



# APPEL D'INSCRIPTIONS

DATE LIMITE DE  
SOUSSION :

Le 28 juillet 2014

*Le concours Outstanding Retail Awards  
est possédé et exploité par :*

**HARDLINES INC.**

360 Dupont St.

Toronto, ON

M5R 1V9

416-489-3396

admin@hardlines.ca

---

---

# VOTRE MAGASIN EST-IL EXCEPTIONNEL ?



Participez au concours Outstanding Retailer Awards 2014

---

## **À propos du programme Outstanding Retailer Awards :**

Lancé en 1992, Outstanding Retailer Awards (ORA) est le seul programme indépendant de l'industrie conçu pour souligner les réalisations des quincailliers et des détaillants de centres de rénovation domiciliaire et de matériaux de construction au Canada. Depuis 22 ans, plus de 140 détaillants ont été honorés dans le cadre de ce programme.

## **Admissibilité :**

Tous les détaillants/concessionnaires canadiens spécialisés en rénovation domiciliaire qui exploitent la même entreprise depuis au moins deux ans sont admissibles.

## **Soumission des inscriptions :**

- (a) Les concessionnaires peuvent s'inscrire directement.
- (b) Les sièges sociaux de groupements/chaînes d'achats peuvent opter pour sélectionner leur(s) meilleur(s) concessionnaire(s) et préparer les inscriptions pour lui ou eux, en collaboration avec le(s) concessionnaire(s). Les sièges sociaux peuvent inscrire plus d'un magasin par catégorie.
- (c) Les fournisseurs peuvent sélectionner des détaillants exceptionnels précis.

## **Participation :**

Une inscription peut également être soumise en postant une reliure à trois anneaux contenant un texte et des photographies décrivant et illustrant vos réussites commerciales. Il est obligatoire de répondre aux 20 questions pour que la demande soit jugée. Le matériel audio et vidéo est optionnel. (Il peut être utile si vous avez diffusé des messages publicitaires très originaux et/ou efficaces qui ont été créés uniquement pour votre entreprise, mais c'est rarement le critère décisif d'une inscription gagnante.)

**Catégories :**

1. Meilleure quincaillerie (n'importe quelle superficie)
2. Meilleur centre de matériaux de construction/rénovation domiciliaire (moins de 25 000 pieds carrés)
3. Meilleur centre de matériaux de construction/rénovation domiciliaire (plus de 25 000 pieds carrés)
4. Prix du jeune détaillant (un directeur de magasin âgé de 35 ans ou moins; les participants peuvent être propriétaires ou employés d'une chaîne)
5. Prix du dirigeant communautaire Marc Robichaud. Tous les magasins sont admissibles à gagner ce prix. Il a pour but de souligner notamment les contributions, les événements et les dons de bienfaisance exceptionnels faits par les propriétaires, les gérants, les employés d'un magasin dans la communauté qu'ils servent.
6. Meilleur détaillant de grande superficie (plus de 65 000 pieds carrés )

**Prix :**

Les gagnants bénéficieront des avantages suivants : un voyage à Toronto, une nuitée à l'hôtel et au centre de conférences Sheraton Toronto Airport, l'admission à la première journée de la conférence Hardlines, une plaque personnalisée, une trousse de marketing incluant un article dans la revue Hardlines Home Improvement Quarterly, une vidéo personnalisée et une photographie prête à envoyer aux médias locaux. Les trophées seront décernés lors du banquet et de la cérémonie de remise des prix ORA qui auront lieu le 23 octobre à l'hôtel et au centre de conférences Sheraton Toronto Airport.

