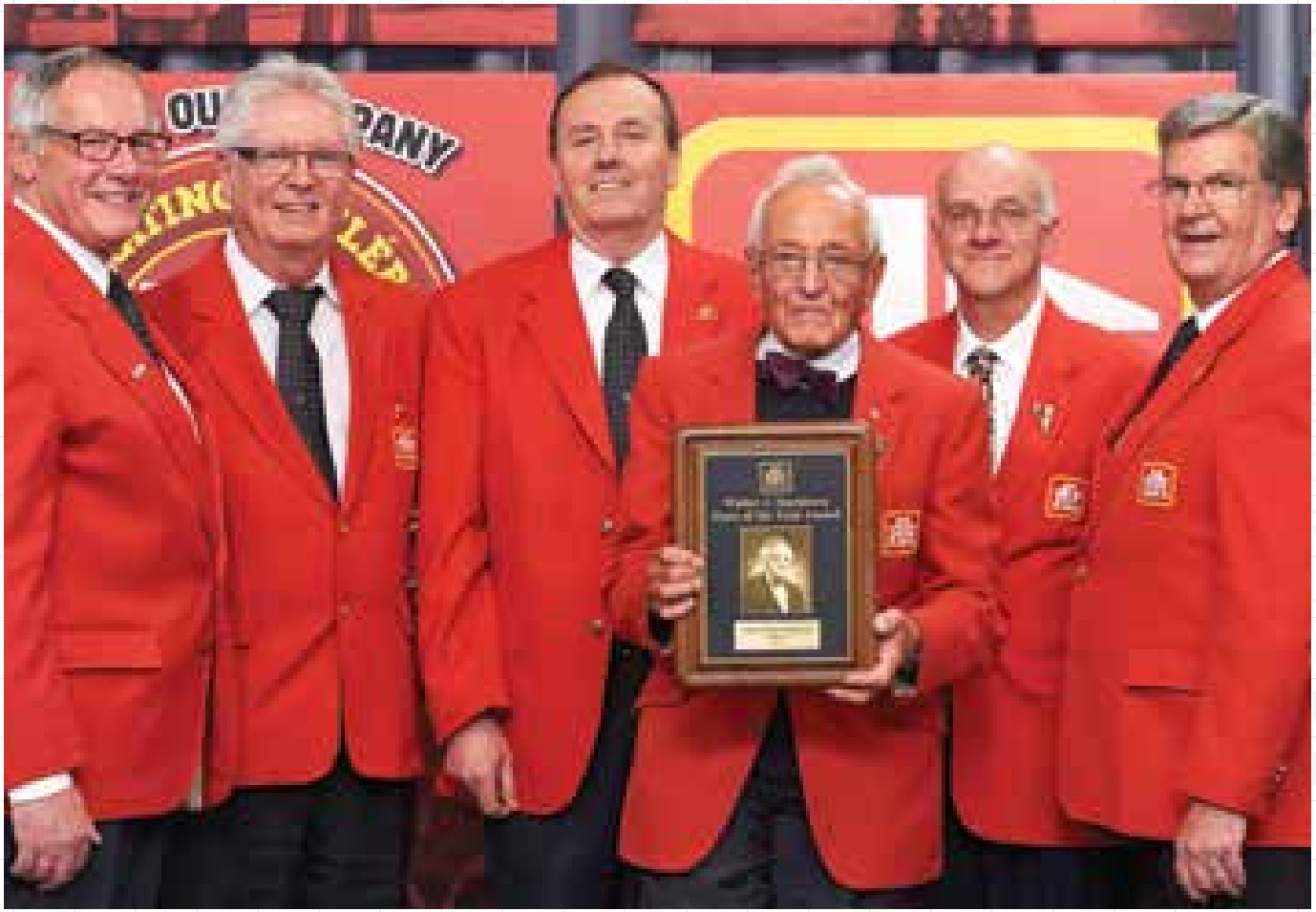

La clé du

LES SEPT RÈGLES DU SUCCÈS

selon Walter Hachborn

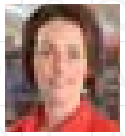
Il y a cinquante ans, Walter Hachborn réunissait un groupe de détaillants canadiens à St. Jacobs, en Ontario, pour mettre en commun leur pouvoir d'achat et concurrencer leurs discompteurs. C'est ainsi que Home Hardware est née, et qu'un demi-siècle plus tard les valeurs fondamentales de Walter continuent de guider l'action des marchands, anciens et nouveaux.

Dans les pages qui suivent, vous apprendrez comment Home Hardware a aidé des marchands de tout le pays à monter leur entreprise et à prospérer. Et bien que beaucoup de choses aient changé depuis 50 ans, il est bon de savoir que les principes de Walter sont encore aussi vivants aujourd'hui qu'en 1964.



1. L'entreprise doit être la propriété des marchands qui la composent.
2. L'entreprise doit traiter tous ses marchands sur le même pied.
3. L'entreprise doit respecter des normes et projeter une image de marque commune.
4. L'entreprise doit posséder et exploiter sa propre gamme de peinture.
5. L'entreprise doit offrir un assortiment complet de produits de gros.
6. L'entreprise doit tenir sa propre foire commerciale.
7. L'entreprise doit rechercher, conclure et maintenir des alliances.

HOME NOUS PERMET DE VOIR GRAND SANS SACRIFIER NOTRE INDÉPENDANCE



« Nous nous sommes joints à Home parce que nous n'avions pas à sacrifier notre indépendance pour tirer profit de tout ce qu'elle a à offrir. En fait, nous avons été agréablement surpris d'apprendre qu'en adhérant à Home Hardware nous en devenions automatiquement copropriétaires, avec les quelque 1 100 autres marchands. »

« Tous les marchands sont traités sur le même pied, peu importe le nombre de magasins qu'ils possèdent. En outre, nous n'avons ni contrat à long terme à signer ni de comptes à rendre à des actionnaires de l'extérieur. Et tout comme nous, Home a toujours été et sera toujours fièrement entièrement canadienne. »

