

Antoine's Landscaping est une entreprise d'entretien et d'aménagement paysager opérant dans la région du Grand Toronto. Le fondateur de l'entreprise, Antoine Laurent, a démarré l'entreprise alors qu'il était adolescent. Il a acheté une tondeuse à gazon d'occasion et un désherbeur d'occasion et a commencé à offrir des services de tonte et de tonte de gazon à ses voisins. Désireux d'augmenter ses revenus, Antoine a utilisé une partie des bénéfices de ses emplois d'été pour acheter une souffleuse à neige usagée et a offert des services de déneigement aux mêmes clients pendant les mois d'hiver. Ainsi, l'aménagement paysager d'Antoine est devenu réalité. En signe de bonne volonté envers la communauté qui a soutenu la création d'entreprise d'Antoine, Antoine's Landscaping verse 5% de ses bénéfices aux programmes de petits déjeuners dans la RGT.

Antoine's Landscaping a récemment célébré son 10e anniversaire en tant que société constituée en personne morale. Antoine est actuellement président de l'entreprise et travaille au marketing de l'entreprise. Le site Web et les flux sociaux engageants d'Antoine's Landscaping constituent actuellement le principal attrait de la société. Antoine gère les comptes Twitter et Facebook pour promouvoir l'entreprise. Il assiste à des foires commerciales, à des salons de la maison et du jardin et à l'ouverture de magasins de jardinage pour aider à promouvoir l'entreprise. Antoine travaille avec une entreprise de développement Web pour s'assurer que le site Web de l'entreprise est à jour et fait de la publicité efficace pour l'entreprise. Antoine évalue également les demandes de dons en forte augmentation des écoles locales. Il visite des écoles pour s'assurer que les dons sont versés directement aux élèves. Antoine visite également des cours d'instruction civique de 10e année pour promouvoir les emplois d'été. Antoine's Landscaping essaie d'embaucher des élèves du secondaire dans la mesure du possible.

Gerald a rejoint l'entreprise dans ses premières années en tant que chef de projet. Les antécédents de Gerald en aménagement paysager sont essentiels au succès de l'aménagement paysager d'Antoine. Gerald a la capacité recherchée de traduire les idées de projets à grande échelle des clients dans la réalité primée. Gerald travaille avec des clients pour produire des plans de leurs propriétés incorporant de nouvelles idées de conception et il embauche des charpentiers, des poseurs de briques, de grands opérateurs d'équipement et des ouvriers généraux, au besoin. Il organise l'achat et la livraison du matériel selon les besoins. Gerald supervise et s'assure que tous les projets à grande échelle sont planifiés et achevés conformément aux exigences du client.

Susan est la directrice des opérations: elle dirige l'essentiel de l'entreprise qui consiste à entretenir la pelouse en été et à déneiger en hiver. En janvier, Susan établit une prévision des ventes en utilisant les ventes des années précédentes et des prévisions à long terme pour prévoir la quantité de semences, d'engrais et de produits de lutte contre les mauvaises herbes qui seront nécessaires pour la saison estivale. En achetant ces produits en vrac avant le début de l'été, Susan économise de l'argent à la société et contribue à assurer la rentabilité d'Antoine's Landscaping. À partir de mars et jusqu'en avril, Susan contacte toute la clientèle existante d'Antoine's Landscaping pour organiser leurs besoins estivaux, puis contacte et réengage l'équipe saisonnière d'Antoine's Landscaping, en embauchant du personnel supplémentaire si nécessaire. À partir d'avril, Susan planifie Lawn Service pour ses clients et assure le suivi auprès des clients pour s'assurer que le service répond aux besoins des clients. Elle surveille les niveaux des stocks et commande les fournitures d'entretien des pelouses au besoin auprès des fournisseurs.

En octobre, Susan répète les processus ci-dessus, mais cette fois en pensant au déneigement. Les produits de fonte des glaces doivent être commandés avant le début de la saison pour réduire les coûts. Les clients doivent être contactés pour organiser le travail et le personnel doit être organisé pour répondre aux besoins des clients. Puis Susan croise les doigts pour beaucoup de neige!

Naheed travaille avec Susan pour soutenir les clients, se spécialisant dans le travail avec de nouveaux clients. Naheed assure le suivi de tout nouveau client potentiel. Elle enregistre les informations et les exigences des clients, en passant à grande échelle, des clients uniques à Gerald et Antoine. Elle passe une grande partie de sa journée à répondre aux demandes de service des clients, à résoudre les problèmes existants des clients et à répondre aux commentaires des clients. En avril et octobre, Naheed organise des livraisons massives de dépliants pour commercialiser les services d'aménagement paysager d'Antoine. Naheed crée des factures mensuelles pour les clients et assure le suivi auprès des clients pour recevoir le paiement. Les clients ne peuvent payer que par chèque ou par carte de crédit. Naheed traite les paiements par carte de crédit et organise des dépôts bancaires hebdomadaires.

