
BEAUCV



ÉTUDE DE CAS
“ENTREPRENARIAT”
PLACE À LA RÉLÈVE

01

PRÉAMBULE

C'est après plusieurs semaines de recherche intensive pour un stage de fin d'études que l'idée de faire les choses autrement pour présenter son CV germe dans l'esprit de Francis Desmarteaux.

N'ayant aucune réponse positive à ses demandes de stage, celui-ci commence à s'intéresser au design et aux nouvelles façons de présenter son curriculum vitae. Après plusieurs recherches, il commence à comprendre que le traditionnel CV noir sur blanc perd en popularité et en intérêt.

La réponse sur le web est unanime : les curriculums vitae doivent maintenant être dynamiques et attrayants pour les recruteurs, même dans les milieux de travail plus conservateurs. Le simple fait d'améliorer le design de celui-ci grâce à des icônes et autres éléments graphiques permet d'obtenir une réponse favorable lors de la présélection, car votre curriculum vitae capte l'attention du recruteur et vous permet ainsi de vous démarquer du lot.

Gardant cette idée non loin de lui, Francis comprend rapidement que le design n'est pas une mince affaire et qu'entre les logiciels de création, les normes graphiques, les couleurs et les icônes on peut s'y perdre rapidement. Il comprend aussi qu'il faut un minimum d'expérience ou de motivation, afin d'arriver à un résultat intéressant.

C'est donc, en janvier 2016, après quelques mois de réflexion et de tests, que Francis Desmarteaux, a pris un risque mesuré : celui de devenir entrepreneur. C'est à ce moment qu'a vu le jour son tout premier e-commerce : www.beaucv.com. Afin d'accélérer le processus et parce que deux têtes valent mieux qu'une, il s'associe à Michaël Faucher, un designer graphique d'expérience.

C'est en partageant une vision commune du CV moderne qu'ils ont donc mis tout en œuvre afin de lancer la boutique au grand public, en février 2016.

02

« BEHIND THE SCENE » BEAUCV.COM

Derrière Beau CV nous retrouvons 2 jeunes entrepreneurs qui ont le désir de faire les choses autrement. Leur objectif est de conserver les meilleures pratiques de rédaction de curriculum vitae tout en améliorant les « standards » qui sont désuets. Beaucv.com c'est d'abord et avant tout une plateforme de commerce en ligne qui vend des gabarits de CV 100% Word avec un design dynamique et attrayant pour les recruteurs.



LES PREMIÈRES VENTES... DES ESSAIS ET DES ERREURS

Dès la première semaine de lancement, la réponse fut positive et les deux entrepreneurs ont reçu des commandes dès la première journée d'exploitation. Au début, le service offert consistait à la conception de CV. Le client envoyait son CV actuel à l'équipe Beau CV et ceux-ci exécutaient la commande du client en fonction des gabarits proposés. Une fois la commande effectuée par l'équipe Beau CV, le curriculum vitae était livré en format PDF. Les curriculum vitae ne pouvaient être expédiés qu'en format PDF puisque l'entreprise utilisait des logiciels de création comme Illustrator et Indesign pour la conception des CV.

Les clients n'avaient donc pas la possibilité de modifier leurs informations, à moins d'avoir recours au service de l'équipe Beau CV, ce qui représentait un inconvénient important, puisqu'un CV doit constamment être mis à jour. C'est donc pour cette raison qu'ils ont développé les produits « faites-le vous-même » en mai dernier. Les produits « faites-le vous-même » donnaient alors toute la liberté voulue au client afin de modifier ses informations en fonction de ses nouvelles réalisations, et ce avec un beau design et avec l'utilisation à 100% du logiciel Word.

Depuis septembre 2016, les deux entrepreneurs du web offrent les produits « faites-le vous-même » sur leur site internet, qui représentent presque la totalité de leurs ventes. Le CV 100% personnalisé est toujours disponible, mais les deux entrepreneurs concentrent leur effort sur la vente des CV « faites-le vous-même » puisqu'ils sont plus accessibles au niveau du prix.

