

Résolution de cas

En collaboration avec l'ACEE

POUR PARTICIPANT

Présenté par



Clinique
d'accompagnement
entrepreneurial

Offert par



Sommaire

Partie 1 :

Description et valeurs de l'entreprise



Partie 4 :

Le produit, le prix et la promotion



Partie 2 :

Qui sont les promoteurs?



Partie 5 :

Les ressources humaines



Partie 3 :

Quel est le marché et la clientèle?



Partie 6 :

Le plan des opérations



Ebenor c'est le résultat de 3 trois ingrédients

Une grande passion pour la batterie, l'innovation et l'entrepreneuriat. L'Artisan-fondateur, William, fabrique à la main ses instruments de musique dans son atelier de St-Sébastien. Ce dernier a créé des centaines de batteries pour batteurs professionnels et intermédiaires partout dans le monde depuis ses débuts. Sa mission en tant que créateur de batterie : créer des batteries les plus pures possible et apporter à un niveau supérieur l'expérience musicale de sa clientèle. Visant à être une marque de renom dans le marché de la batterie mondial, il compte miser sur sa créativité pour créer des instruments des plus audacieux.

La provenance du nom Ebenor : Ébénisterie, pour le travail du bois, et sonore, pour les qualités sonores de nos instruments. Le résultat d'un gros brainstorming.

Partie 1 :

Description et valeurs de l'entreprise



L'HISTOIRE

Fondée en 2014 par William Leclerc, Ebenor Percussion se spécialise dans la fabrication de batteries haut de gamme. Ce qui distingue Ebenor des autres marques en 2021, c'est notre grand intérêt à travailler avec un métal noble pour nos caisses claires : le cuivre. Ce matériel est utilisé seulement par quelques compagnies dans le marché mondial de la fabrication de batteries et est très recherché par les batteurs pour sa sonorité exceptionnelle.



LES VALEURS DE L'ENTREPRISE : AUDACE, FAMILLE ET RESPECT.

Le milieu culturel de la batterie est très fraternel, c'est comme une grande famille qui parle son propre langage afin d'échanger sur son instrument. Le respect est de mise entre chaque musicien, c'est ce qui favorise les échanges entre batteurs et qui stimule cette communauté. Et bien sûr, pour créer des batteries qui se distinguent et se lancer en affaires, Ça prend une bonne dose d'audace au quotidien !



Partie 1 :

Description et valeurs de
l'entreprise



Mandat :

Planifier une stratégie de commercialisation pour le marché de l'Angleterre afin d'y déployer la marque Ebenor avec comme produit phare : les caisses claires Noranda Copper Collection. Cette stratégie devrait inclure des idées promotionnelles, des publicités et du contenu cohérent pour les médias sociaux Facebook, instagram, des suggestions de stratégie de vente directe ou en ligne, des ententes avec des d'influenceurs et de partenaires. Un calendrier des actions à prendre serait apprécié. Un budget de 5000\$ en argent est prévu.

Objectifs 2022

- Objectifs de vente direct ou site web de caisse claire noranda copper : 20 caisses claires.
- Nouveau partenariat avec un influenceur ou artiste du milieu.
- Total des ventes de Noranda copper au UK : 30 000\$

Objectifs 2023

- Objectifs de vente de caisse claire Ebenor : 45
- Signature d'un artiste professionnel mondial de l'Angleterre
- ventes au UK : 67 500\$



William Leclerc, 28 ans, Artisan fondateur d'Ebenor Percussion.

« Passionné » est le premier mot qui vient à l'esprit lorsqu'on rencontre William. Il évoque les essences de bois et les types de sonorités utilisés pour ces batteries et caisses claires avec le regard brillant. Cette passion part de loin : Déjà avant ses études il concevait et fabriquait ses premiers instruments.

William a complété un diplôme d'études collégiales en génie mécanique au Cégep de Sherbrooke, une formation en lancement d'entreprises à l'école professionnelle de Saint-Hyacinthe et s'est familiarisé avec le milieu de la fabrication de batterie en y travaillant pendant deux ans avant de se lancer officiellement. C'est en septembre 2014 à 21 ans, enfin prêt et outillé, qu'il a officiellement lancé l'aventure Ebenor percussion.

Partie 2 :

Qui sont les promoteurs?



POUSSER SES CONNAISSANCES

William ne cesse de se perfectionner dans son entreprise en s'investissant dans la recherche et l'innovation, en concevant des produits audacieux, comme sa nouvelle collection de caisse claire en Bronze coulé. Celle-ci est réalisée en partenariat avec les experts de l'Atelier du Bronze. De plus, William cherche constamment à amener son entreprise plus loin en participant à des programmes de développement d'entreprises, comme Adopte inc., l'accélérateur Quartier artisan, et la Clinique d'accompagnement entrepreneurial (CAE).



QUEL EST LE MARCHÉ ET LA CLIENTÈLE ?

L'entreprise Ebenor Percussion se positionne dans le marché de la batterie haut de gamme. Le marché de l'Angleterre est visé pour l'étude de cas puisqu'une demande de nos produits y est ressentie depuis 1 an.

Le travail déjà réalisé en 2021 :

Nous y avons réalisé une dizaine de ventes en 2021. Un ambassadeur (Matt) a été embauché pour représenter la marque et nous créer des opportunités. Ash Soan, batteurs pour Adèle et Bruce Springsteen a mis la main sur une de nos caisses claires Noranda copper. Une page instagram Ebenor UK a été créée pour mettre du contenu avec une communauté de batteurs et clients potentiels.

