

MANDAT HIVER 2023



Stratégie de rapprochement avec un « coopétiteur »

Compagnie

Retournzy est une coopérative d'économie sociale dont la mission est de diminuer les déchets à la source dans le milieu de la restauration, en offrant une alternative écologique et durable aux contenants à usage unique, révolutionnant ainsi la façon de consommer les repas à emporter.

Basée sur une économie mixte de fonctionnalité et de partage, la coopérative loue et distribue ses contenants réutilisables aux services alimentaires (restaurateurs, traiteurs scolaires et corporatifs, food truck, comptoirs alimentaires, etc.) et propose un service clé en main de ramassage, lavage et assainissement ainsi que redistribution des contenants propres dans son réseau.

Mandat

La mission de Retournzy est semblable à celle d'une autre OBNL de la région de Montréal qui distribue un produit différent. Cette organisation envisage mettre en circulation des contenants consignés similaires à ceux de Retournzy dans les prochains mois, mais avec une stratégie logistique différente.

D'une part, le « coopétiteur » souhaite mettre à disposition de sa clientèle une diversité de solutions pour le service en contenants réutilisables et d'autre part, Retournzy souhaite étendre sa gamme de produits réutilisables en proposant un nouveau produit. L'objectif du mandat est donc d'établir de quelle façon le rapprochement entre les deux organisations pourrait être fait pour mettre à profit les forces de chacune.

1. Analyse préliminaire du projet de rapprochement (semaines 1 à 3)

- Comprendre les opérations de Retournzy et son coopétiteur, leurs objectifs respectifs et les raisons derrière l'intention de rapprochement
- Cibler les potentielles synergies ainsi que les potentiels obstacles liés à un rapprochement

2. Établissement d'un modèle d'affaires (semaines 4 à 7)

- Interroger les acteurs-clé dans chacune des deux entreprises à propos de leur vision du fonctionnement du futur partenariat / de la future entreprise
- Cibler les changements au niveau des segments de clientèle, de la proposition de valeur, des activités, des flux de revenus, de la structure de coûts, des canaux de distribution, etc.
- Proposer une première version de modèle d'affaires adapté

3. Proposition d'un plan d'action pour le bon déroulement du rapprochement (semaines 8 à 10)

- Cibler les grandes étapes nécessaires au rapprochement efficace des deux entreprises
- Établir un plan d'action pour réaliser le rapprochement dans un délai de 1 an