Les produits « faites-le vous-même » sur leur site internet, qui représentent presque la totalité de leurs ventes.

DES PARTENAIRES COMPLÉMENTAIRES...

Francis Desmarteaux / 24 ans

Diplômé en administration des affaires de l'Université du Québec à Trois-Rivières, entrepreneur et mordu d'actualité, on caractérise Francis comme une personne non conventionnelle qui sait mobiliser les gens. Acharné et persévérant de nature, il est prêt à mettre tout le temps nécessaire afin d'arriver à ses fins. Il est un incondicional perfectionniste et il considère que les détails font toute la différence.

Il est d'ailleurs un créatif hors pair et aime les choses bien faites. Francis occupe actuellement les tâches suivantes dans l'entreprise :

- Développement des affaires,
- Développement des stratégies d'acquisition clients
- E-mailing
- Gestion de communauté, gestion des médias sociaux
- Comptabilité & automatisation des processus d'achat
- Design graphique
- Amélioration des produits

Michaël Faucher / 27 ans

Diplômé du baccalauréat en Design graphique de l'université Laval, Michaël a le souci de l'esthétisme. Mordu de marketing et de design, il affectionne particulièrement l'entrepreneuriat. Il est considéré comme étant le créatif du duo. Une simple idée peut rapidement se transformer en un chef-d'œuvre avec Michaël. D'ailleurs, l'une de ces plus grandes forces réside dans sa capacité de développer des conceptions graphiques à partir de rien. Michaël ne connaît pas le syndrome de la page blanche! Notre graphiste-entrepreneur occupe actuellement les tâches suivantes dans l'entreprise :

- Branding
- Création publication Facebook
- Conception site web
- Création des nouveaux modèles de CV
- Amélioration de CV
- Design graphique

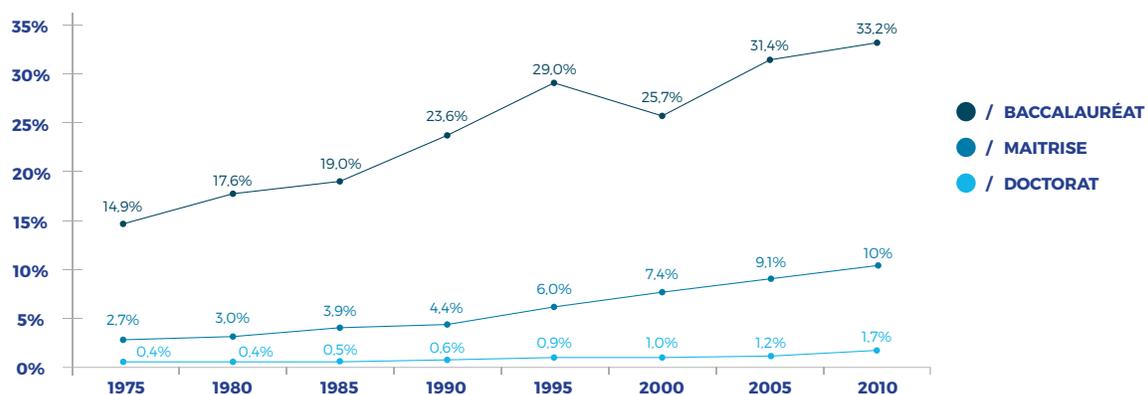


DURE RÉALITÉ... AU DIABLE LES STANDARDS, VAUT MIEUX MISER SUR UNE MANIÈRE PLUS DYNAMIQUE POUR PRÉSENTER SON CV

Comment bien se démarquer parmi autant de candidats possédant la même formation et affichant le même diplôme ? Il ne faut pas oublier que « La proportion d'une génération inscrite pour une première fois à des études en vue d'obtenir un baccalauréat s'est accrue de près de 50 % sur une période d'environ 25 ans : elle atteignait 44,4 % en 2011-2012, alors qu'elle avait été de 30,1 % en 1984-1985. »

De plus, l'évolution des taux de diplomation au baccalauréat, à la maîtrise et au doctorat ne cesse d'augmenter d'année en année.