Crystal Parsons
Cupids (Terre-Neuve-et-Labrador)

- **Propriété intégrale de Canadiens et exploitée par eux depuis 1964.**
- **Plus grand réseau de détaillants d'articles de quincaillerie, de bois, de matériaux de construction et de meubles au Canada.**



LE SECRET DE NOTRE CROISSANCE : LE POUVOIR D'ACHAT DE HOME



« En tant que marchand de BMC, obtenir des prix concurrentiels, en particulier pour le bois, est essentiel à notre rentabilité et à notre croissance. Grâce au pouvoir d'achat de plus de 500 autres marchands de BMC, Home nous aide à obtenir des produits de base essentiels en masse et en volume. Et tout cela en plus de nous offrir l'un des meilleurs programmes de rabais de l'industrie, payable à partir du premier dollar, sans plateau. »

« Home a même un bureau régional d'achat dans les provinces atlantiques, de sorte qu'elle connaît à fond notre marché. En outre, elle organise des réunions régionales et publie un bulletin pour nous tenir au courant des prix, de l'approvisionnement et des tendances du marché. Home nous a même aidés à déterminer l'agencement idéal de produits à offrir dans notre région. »

Conrad LeBlanc
Cap-Pelé (Nouveau-Brunswick)





- **Pouvoir d'achat supérieur au chiffre d'affaires de certains de nos concurrents.**
- **Quatre bureaux régionaux d'achat de bois et matériaux de construction (BMC) au pays (Alberta, Ontario, Québec et Nouvelle-Écosse).**
- **Home Hardware vend plus de bois traité sous pression que tout autre groupe indépendant.**



IMPOSSIBLE DE VENDRE CE QUE L'ON N'A PAS. HEUREUSEMENT, LES CENTRES DE DISTRIBUTION HOME SONT LÀ





« Sous notre bannière antérieure, nous avions de la difficulté à obtenir, au moment où nous en avions le plus besoin, les produits que nous avions commandés. Je suis heureux de dire qu'avec Home ce problème ne s'est jamais posé. On nous avait promis un taux d'exécution supérieur à 95 % et on a tenu parole : les livraisons sont complètes et à temps.