---

---

# PROCÉDURE DE SOUMISSION

Inscrivez-vous au concours Outstanding Retailer Awards 2014



## SOUMETTEZ VOTRE INSCRIPTION PAR LA POSTE

1. Remplissez les documents à soumettre ci-dessous et préparez une reliure incluant les éléments suivants :

- a. Formulaire de participation au concours ORA 2014 (page 4 du présent document).
- b. Réponses à chacune des 20 questions (page 5 du présent document).
- c. Photographies : dans la reliure, insérez cinq photos de l'extérieur et un minimum de 20 photos à l'intérieur (il n'y a pas de maximum) sur clé USB, CD ou photos imprimées. Il n'est pas nécessaire de soumettre des photos de qualité professionnelle, mais des photos développées correctement donnent des résultats supérieurs aux sorties imprimées sur du papier laser. Veuillez étiqueter toutes les photos. Les photos de l'extérieur devraient inclure la signalisation et une vue de la propriété prise à partir de la rue ou du terrain de stationnement. (Des photos de la cour à bois devraient être incluses dans le cas des centres de matériaux de construction). Les photos de l'intérieur devraient inclure un portrait du propriétaire/gérant et du personnel, une vue de l'entrée principale, de l'allée des outils électriques et autres allées, bouts d'îlot, promotions en magasin et comptoir de service pour les entrepreneurs, s'il y a lieu.

2. Postez tous les documents ci-dessus à : Hardlines inc., 360 Dupont St., Toronto, Ontario, M5R 1V9.

## REMARQUES POUR TOUTES LES SOUMISSIONS

1. La date limite des inscriptions est le 28 juillet 2014 à 17 h (HNE) au plus tard.
2. Les inscriptions seront évaluées par un panel de juges composé de professionnels de l'industrie peu après la date limite.
3. Les gagnants et leurs bannières/groupements d'achats seront avisés peu après l'évaluation.
4. Les trophées seront décernés lors du banquet et de la cérémonie de remise des prix ORA qui auront lieu le 22 octobre 2014 à l'hôtel et au centre de conférences Sheraton Toronto Airport, 801 Dixon Road, Toronto, Ontario.
5. Des billets et des tables pour l'événement sont en vente sur [www.oras.ca](http://www.oras.ca) ou par téléphone au 416-489-3396.

*Pour toute question au sujet des exigences générales,  
veuillez contacter Michael McLarney au 416-489-3396 ou à [mike@hardlines.ca](mailto:mike@hardlines.ca).*

# FORMULAIRE D'INSCRIPTION

Inscrivez-vous au concours Outstanding Retailer Awards



Veillez cocher la/les case(s) de la/des catégorie(s) pour laquelle/lesquelles vous vous inscrivez (vous pouvez cocher plus d'une case) :

- Meilleure quincaillerie** (n'importe quelle superficie)
- Meilleur centre de matériaux de construction/rénovation domiciliaire** (moins de 25 000 pieds carrés)
- Meilleur centre de matériaux de construction/rénovation domiciliaire** (plus de 25 000 pieds carrés)
- Prix du jeune détaillant** (un directeur de magasin âgé de 35 ans ou moins; les participants peuvent être propriétaires ou employés d'une chaîne)
- Dirigeant communautaire Marc Robichaud** (ouvert à tous les magasins, peu importe leur superficie, qui ont contribué de façon remarquable à la communauté qu'ils servent par le biais d'un événement spécial, d'un acte de générosité ou d'un engagement continu au fil des ans)
- Meilleur détaillant de grande superficie** (plus de 65 000 pieds carrés )

Nom du magasin : \_\_\_\_\_

Coop ou groupement(s) d'achats, s'il y a lieu : \_\_\_\_\_

Nom(s) du/des propriétaire(s) : \_\_\_\_\_

Nom du directeur (s'il diffère du/des nom(s) ci-dessus) :  
\_\_\_\_\_

Adresse municipale : \_\_\_\_\_

Ville : \_\_\_\_\_ Province : \_\_\_\_\_

Téléphone : \_\_\_\_\_

Télécopieur : \_\_\_\_\_

Courriel : \_\_\_\_\_

Site Web : \_\_\_\_\_

Inscription soumise par (nom, téléphone et courriel) : \_\_\_\_\_

*La date limite des inscriptions est le 28 juillet 2014*

# RÉPONDEZ AUX 20 QUESTIONS

## Parlez-nous de votre magasin



**1. Aperçu.** Fournissez une brève (maximum de 500 mots) lettre personnelle du propriétaire/directeur du magasin soulignant sa passion pour le magasin et les raisons pour lesquelles un prix Outstanding Retailer Award devrait être décerné au magasin. (Indice : qu'est-ce qui fait de votre entreprise un chef de file dans son marché local? Quels sont les avantages uniques que vous offrez? Pourquoi vos clients sont-ils aussi loyaux?)