ÉVOLUTION DU TAUX DE DIPLOMATION AU BACCALURÉAT, À LA MAÎTRISE ET AU DOCTORAT



Force est de constater que l'obtention d'un diplôme n'est désormais plus un gage d'obtention d'un emploi. La réelle question à se poser est : comment les nouveaux diplômés peuvent-ils se différencier et attirer l'attention des employeurs parmi autant de candidatures?

VISION

Les deux fondateurs s'entendent sur le fait que les standards doivent être remis en question, et ce même dans les milieux conservateurs tels que le milieu financier. Les CV avec un beau design ne sont plus réservés qu'aux gens de marketing. Les deux entrepreneurs ont pour vision de devenir une référence de choix dans la conception d'un curriculum vitae. Plus besoin de réfléchir à comment bien intégrer ses informations, l'équipe Beau CV se charge de faire tout le travail pour ses clients.

“ Les deux entrepreneurs ont pour vision de devenir une référence de choix dans la conception d'un curriculum vitae ”

Leur devise est d'aider leurs clients afin qu'ils puissent enfin obtenir un CV au design dynamique qui sera à la hauteur de leurs attentes, simplement et sans tracas. Il n'est désormais plus nécessaire de posséder des connaissances en design ou en informatique pour créer un beau curriculum vitae.

RELATION CLIENT

Le client est la priorité numéro 1 chez Beau CV. D'ailleurs son principal canal de ventes est Facebook. La page Facebook possède actuellement plus de 420 mentions j'aime. Cette plateforme permet à l'équipe de Beau CV d'attirer de nouveaux clients et de donner du support à ses clients actuels grâce à l'application Messenger de Facebook.

Les entrepreneurs misent beaucoup sur le référencement organique afin d'aller chercher de nouveaux clients en créant des publications attrayantes et professionnelles. Ils utilisent aussi beaucoup les vidéos afin de communiquer sur leur page Facebook. Chaque publication vise à informer les clients sur les nouveaux produits et les nouveautés de Beau CV. D'ailleurs, dans les prochains mois Francis et Michaël ont pour objectif de créer plus de contenu engageant sur leur page, afin de récolter davantage de mentions j'aime, de commentaires et de partages. Ils sont actuellement en « brainstorming » et cherchent des idées créatives permettant de rejoindre leurs futurs clients. Le référencement organique est très payant pour l'entreprise, car lorsque les utilisateurs interagissent, le contenu se propage rapidement à leur cercle d'amis, ce qui permet d'attirer d'autres clients.

Depuis le mois de septembre dernier, les propriétaires ont opté pour une approche un peu plus directe en se déplaçant dans les établissements scolaires, afin de faire la promotion de leur plateforme de commerce en ligne. Ils ont distribué des cartes promotionnelles avec des rabais. Les résultats de cette campagne de promotion n'ont pas encore été comptabilisés.



Ton boss n'est pas ton meilleur ami...?
Tiens, voici un **20% de rabais** sur un CV.

CODE / NOUVELLEJOB

03

LE MARKETING DE L'ENTREPRISE

OUTILS UTILISÉS

Mailchimp /

Mailchimp est une plateforme qui sert à créer des listes d'envoi de courriel. Ceci permet d'envoyer de façon massive des informations ponctuelles aux clients de Beau CV et de rester en contact avec eux.

Gumroad / gumroad

Gumroad est la plateforme de paiement utilisée pour traiter les transactions. Les clients désirant acheter un fichier Beau CV ont simplement à cliquer sur (télécharger) sur le site web, afin qu'un « pop-up » leur propose de payer afin de télécharger le fichier.