Jie a récemment été embauché pour gérer l'argent. Jie reçoit et s'assure que toutes les factures sont payées - cela comprend les services publics, les dépenses de marketing, les fournitures et la paie des employés. La majorité des employés d'Antoine's Landscaping sont des aides saisonnières, des entrepreneurs et du personnel à temps partiel. Chaque semaine, l'aide saisonnière et le personnel à temps partiel soumettent des feuilles de temps à Jie et les entrepreneurs soumettent des factures lorsque leurs projets respectifs sont terminés. Jie examine les factures des entrepreneurs et les informations sur les feuilles de temps avec Gerald et Susan pour s'assurer que les informations sont correctes. Enfin, lorsque cela est nécessaire, Antoine et Gerald soumettent des dépenses qu'ils ont payées pour le remboursement. Antoine's Landscaping fait appel à une société de paie externe pour veiller à ce que les employés soient systématiquement payés toutes les deux semaines, que les sous-traitants soient payés et que Gerald et Antoine soient remboursés. À la fin de chaque mois, Jie calcule les bénéfices de l'entreprise. Pour ce faire, Jie doit avoir un accès à jour aux fonds reçus des ventes et aux sommes versées en dépenses. Jie envoie ensuite 5% des chèques de bénéfices aux écoles locales qui ont demandé un don. Jie passe une grande partie de son temps à suivre les feuilles de temps des employés à temps partiel et saisonniers. Une fois par trimestre, Jie calcule également les paiements de TVH et remet le solde de la TVH au gouvernement. Jie est toujours inquiète qu'une erreur de calcul des bénéfices de l'entreprise se traduise par une incapacité à payer les factures! Jie utilise actuellement Quickbooks pour suivre les dépenses.

Kumar gère l'atelier. Il tient à jour l'inventaire d'équipement d'Antoine's Landscaping. Kumar tient une liste des problèmes de service et assure le suivi des garanties. Il planifie la maintenance préventive pour s'assurer que tous les équipements fonctionnent avec une efficacité maximale. Kumar est appelé en plaisantant comme M. Post-it, il garde la trace de la plupart de ses demandes de service en utilisant des notes post-it! Kumar travaille souvent avec des ateliers de réparation de petits moteurs locaux pour réparer du matériel qu'il n'a pas le temps de réparer. Il achète du nouvel équipement tel que requis par les prévisions de Susan.

Victor et Natalia Wentz, propriétaire de Best Pools, ont décidé de vendre leur entreprise.

Au cours des cinq dernières années, Best Pools et Antoine's Landscaping ont travaillé ensemble pour fournir des services de piscine et d'aménagement paysager à leur clientèle combinée. Antoine's Landscaping et Best Pools ont conclu un accord et Antoine's Landscaping opère désormais sous leur nouveau nom, Antoine's Landscaping and Pools.

Dans le cadre de la nouvelle structure organisationnelle, Victor continuera de travailler avec Gerald en tant que consultant de pool pour concevoir des solutions client et gèrera les implémentations de projets impliquant des pools. Natalia, cependant, souhaite prendre sa retraite, donc Susan, Naheed et Jie assumeront toutes ses activités de service à la clientèle et de gestion de bureau. Les employés

saisonniers, traditionnellement embauchés par Best Pools, seront embauchés par Antoine's Landscaping and Pools.

Natalia a mené ses activités opérationnelles de la même manière que l'aménagement paysager d'Antoine, donc la fusion de la clientèle n'a pas été une activité onéreuse, mais le volume de travail a considérablement augmenté.

Antoine et Gerald sont notoirement affreux pour soumettre des rapports de dépenses à Jie. Jie est toujours préoccupée par le fait que ses chèques de bénéfices aux organismes de bienfaisance seront trop élevés, ce qui réduira la capacité de l'aménagement paysager d'Antoine à payer ses factures. L'augmentation du personnel a également alourdi la charge de travail de Jie.

De plus, Kumar a maintenant deux techniciens qui travaillent avec lui pour aider à l'entretien de l'équipement, réduisant ainsi la quantité de travail envoyée aux ateliers de réparation locaux.

Antoine a décidé que l'aménagement paysager et les piscines d'Antoine devraient investir dans un système informatique centralisé pour aider dans les finances, le service client et la gestion de projet. Le nouveau système doit pouvoir accompagner Gerald dans ses efforts de conception, Antoine dans ses activités de marketing et aider Kumar à suivre les demandes d'assistance à la maintenance des équipements.

Ils aimeraient investir correctement maintenant dans un système qui fonctionnera pendant de nombreuses années et fournira flexibilité et fiabilité dans un avenir prévisible.