Le produit phare à déployer en Angleterre pour l'étude de cas est notre collection de caisse claire en cuivre : Noranda Copper Collection.

En vente directe avec les batteurs, surtout à distance, il est préférable de proposer une caisse claire comme premier achat. Une batterie complète, c'est souvent trop dispendieux comme premier achat et souvent les batteurs veulent se faire une tête face à une nouvelle entreprise : valider l'expérience d'achat, le service à la clientèle, augmenter le sentiment de confiance et valider la qualité du produit.

****** Une caisse claire est le tambour principal d'une batterie, c'est sur quoi les batteurs jouent le plus souvent et c'est ce qui change le plus le son global de la batterie.

Partie 3 :

Quel est le marché et la clientèle?



Clientèle : 2 types de clientèles sont recherchés à l'international



Clinique
d'accompagnement
entrepreneurial

Clientèle de type 1

Les batteurs professionnels qui gagnent leur vie avec leur instrument et qui souhaitent investir dans une caisse claire haut de gamme qui leur sera très utile. Ils sont souvent en tournée, ils enseignent la batterie et ont un grand réseau de batteurs.

Clientèle de type 2

Les batteurs intermédiaires qui ont un bon revenu et qui souhaitent investir dans le haut de gamme. Ils achètent souvent pour se faire plaisir. Ils recherchent l'unicité d'un produit, l'expérience d'achat qui leur fera vivre des émotions et l'âme derrière le produit. Ils sont souvent des collectionneurs.

Partie 3 :

Quel est le marché et la clientèle?



Le produit

Le produit phare à déployer en Angleterre est notre collection de caisse claire en cuivre : Noranda Copper Collection. Ce qui la distingue :

- sa finition unique à chaque création (jamais 2 pareils).
- la patine réalisée au hasard qui produit ce look digne d'une œuvre d'art.
- sa sonorité exceptionnelle, très chaleureuse et permet une grande versatilité dans son utilisation musicale. Autant dans le rock que dans le Jazz.

Grand élément distinctif qui le fait rayonner dans toute sa pureté : Quincaillerie signature Ebenor en laiton et bronze, 100% fabriqué à la main à notre atelier de St-Sébastien. Aucune pièce générique comparativement à la compétition.

- Le fût de cuivre fait à la main ici au Québec.

Partie 4 :

Le produit, le prix et la promotion



Le prix et les promotions



Nous avons vendu plus de 70 caisses claires de la marque Noranda copper depuis 2017 principalement au Québec et au Canada. Uniquement en 2021, plus d'une dizaine a été vendue à l'international. La caisse claire se vend 1500\$ avec un certificat d'authenticité et un sac de transport.



Notre promotion se fait essentiellement sur le compte Instagram Ebenor (5500 abonnés) et Facebook Ebenor (5500 abonnés). Nous avons aussi un compte instagram Ebenor UK qui est géré par notre ambassadeur Matt en Angleterre. La promotion se fait généralement sous forme de photos de produits finis, des photos du processus et des vidéos sonores des instruments.

Partie 4 :

Le produit, le prix et la promotion



Les ressources humaines

- William l'artisan fondateur. Gestion, service clients, administration et 30% de son temps est alloué à la production. De plus, il gère ses médias sociaux avec un plan de publication. Il réalise ses propres photos de produits.
- Gilles Leclerc : Le père de William est l'artisan d'expérience qui s'occupe des postes de productions à temps plein.
- Émile Jacques, technicien à temps partiel pour la réalisation de la quincaillerie signature Ebenor à l'atelier.
- Métal Laroche est notre sous-traitant de confiance pour l'usinage et le soudage des fûts de cuivre et des pièces de bronze.
- Matt Parr est notre ambassadeur et répondant en Angleterre qui fait la promotion des instruments, s'occupe de la marchandise qui arrive et assure un contrôle de la qualité avant d'expédier au client. Il s'occupe de la logistique et de certaines communications auprès de collaborateurs. Un élément essentiel au déploiement de la marque Ebenor.



Partie 5 :

Les ressources humaines



Partie 6 :

Le plan des opérations



Le plan des opérations

01

La promotion:

La promotion se fait en grande partie sur nos réseaux sociaux Instagram et Facebook. Nous publions 3 à 4 à fois par semaine sur nos collections selon notre plan de publication.

02

Les commandes:

Les commandes sont reçues via des conversations direct ou devis Paypa ou via notre site web avec les batteurs qui se doivent d'attendre 4@8 semaines pour que l'on puisse fabriquer leur caisse claire en cuivre.

03

La fabrication :

L'atelier d'Ebenor se situe à St-Sébastien en Estrie et est d'une surface de 3000 pieds carrés. Nous possédons l'outillage nécessaire à la fabrication des batteries batterie en bois sauf les batteries en cuivre. Nous avons l'outillage nécessaire pour produire nos pièces de quincaillerie à l'interne et disposons de fournisseurs et main d'œuvre externes au besoin.

04

Le contrôle de la qualité:

Chaque instrument est testé lorsqu'il est terminé et ajusté à la sonorité désirée. Prise de photo professionnelle de l'instrument pour le client.

05

L'expédition:

L'expédition se fait avec la plateforme totalship qui nous permet d'envoyer des caisses claires avec DHL pour environ 100\$ en Angleterre. Lorsque le batteur reçoit sa caisse claire, il communique avec nous et nous offre régulièrement un témoignage.

Merci !



Clinique
d'accompagnement
entrepreneurial