Zapier / zapier

Zapier est une application web qui permet d'automatiser certaines des actions, comme l'envoi de courriel automatique, la création de liste Excel automatique en fonction des actions, etc. Cette application permet aussi de garder le focus sur ce qui est important aux yeux des 2 fondateurs : créer davantage de produits et améliorer les produits actuels de Beau CV.

POSITIONNEMENT

Le positionnement de Beau CV se résume en trois mots :

Accessibilité /

Étant une boutique en ligne, l'accessibilité des produits et services est très facile. En fait, les gens de partout dans le monde peuvent se procurer un Beau CV. L'accessibilité se transmet par un service à la clientèle très rapide et personnalisé grâce à Facebook Messenger. L'entreprise prend le temps de satisfaire les exigences de ses clients tout en respectant un délai de réponse court. Les clients peuvent communiquer de différentes façons grâce aux réseaux sociaux (Facebook, Messenger et la boîte courriel).

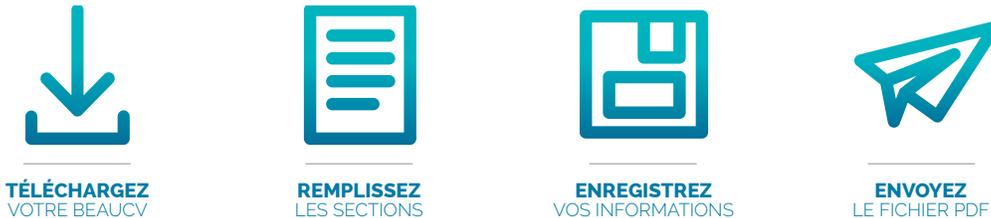
Simplicité /

L'équipe de Beau CV a travaillé très fort dans le but d'offrir à ses clients un modèle de paiement facile. Le paiement se fait de façon rapide, efficace et très sécuritaire par l'entremise du service en ligne Gumroad. Le fait de pouvoir télécharger en quelques clics le gabarit d'un CV permet de faciliter la tâche des acheteurs. D'ailleurs, l'équipe fait régulièrement une multitude de tests pour rendre la modification du CV super facile et «friendly user».

En effet, le modèle de CV choisi est modifiable entièrement dans le logiciel Microsoft Word, un logiciel utilisé par pratiquement la totalité des gens. En plus de donner une liberté au client, la conformité du document avec le logiciel Microsoft Word permet au client de retravailler son CV, le modifier et l'améliorer à sa guise. Avec un Beau CV, le client n'a pas à se soucier du contenant et de sa

présentation, puisque Beau CV s'en est chargé. Il maintenant beaucoup plus simple d'avoir un CV professionnel, dynamique et différent des autres. Le client met ses propres informations dans le gabarit et il obtient un résultat professionnel. Une économie de temps est SI SENSATIONNELLE aux yeux des clients.

Étapes de conception :



Abordable /

En comparaison avec ses concurrents, les produits Beau CV sont très abordables. Actuellement, le seul type de concurrence directe sont les agences de placement qui offrent des services de confection de CV 100% personnalisés. Le coût lié à ce service personnalisé varie entre 300,00\$ et 600,00\$. Dans un autre ordre d'idées, les chercheurs d'emploi peuvent avoir accès à des services gouvernementaux tels que Emploi Québec qui leur fourniront des services gratuits afin de les aider dans la conception de leur CV. Un service gratuit qui en aide plus d'un, mais qui demeure souvent TRÈS conventionnel (cv noir sur blanc).

Les gabarits de Beau CV se détaillent au coût de 18.95\$ et ceci inclut des instructions pour la mise en forme, les polices utilisées dans le fichier, un ensemble d'icônes pour décrire les intérêts et des widgets.