Grâce aux quatre centres de distribution au Canada, il est rassurant de savoir que nous avons accès à plus de 60 000 produits prêts à expédier au moment où il nous les faut. »

Pat Mauro
Capreol (Ontario)



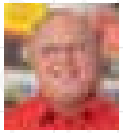
- **La flotte la plus reconnaissable au Canada : 140 tracteurs et 500 remorques parcourant plus de 17 millions de kilomètres par année.**
- **Quatre centres de distribution au pays : St. Jacobs et Elmira, en Ontario; Debert, en Nouvelle-Écosse; et Wetaskiwin, en Alberta.**



LA SÉLECTION DE PRODUITS



DE HOME NOUS PERMET D'OFFRIR DES ARTICLES QUE NOUS N'AVONS JAMAIS EUS EN STOCK AUPARAVANT



« Notre association avec Home nous a aidés à élargir et à étendre nos ventes dans des domaines auxquels nous n'avions jamais eu accès auparavant. En outre, notre achalandage quotidien a augmenté d'environ 100 personnes dans nos magasins, ce qui paraît beaucoup sur notre marge bénéficiaire. Nous avons même pu inaugurer un rayon de cuisine dans l'un de nos établissements. »

« Grâce à plus de 60 000 produits en stock prêts à expédier et à un excellent taux d'exécution, nous livrons toujours à temps à nos clients les produits dont ils ont besoin. Et avec les Marchés semi-annuels de Home, il est encore plus facile pour nous de prévoir ce que nous vendrons la saison prochaine et au-delà. En outre, le fonds de retraite des marchands nous aide à planifier notre avenir et je demande parfois pourquoi nous ne nous sommes pas joints à Home plus tôt »

Don Liley
Lucan et Clinton (Ontario)

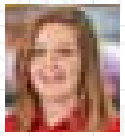
- **Plus de 100 000 produits en stock dont 60 000 prêts à expédier.**
- **Plus de 10 000 marchands, fournisseurs et employés assistent chaque année aux Marchés du Printemps et de l'Automne.**



LES EXCLUSIVITÉS

- Plus de 12 000 produits de marque privée et exclusifs à Home en stock chez Home Hardware.
- Burford, Ontario, le siège de la seule usine de peinture propriété de marchands au Canada.

HOME ATTIRENT LES CLIENTS… ET ELLES SONT PROFITABLES POUR NOUS



« Jamais nous n'avions pensé que la peinture constituerait une bonne partie de notre chiffre d'affaires, jusqu'à ce que nous nous joignions à Home. Mais la gamme de peinture Beauti-Tone, sans parler de toute la formation et de tout le soutien en magasin, a propulsé nos affaires de belle façon. Maintenant, nous vendons plus de peinture et aidons davantage de clients à choisir ce qui leur convient. »

« Nos clients aiment aussi beaucoup les autres produits exclusifs à Home. Il est important pour nous de pouvoir leur offrir à des prix concurrentiels, des produits de qualité fièrement identifiés à Home Hardware. »



Andréanne Perron
Coaticook (Québec)



LA MARQUE HOME



« Adhérer à Home est la meilleure décision que nous avons jamais prise. Mes clients aiment la marque Home Hardware et apprécient le fait que la compagnie soit la propriété intégrale de Canadiens et soit exploitée par eux. Grâce à ses commerciaux télévisés, Home Hardware jouit d'une grande notoriété, ce qui amène du monde dans nos magasins. »

