifique 2 : Communiquer avec les clients à propos de leurs réels besoins en matériaux pour ne commander que cela en quantité la prochaine fois.

Objectif général 4: assurer le meilleur service possible

Objectif spécifique 1: embaucher plus de personnels.

Objectif spécifique 2 : Offrir de petites formations à chaque 4mois pour plus de performances dans les tâches.

Objectif général 5 : conquérir le marché de l'industrie manufacturière.

Objectif général 1 : trouver des investisseurs pour financer le projet de diversification.

Objectif spécifique 2 : trouver des fournisseurs de produits de plomberie.

L'entreprise a un grand défi à relever. Tout de même, elle a une chance de se relever et de faire un max de profits tout en se diversifiant dans le marché de la plomberie mais pour cela il lui faudra travailler sur ses défauts et appliquer ces différentes stratégies pour mener à bien ses activités.