PUBLIC CIBLE

Le public cible de Beau CV se trouve dans la tranche d'âge des 16 à 25 ans. Entre autres, les publics ciblés sont les étudiants, les nouveaux diplômés et les jeunes professionnels. Autant les femmes que les hommes, ils sont majoritairement aux études et ont un budget limité. D'ailleurs, le public cible est composé de très grands consommateurs de réseaux sociaux qui passent plusieurs heures par semaine sur leur téléphone portable et/ou leur ordinateur. Ils sont branchés et connaissent les tendances ou du moins ils sont à l'affût de celles-ci.

PRODUITS BEAU CV

Le principal produit de Beau CV sont les produits « Faites-le vous-mêmes ». C'est un fichier complet qui comprend une version du CV 100% éditable dans Word. Dans le fichier, on retrouve, en outre, les éléments suivants :

1. Les polices (ex : arial, calibris etc.) qui sont utilisées pour le CV
2. Des instructions ainsi que des trucs et astuces pour l'édition du CV
3. Le fichier source en format Word.
4. Des widgets pour décrire ses aptitudes et ses compétences
5. Plus de 60 icônes pour décrire ses intérêts
6. Des supports illimités dans le cas où les clients ont besoin d'aide

Pour l'instant, les clients ont le choix entre 3 variantes de CV.

LE AUFÉMININ

Comme son nom le dit, le AuFéminin a été spécifiquement conçu pour les dames. Délicat et raffiné, le Auféminin charme la gent féminine avec ces lignes soigneusement disposées, des polices délicates et des couleurs tendance. Ces éléments permettent donc d'améliorer significativement la lecture du CV et d'attirer l'œil des recruteurs.



MARIANNE COUTURE

DESIGNER GRAPHIQUE

BIOGRAPHIE

Diplômé en Design Graphique, profil Web, j'ai le souci du détail, une créativité débordante et un dynamisme contagieux. Au fil des ans, j'ai approfondi mes bases et, par le fait même, aiguisé mon sens critique. J'apporte la même importance de qualité sur tous les projets auxquels je participe et ce peu importe sa taille.

EXPÉRIENCE DE TRAVAIL

DESIGNER GRAPHIQUE

Graphique Monkeys

Depuis prêt de 5 ans, je participe à l'élaboration de plusieurs sites web. J'ai travaillé sur plus d'une centaine de mandats différents.

DESIGNER GRAPHIQUE JR

Créative Options

J'y ai fait mes bases dans le métier. Tant en web, qu'en imprimé ou bien qu'en photographies.

DESIGNER UX

Freaky Apps

Avec cette équipe, j'ai travaillé sur plusieurs projets qui m'ont fait ouvrir les yeux sur toutes les possibilités du Web et des applications mobiles.

MOTION DESIGNER

Freelance

À mon compte, j'ai participé à plusieurs projets de motion design. Tant commerciaux que personnelles, j'ai pu amener une touche de plus.

CONTACTS

Tél. 514 123 4567

Email. MCOUTURE@GMAIL.COM

Adresse. 1234 RUE PARADIS, REPENTIGNY

LinkedIn. [MCOUTURE](#)

FORMATION ACADÉMIQUE

BACCALAURÉAT EN DESIGN GRAPHIQUE

Université Laval | Québec

TECHNIQUE EN DESIGN GRAPHIQUE

Cégep Du Vieux-Montréal | Montréal

D.E.C. EN ARTS APPLIQUÉS

Collège Du Monde | Montréal

CERTICAT EN PUBLICITÉ

UQAM | Montréal

DISTINCTIONS

PROJET DU MOIS

Béance

Pour le projet Imagination que j'ai élaboré avec l'aide de l'agence Graphique Monkeys.

BOURSE D'EXCELLENCE

Université Laval

Dans la section Illustrations & Photographie, j'ai remporté la bourse d'excellence, remis à l'élève s'étant le plus illustré dans la cohorte.