« Et parce que Home Hardware appartient à nous, les marchands, il fait bon de voir nos collègues à la télévision… et en magasin. De la reconnaissance de la marque aux gens qui nous appuient (fournisseurs et employés) en passant par l'assortiment de produits, Home nous offre une formule gagnante pour réussir. »

Paul Wilson,
Rockwood (Ontario)

NOUS FAIT CONNAÎTRE PARTOUT AU PAYS

- **« Entre nous, c'est du solide » est le slogan le plus correctement reconnu (trois fois plus souvent que ceux des concurrents) dans le secteur de la rénovation domiciliaire.**
- **Home Hardware est le fournisseur officiel de la Saison des champions 2014-2015 de l'Association canadienne de curling.**
- **Home Hardware compte parmi ses porte-parole Anna Olson, experte en cuisine; Mark Cullen, expert en jardinage; et Bev Bell, experte en design.**



COMMERCE ÉLECTRONIQUE,



UNE EXCELLENTE FAÇON D'ÉLARGIR NOTRE CLIENTÈLE



« Les clients de Home peuvent maintenant magasiner en ligne et venir chercher leur commande en magasin. Ce service est déjà très populaire et nous permet de vendre beaucoup d'articles que nous n'avons pas nécessairement en stock comme des machines à karaoké ou des pédalos. »

« Il est bon de savoir que Home a pris le virage technologique. Cinquante ans d'histoire ça fait beaucoup d'anecdotes à raconter, mais nous sommes tournés vers les 50 prochaines années et nous sommes sûrs de pouvoir compter sur Home à toutes les étapes de notre croissance. »

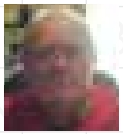
Michel Robidoux
Sainte-Julie et Acton Vale (Québec)

- **Plus de 50 000 produits offerts en ligne à : homehardware.ca**
- **L'accord conclu entre FedEx et Home Hardware Stores Limited donne la possibilité aux magasins participants d'offrir tous les services d'expédition d'un ExpédiCentre FedEx accrédité.**
- **Au cours des trois dernières années, Home Hardware a été reconnue comme l'une des sociétés les mieux gérées au Canada.**

AU CANADA LES SOCIÉTÉS LES MIEUX GÉRÉES

RÉUSSIR EN AFFAIRES

N'EST PAS CHOSE FACILE MAIS HOME NOUS AIDE À Y ARRIVER



« Même si notre entreprise a toujours affiché d'excellents résultats, nous joindre à Home est encore la meilleure décision que j'ai prise. Nos ventes et nos profits ont augmenté. Les circulaires, la publicité télévisée et les catalogues saisonniers de Home contribuent réellement à augmenter l'achalandage dans nos magasins. En fait, la marque est si forte, qu'elle attire de nouveaux clients simplement parce qu'ils sont si loyaux à Home. Et le programme de rabais en est un autre qui nous est d'une grande utilité. Le succès ne vient pas sans le travail, mais le vaste assortiment de produits, les ventes en commandes spéciales et le programme d'épargne-retraite de Home nous facilitent beaucoup la tâche. »

Stewart Pumfrey
Dresden (Ontario)





Pour savoir comment vous pourriez prospérer en vous joignant à Home, visitez

PROPRIETAIRES-HOME.CA

ou communiquez avec l'une des personnes suivantes :

· Dunc Wilson, **pour tout le Canada :** 519 498-1302

· Kevin MacDonald, **pour les provinces de l'Atlantique :** 902 368-1620

· Luc Martin, **pour le Québec :** 819 357-0203

· Andrew Parkhill, **pour l'Alberta et la Colombie-Britannique :** 604 751-3853

· Georgette Carriere, **pour l'Ontario, le Manitoba et la Saskatchewan :** 519 501-5988

Centre de Rénovation Home

Quincaillerie Home hardware

Centre de Rénovation Home hardware