**Remarque :** les réponses aux questions 2 à 20 ne devraient pas excéder 250 mots par question. N'oubliez pas que vous devez avoir répondu à chaque question pour que l'inscription soit admissible.

**2. Historique.** Quand et comment votre entreprise a-t-elle été fondée? A-t-elle changé de propriétaire(s)? Quand?

**3. Expansion.** Veuillez décrire le processus physique d'expansion de votre entreprise et/ou son déménagement. (Voir également la question 13 au sujet de l'augmentation des ventes.)

**4. Superficie.** Veuillez décrire la superficie en pieds carrés du magasin, de l'entrepôt et de la cour à bois, s'il y a lieu.

**5. Environnement commercial.** Parlez-nous de la ville que vous servez, du nombre approximatif d'habitants dans votre région, des principales industries, de la conjoncture économique locale et du caractère saisonnier de votre entreprise.

**6. Pourcentage des ventes aux consommateurs/entrepreneurs/institutions.** Veuillez fournir le pourcentage de ventes pour chacun de ces trois types de clientèle et préciser s'il y a « d'autres » types de clients.

**7. Concurrence.** Dressez la liste de vos principaux concurrents et la distance qui vous sépare. Une grande surface a-t-elle récemment ouvert ses portes dans votre région? En quoi son arrivée vous a-t-elle affectée?

**8. Nombre d'employés.** Combien d'employés à temps plein et à temps partiel comptez-vous?

**9. Formation, rémunération et rétention.** Décrivez la formation, les incitatifs et les avantages offerts aux employés et votre capacité à conserver le personnel clé.

**10. Énoncé de mission.** Si vous en avez un, quel est-il? Sinon, décrivez en quelques phrases la philosophie qui prévaut dans votre entreprise.

**11. Service à la clientèle.** Donnez quelques exemples de la façon dont votre magasin a récemment excellé dans ce domaine.

**12. Engagement communautaire.** Décrivez votre engagement envers des organismes de bienfaisance, des événements municipaux, sportifs, etc.

**13. Meilleures ventes.** Veuillez fournir le volume de vente en dollars et le pourcentage d'augmentation ou de diminution des ventes au cours des cinq dernières années (ou depuis que le magasin est en exploitation). Veuillez noter que les réponses à la présente question et aux deux questions suivantes à l'intention des juges sont strictement confidentielles et ne seront pas publiées sans votre consentement exprès.

**14. Ventes au pied carré.** Veuillez fournir un historique de trois ans.

**15. Taux de rotation.** Veuillez fournir un historique de trois ans.

**16. Technologie.** Quel(s) est/sont le(s) système(s) utilisé(s) dans votre magasin? Expliquez comment cette technologie a contribué à la croissance de votre entreprise.

**17. Marketing.** Veuillez décrire vos techniques de marketing les plus efficaces, particulièrement celles qui sont exclusives dans votre marché. Insérez des exemples d'annonces, de circulaires et des transcriptions de messages publicitaires à la radio et/ou à la télévision.

**18. Événements spéciaux.** Veuillez décrire les événements uniques ou répétitifs que vous avez organisés dans le passé.

**19. Nouveaux marchés.** Décrivez toute expansion à votre secteur d'activité principal qui s'est avérée rentable. Par exemple (et sans s'y limiter) : ventes d'installations, ventes commerciales, fabrication de portes et fenêtres, fabricant de poutres, construction domiciliaire, exportations.

**20. Témoignages et prix.** Veuillez fournir quelques témoignages de vos clients ou de vos partenaires commerciaux et/ou copies de lettres de remerciements que vous avez reçues de vos clients. Si votre municipalité ou vos pairs vous ont rendu hommage, veuillez préciser.