LE TUXEDO

Le Tuxedo est le CV le plus versatile. Il s'adresse à un public plus conservateur et permet d'afficher facilement les réalisations d'une manière organisée et raffinée. Il est facile à lire et il peut être utilisé dans tous les domaines. Il met de l'avant les réalisations du candidat, afin de les faire ressortir.

FRANK
LECOMBE
> **TECHNICIEN COMPTABLE**

T. 514 123 4567
C. flecombe@gmail.com
A. 1234 rue Paradis, Montréal

EN CHIFFRES

<div style="border: 1px solid black; border-radius: 50%; width: 40px; height: 40px; display: flex; align-items: center; justify-content: center; margin: 0 auto;">150</div> <p>Employés à ma charge</p>	<div style="border: 1px solid black; border-radius: 50%; width: 40px; height: 40px; display: flex; align-items: center; justify-content: center; margin: 0 auto;">12</div> <p>Contrats internationaux</p>	<div style="border: 1px solid black; border-radius: 50%; width: 40px; height: 40px; display: flex; align-items: center; justify-content: center; margin: 0 auto;">43</div> <p>Prix Mentions</p>	<div style="border: 1px solid black; border-radius: 50%; width: 40px; height: 40px; display: flex; align-items: center; justify-content: center; margin: 0 auto;">120</div> <p>Millions dollars de financement</p>	<div style="border: 1px solid black; border-radius: 50%; width: 40px; height: 40px; display: flex; align-items: center; justify-content: center; margin: 0 auto;">1</div> <p>Personne exceptionnelle</p>
---	---	---	--	--

EXPÉRIENCES

BOMBARDIER TRANSPORTS / Montréal, Qc Sept 2014 - Mars 2016
Vérification des factures des clients - Analyse des écarts d'inventaire permanent et physique - Maintien du système de classement et d'enregistrement comptable - Traitement et conciliation des états de comptes des clients.

RICARDO MÉDIA / Montréal, Qc Mai 2013 - Sept 2014
Entrée et compilation des données dans des bases électroniques - Paie, remise mensuelle à Revenu Canada et rapprochement bancaire mensuel - Tenir les journaux achats, vente, trésorerie

VILLE DE MONTRÉAL / Montréal, Qc Jan 2012 - Mai 2013
Administration générale du bureau et à la gestion des dossiers - Réponse aux demandes de renseignements juridiques du public - Tenue et révision des dossiers

ÉDUCATION

BACCALAURÉAT EN COMPTABILITÉ / HEC Sept 2010 - Mai 2013

TECHNIQUE COMPTABLE / Cégep du Vieux-Montréal Sept 2008 - Avr. 2010

COMPÉTENCES

●●●●●●	●●●●●●	●●●●●●	●●●●●●
Comptabilité	Gestion d'employés	Résolution de problèmes	Informatique

BÉNÉVOLATS

FESTIVAL DE JAZZ DE MTL / Montréal, Qc Sept. 2014 - Mars 2016
Organisation et gestion de projet pour la scène loto Québec. Service des clients V.I.P dans les loges.

CSSS DE LANAUDIÈRE / Lachute, Qc Sept. 2014 - Mars 2016
Activité de financement pour encourager l'entreprenariat auprès des jeunes.

DISTRIBUTION

La distribution des produits se fait principalement en ligne. À partir du site web, l'achat de CV se fait par l'entremise de la plateforme de paiement Gumroad.

CYCLE DE VENTES

Après quelque mois d'opération, les deux entrepreneurs ont compris que la rédaction d'un CV est plutôt cyclique. En effet, les périodes fortes de ventes sont principalement concentrées en deux cycles distinctifs, soit de septembre à novembre et de janvier à mai. Les cycles de ventes sont parfaitement alignés avec les sessions scolaires, les demandes de stage et la fin des sessions.

