

Notre engagement : faire croître la petite entreprise.

SILNER
LINING

citi

hp

ROGERS

BUREAU
EN GROS
rien de plus simple™

intuit

Approvisionnement

La coalition canadienne favorisant la croissance des petites entreprises a été mise sur pied pour aider les entreprises, grandes et petites, à mieux travailler ensemble. Quatre fois par année, nous rassemblons des entrepreneurs et des administrateurs de sociétés pour discuter de sujets spécifiques, et pour trouver des idées ou des points communs afin d'améliorer les chances de collaboration entre petites et grandes entreprises.

Au mois de juin 2009, nous avons tenu un colloque sur les finances qui traitait de l'approvisionnement. Il est devenu évident que le fait, pour les petites entreprises, d'approcher des entreprises plus importantes en vue de former un partenariat constituait souvent un obstacle pour les entrepreneurs. Notre conversation nous a permis de prendre conscience des facteurs clés touchant l'approvisionnement qui doivent être gérés par les grandes entreprises au moment de former un partenariat avec des petites entreprises. Nous avons compilé plusieurs questions auxquelles ont répondu nos partenaires de la coalition afin de permettre aux petites entreprises de mieux se préparer.

FAQ - Approvisionnement :

1. **Q : Quel est le montant maximal que vous pouvez dépenser sans avoir à obtenir l'approbation finale de la haute direction?**

R : En moyenne, entre 5 000 et 20 000 \$.

2. **Q : Pour quel genre de travaux avez-vous recouru aux services d'une petite entreprise dans le passé?**

R : Les foires commerciales (montage et kiosques), le marketing (création, microsites, brochures), les relations publiques, la conception des emballages, l'impression, le design et l'optimisation Web, la traduction, les services de traiteur, la planification, la recherche et l'organisation d'événements, les clips radio et télévision, les droits d'auteur et la formation.

3. **Q : Quelles sont les modalités normales de paiement? Sont-elles souples?**

R : Les modalités normales de paiement sont de 30 à 90 jours de la date de transaction. Les projets peuvent être divisés en 2 ou 3 étapes, dans le but de faciliter l'approbation du financement, mais les modalités demeurent les mêmes.

SILNER^{LTD}
LINING

Notre engagement : faire croître la petite entreprise.

SILNER
LINING

citi

hp

ROGERS

BUREAU
EN GROS
rien de plus simple™

intuit

4. **Q : En plus de la qualité, du coût et de la capacité, y-a-t-il des exigences particulières qui vous guident dans le choix de vos fournisseurs, dont les petites entreprises pourraient bénéficier (protection de l'environnement, partenariats avec des entreprises locales, etc.)?**

R : Les méthodes de paiement acceptées, la rapidité d'intervention, le désir de satisfaire, le procédé d'expédition/de réception, les entreprises similaires ayant un engagement envers la collectivité; les nouvelles entreprises sont mises en priorité lorsque possible, tout comme la sécurité des renseignements, la faisabilité financière, les clients concurrents, les références/témoignages et le fait d'être disposé à commencer à petite échelle.

5. **Q : En moyenne, quel délai devrait prévoir une entreprise pour obtenir le statut de fournisseur approuvé?**

R : En moyenne, de deux semaines à six mois.

6. **Q : Votre procédé d'approvisionnement est-il géré à l'interne, ou par une entreprise externe et, selon le cas, comment la gestion externe touche-t-elle les fournisseurs plus petits?**

R : En général, la plupart des sociétés gèrent leur approvisionnement à l'interne. Tout d'abord, vous devez vous assurer d'avoir un commanditaire au sein du service qui bénéficie ultimement de votre travail - pour vous aider à mieux positionner votre soumission auprès de la direction. N'approchez pas le service d'approvisionnement à moins d'être un fournisseur à faible coût qui répond à toutes les exigences de la question 4 ci-dessus.

7. **Q : Lorsque vous repensez à vos partenariats les plus réussis avec des petites entreprises, que reprenez-vous?**

R : Le professionnalisme, le degré de préparation, les idées uniques, le temps de réponse rapide, les méthodes de paiement pratiques, le travail de haute qualité, la polyvalence et la souplesse de l'entreprise, la créativité, la patience à l'égard des procédés internes, l'assurance qu'il sont traités de la même façon que tous les autres fournisseurs, le niveau exceptionnel du service, les efforts pour comprendre le roulement de notre entreprise, la valeur et le rythme de la mise en marché.

8. **Q : Quel conseil unique offririez-vous aux entrepreneurs qui approchent votre entreprise pour la première fois?**

R : Présentez une soumission claire et substantielle, établissez des échéanciers et soyez-en conscient, établissez la structure des coûts, ayez un portfolio et un numéro de TPS, faites vos devoirs et obtenez toujours un guide de facturation de votre fournisseur, afin de présenter vos documents de la manière prescrite et ainsi éviter les délais; bâtissez des relations avec nos agences, qui peuvent accomplir du travail, offrir des idées, soit par courrier, par courriel ou sur le Web, et soyez patient - si vos idées sont bonnes, si votre approche est professionnelle et si vous détenez des références/témoignages, vous pourriez bien être appelé au moment opportun (rappelez-vous : « non » signifie « pas pour le moment »).

SILNER^{LTD}
LINING