

HIVER 2022



STRATÉGIE DE RENTABILITÉ ET DÉVELOPPEMENTS D'AFFAIRES

COMPAGNIE

Ayant pour mission de combattre le gaspillage alimentaire, LOOP Mission est une compagnie d'économie circulaire produisant des jus pressés à froid, des smoothies, des bières, du gin et du savon à partir de fruits et légumes recyclés et rejetés de l'industrie alimentaire. Les procédés de leur entreprise leur permettent même de créer des sous-produits qui sont ensuite revendus. De plus, leur programme LOOP SYNERGIES a comme objectif de permettre à toutes les entreprises alimentaires manufacturières de s'approvisionner en matières premières issues de l'économie circulaire.

MANDAT

Dans une optique de développement d'affaires, l'entreprise LOOP Mission s'est munie d'un nouveau centre de production qui leur permettra d'éviter de sous-traiter certains de leurs processus de production grâce à l'acquisition de nouveaux équipements. Ainsi, afin de rester compétitif et rentable tout en ayant à cœur leur mission première de combattre le gaspillage, le mandat sera d'évaluer la meilleure stratégie d'optimisation et de rentabilité de ces nouveaux équipements, tout en évaluant les nouvelles opportunités d'affaires à travers une étude de marché pour l'entreprise.

PHASE 1 - Analyse de l'état actuel (semaines 1 à 3)

- Collecter les données nécessaires et cartographier les processus de production en lien avec le nouvel équipement
- Identifier les différentes sources de coûts des opérations et dresser un modèle de coûts
- Définir des indicateurs de performance propres aux processus de production selon le modèle de coût établi

PHASE 2 - Recommandations des stratégies d'optimisation opérationnelle (semaines 3 à 7)

- En fonction de l'analyse de la phase 1, déterminer différents scénarios de production possibles pour les processus de production (sous-traitance, nouveaux produits, etc.)
- Réaliser une étude de faisabilité et analyser les retombées pour LOOP Mission afin d'identifier les meilleurs scénarios

PHASE 3 - Recommandation des stratégies de développement d'affaires (semaine 7 à 10)

- Consolider les résultats obtenus dans la phase 2 et réaliser une étude comparative des meilleures pratiques observées dans l'industrie pour le même équipement
- Déterminer les opportunités de développements d'affaires possibles pour LOOP Mission (marchés, clients, produits, sous-produits, partenaires, etc.)
- Établir une stratégie à court, moyen et long terme visant le déploiement des différentes stratégies proposées