COMMUNICATION

Beau CV mise presque entièrement sur les réseaux sociaux pour faire la communication de ses produits et services. L'entreprise souhaite développer de nouvelle manière de rejoindre leur clientèle cible. De plus, les entrepreneurs ont dans l'optique de faire des partenariats avec des blogueurs et autres entreprises connexes. Avec une page de Facebook de 420 fans, Beau CV fait quelques publications par semaine afin de générer du Traffic organique vers son site internet. D'ailleurs, la société n'est pas encore sur Instagram.

Au niveau des clients qui ont déjà acheté des Beau CV, plusieurs efforts promotionnels sont faits afin de rester en contact avec ceux-ci. La communication se fait principalement par courriel à l'aide de l'application web Mailchimp. Ceux-ci aimeraient beaucoup envoyer des courriels plus régulièrement, afin de vendre d'autres produits dans le futur. Ils sont actuellement à la recherche d'une manière d'apporter de nouveaux produits susceptibles d'intéresser les clients actuels de Beau CV.

Depuis peu, l'équipe de Beau CV sillonne les Cégeps et les centres d'emplois professionnels pour rencontrer directement leur public cible. Elle prend contact avec eux, les informe de l'existence de ses produits/services et leur donne un coupon-rabais applicable à un éventuel achat de CV.

PARLONS UN PEU DE CHIFFRES...

Beau CV offre une gamme de trois curriculums vitae en option « faites-le vous-même ». Chacun d'eux est offert au prix de 18,95\$. Sur chaque transaction, la plateforme de paiement prend une côte de 3,5% + 30 sous par transaction ce qui équivaut à 0,96\$. Au final, Beau CV reçoit environ 18\$ par CV. (Le prix peut varier selon les promotions qui sont en cours et les coupons-rabais utilisés.)

Les coupons-rabais ont une réduction maximum de 20% du prix initial. Ce qui équivaut à 3,79\$ de rabais (maximum) donc, le profit minimum d'un CV est de 14,20\$ net (- 20%, -3,5%, -0,30\$).

Pour votre information, Beau CV offre aussi un service de CV 100% personnalisé, dans le cas où les clients ne trouveraient pas chaussure à leurs pieds.

04

ÉPILOGUE ET QUESTIONS

DÉFIS DE BEAU CV

L'entreprise souhaite actuellement étendre sa visibilité et sa présence à travers sa page Facebook, mais aussi à travers d'autres types d'approche. D'ailleurs l'équipe a comme objectif de se positionner sur le marché comme étant la référence en matière d'achat de gabarit de CV super design. Les deux fondateurs souhaitent poursuivre dans la voie d'innovation du design de leurs produits tout en continuant de focaliser leurs efforts sur la commercialisation de leurs produits auprès du public cible de Beau CV et des autres clients potentiels.

Francis et Michaël désirent se préparer adéquatement pour le prochain gros cycle de ventes qui arrivera au début de février. Pour se faire, ils ont besoin de votre aide afin d'élaborer des stratégies qui seront gagnantes, avant-gardistes, originales et qui permettront d'augmenter leur visibilité.

Vous disposez donc d'un budget de 5 000\$ afin de présenter vos stratégies à Francis et Michaël concernant l'augmentation de la visibilité de Beau CV en vue de la prochaine grande vague de ventes de février, afin d'augmenter le chiffre d'affaires de l'entreprise. Votre solution doit comporter un échéancier et des recommandations réalistes et alignés au budget alloué.

Bien entendu, les entrepreneurs ont le souci du rendement lorsqu'ils prennent une décision de nature stratégique. Il est donc important de démontrer le retour sur investissement de vos recommandations en présentant pour chaque dollar investi, combien de dollars de ventes cela rapportera à l'entreprise.

Prenez des risques et n'hésitez pas à surprendre les juges. Soignez vos présentations et n'hésitez pas à les agrémenter avec des éléments visuels, tout en démontrant que votre solution est innovatrice et la meilleure option pour Beau CV.

Après tout, il n'y a rien de trop beau!