



Un investissement judicieux dans le marché des beignes gastronomiques entraîne un succès savoureux

Grâce à un bon soutien, un sens des affaires et un solide réseau de soutien, une bonne idée peut décoller en un rien de temps. Jelly Modern Doughnuts de Calgary, par exemple, est une idée qui a connu un succès immédiat pour ses cofondatrices Rita et Rosanne Tripathy.

Tout a commencé par la simple idée d'apporter une touche gastronomique au marché des beignes. Les sœurs Tripathy ont ouvert leur première café-boulangerie en 2011, et en l'espace de quelques semaines, leur concept a été adopté par la communauté locale. Depuis, Jelly Modern a ouvert d'autres restaurants à Calgary et à Toronto, a démarré un service de traiteur et un concept de camion à aliments, et a pénétré le marché du commerce de détail.



Les sœurs et partenaires d'affaires Rita et Rosanne Tripathy chez Jelly Modern Doughnuts, à Calgary.

Le fait que les consommateurs locaux les appuyaient au début les a aidés, mentionne Rita Tripathy. « Nous avons de très grands partisans en appui à notre croissance : de nos clients, en passant par les médias, jusqu'aux fournisseurs de services financiers. Même le maire et l'office du tourisme de Calgary ont fait notre publicité. » De plus, des célébrités importantes, telles que Martha Stewart et Oprah Winfrey, ont dit apprécier la qualité et la fraîcheur des beignes haut de gamme de Jelly Modern.

Mme Tripathy croit fermement que peu importe la qualité d'un produit, l'appui est ce qui fait le succès ou l'échec d'une entreprise. « Il y a tellement de merveilleuses entreprises qui n'ont pas l'appui adéquat pour pouvoir poursuivre leur expansion. »

Cette fondation est essentielle en raison des coûts importants liés à l'expansion. Mme Tripathy affirme qu'une stratégie clé a été d'investir dans un équipement de la plus grande qualité qui soit capable de répondre aux besoins de production de grande échelle, ainsi que dans les meilleures personnes qu'elles pouvaient trouver. « Au départ, une partie de notre modèle était d'investir dans les bonnes choses dès le début. C'était une bonne décision étant donné que pour la Saint-Valentin l'année dernière, l'un de nos restaurants a reçu des commandes totalisant 17 000 beignes. »

Un bon plan de placement axé sur la croissance est essentiel lorsqu'il s'agit de prendre de l'expansion dans le secteur des services alimentaires, soutient Derek Doke, chef de la direction de Franworks, une société basée à Calgary, œuvrant dans le commerce de détail et les services auprès de plusieurs marques de l'industrie hôtelière. Ayant supervisé plus de 88 entreprises en restauration, M. Doke affirme que le succès dépend de l'investissement dans trois éléments principaux : les gens, la chaîne d'approvisionnement et la construction.



« Lorsque vous entrez sur un nouveau marché ou un nouveau territoire, vous devez vous assurer que vous investissez initialement », mentionne-t-il. « Il est important que vous établissiez une infrastructure dès le début et que vous compreniez votre marché du point de vue des coûts. »

L'établissement d'une stratégie est également une question de prévoir l'avenir et de s'assurer que l'équipement, le personnel et les fournisseurs que vous avez peuvent répondre à la croissance lorsqu'elle surviendra. « Plus vous êtes petit, plus le défi sera grand. Beaucoup d'efforts peuvent être nécessaires pour comprendre cela. »

Une partie de la réussite de la croissance de Jelly Modern tient à la capacité des propriétaires à pouvoir répondre aux besoins des clients, en ayant une bonne compréhension de ce qu'est la touche personnelle. La majorité des relations qu'elles ont forgées découle du bouche-à-oreille, soutient Mme Tripathy. « Les gens nous ont souvent appelés après avoir vu nos restaurants éphémères à des événements », mentionne-t-elle. « On nous a approchés plusieurs fois. »

Elle attribue l'intérêt au fait que tous les produits sont faits à la main, sont sans gras trans et contiennent de vrais ingrédients pour apporter une touche santé. « Nous sommes le premier restaurant à offrir des beignes gastronomiques au Canada. Tous nos glaçages et garnitures sont faits en restaurant. Les gens aiment la présentation et la variété. »

Mme Tripathy note que d'avoir une sœur comme partenaire est une valeur ajoutée. « C'est fantastique d'avoir quelqu'un avec qui vous pouvez bien travailler et en qui vous avez entièrement confiance. »

Conseil de la Banque CIBC : Démarrer une nouvelle entreprise

Tout comme un bon beigne, un bon concept d'entreprise a besoin d'une recette éprouvée. Que vous démarriez une nouvelle entreprise ou que vous fassiez croître une entreprise qui existe déjà, un plan d'affaires énumère les ingrédients essentiels qui feront de votre entreprise un succès. Les trois ingrédients clés à un bon plan d'affaires comprennent :

1. **L'accès au capital** Les options de financement peuvent toucher toute la gamme : les amis et la famille, en passant par des partenaires, jusqu'à votre banque. Pour les nouvelles entreprises, en particulier celles qui nécessitent un investissement initial important, vous devez rechercher les options dans les structures de versements qui offrent une souplesse et qui vous laissent assez de liquidités pour gérer votre entreprise.
2. **Le marché cible** Comprendre ses clients et le marché dans lequel vous avez vos activités peut vous aider à raffiner votre concept d'entreprise et votre offre de produits ou de services. Connaître le moment où vos clients achètent, la façon dont ils achètent et ce qui motive leurs décisions d'achat vous aide à développer vos produits et à les commercialiser.
3. **La concurrence** Sachez qui sont vos concurrents et assurez-vous que vous pouvez démarquer votre offre de la leur. Ne limitez pas votre analyse aux entreprises locales, mais prenez également en considération la concurrence en direct et la concurrence éloignée. Cela vous aide à établir vos stratégies liées aux produits et aux prix, ainsi qu'à générer la marque et la vision de votre entreprise.

Votre plan d'affaires ne vous aide pas uniquement à déceler les trous dans votre stratégie, mais il vous offre également la possibilité de les remplir, parce que contrairement aux beignes, les trous dans un plan d'affaires sont à éviter.

Pour obtenir davantage de conseils sur le démarrage d'une entreprise, visitez le site www.cibc.com/demarragesolide



Financial Post

Publié en anglais le 30 juillet 2014.

Cet article a été produit par le service publicitaire de Postmedia en collaboration avec la Banque CIBC afin de sensibiliser les entreprises sur cette question à des fins commerciales. Les services éditoriaux de Postmedia n'ont aucunement participé à la rédaction de ce contenu.