SADC

Société
d'aide au développement
des collectivités

VALLÉE-DE-LA-GATINEAU

Rapport annuel

2014-2015

Mission/Vision/Valeurs	3
Mot du président	4
Mot du directeur	5
Fonds d'investissement	6
Stratégie jeunesse	7
Dossiers de développement	8-15

Les administrateurs

M. Norbert Potvin
M. André Galipeau
Mme Kerry Anne Gorman
M. Daniel Chalifour
Mme Leona Grimes
Mme Maria Brennan

Absents de la photo:
M. Neil Gagnon
M. Stéphane Lévesque

Crédit photos: M. Martin Pilon

L'équipe des permanents

M. Pierre Monette, directeur général

Mme Julie Bénard, agent de suivi

Mme Nathalie Patry, analyste financière

Mme Josée Croteau, adjointe administrative

MISSION

Stimuler la participation de la collectivité dans la prise en charge de son avenir qui se matérialise par le développement d'une vision d'avenir de la collectivité dans un contexte de développement durable.

Avec des activités qui supportent la concertation et le partenariat, elle amène la collectivité à s'adapter et à planifier ses différents besoins pour l'ensemble de ses ressources humaines afin de pourvoir à la croissance et l'évolution de celle-ci en fonction des réalités actuelles et futures.

Enfin, elle supporte l'entreprise et la création d'emplois par le biais des services conseils et financiers toujours dans une perspective de rentabilité et viabilité.

VALEURS

Aider la collectivité et les individus dans un climat de compréhension et d'ouverture d'esprit et dans la limite de nos champs d'intervention;

-Souci de l'excellence;
-Être franc;
-Ne pas laisser miroiter des possibilités de financement s'il n'y en a pas;
-Rester neutre et impartial sans influence;
-Respecter les partenaires et/ou organismes dans leur mandat et vision;
-Climat propice à l'échange, à la concertation et au partenariat;
-Respecter la confidentialité des dossiers en tout temps.

VISION

En tant qu'agence, influencer et provoquer des changements nécessaires selon les enjeux de nos milieux, afin que ceux-ci puissent s'adapter aux dits changements en favorisant le mieux-être et la croissance des individus qui composent notre collectivité.

À titre d'organisme de référence en matière d'expertise et de savoir-faire dans le domaine des affaires de notre MRC, être par surcroît le fer de lance des innovations et des changements.

Mot du président

Une des réalités, ou devrais-je dire « un des défis » que nous devons relever comme société, c'est de prendre le virage technologique (TIC) et adapter notre quotidien à celui-ci dans toutes les sphères de notre société. Les défis d'aujourd'hui deviendront donc les réalités de demain.

Ce que nous avons à relever comme défi en région n'est pas différent de ce qui se vit dans les centres urbains. Ce qui nous différencie ce sont les moyens pour les atteindre. Nous avons constaté que notre MRC avait du retard par rapport au reste de la province (enquête CEFRIO, printemps 2012 SADCVG) quant à la couverture territoriale, Internet et cellulaire, mais aussi dans l'intégration des TIC dans les entreprises du territoire. Ce constat nous a amené à développer une série d'actions destinées à renforcir les entreprises dans le virage technologique. Toutefois, il y a 2 éléments qui nous distinguent comme communauté quant au déploiement des TIC dans les entreprises du territoire.

Premièrement, si acquérir des équipements technologiques est facilement réalisable (téléphones intelligents, tablettes, ordinateurs, site web, etc.), pour les dirigeants d'entreprises, la connexion et la couverture (Internet et cellulaire) posent un problème sur notre territoire. Certes, les agglomérations plus peuplées de notre territoire (Maniwaki, Gracefield et autres) peuvent bénéficier d'un service comparable aux centres urbains. Par contre, lorsque nous nous éloignons sur certaines parties du territoire, la dynamique change et dans certains milieux, une partie de la population n'a tout simplement pas accès ni à Internet ni au réseau cellulaire. Dans ces circonstances, il peut être difficile de vouloir devenir terre d'accueil pour de nouveaux arrivants et de nouvelles entreprises. Il s'agit même d'un frein au développement de nos territoires et des entreprises. Avec l'expérimentation du projet-pilote au Baskatong de l'été dernier, il appartient maintenant aux différents partenaires (privés et publics) de se donner les moyens de corriger les lacunes en couverture. Il faudra pour cela que tous soient convaincus de la nécessité d'agir vite et avoir la volonté de résoudre les embûches et ce, dans un court laps de temps. Plus nous attendons pour rattraper le reste du Québec (enquête statistiques Québec, printemps 2013) plus l'écart sera difficile à combler et nous désavantagera économiquement.

Le deuxième volet du déploiement des TIC est lié plus directement à la dynamique des entreprises du territoire. Hors, près de 80% de nos entreprises de la MRC embauchent 5 employés et moins. Elles sont surtout concentrées dans les secteurs services et commerces de détail. Elles sont autonomes, indépendantes, ne font pas partie d'associations, de regroupements et/ou de bannières. Pour la plupart, les promoteurs sont qualifiés d'artisans spécialisés dans leurs offres de services et sont très diversifiés et dispersés géographiquement à la grandeur du territoire. À l'analyse de ce constat, il est plus difficile pour ces entreprises de prendre un virage qui n'est pas directement lié à leurs spécialisations. Pour beaucoup, ces changements et adaptations liés à l'implantation et à l'utilisation des TIC, demandent du temps, des efforts et des investissements supplémentaires difficiles à concilier.

Comme organisme de support, nous devons en être conscient et adapter nos offres de services en conséquence. Cependant, avec le dynamisme et la volonté de tous, je suis sûr que nous saurons relever ces défis. Donnons-nous le temps et les moyens pour y arriver, et notre communauté sera au même diapason que le reste du Québec.

Mot du directeur

Profil des entreprises et propriétaires

Depuis l'existence de la SADC, nous avons financé des centaines d'entreprises sur tout le territoire. Avec les années, nous avons donc cumulé une foule d'informations quant au profil et demandes des entrepreneurs ainsi que l'évolution de leurs besoins dans le temps. À partir de ce constat, nous avons voulu approfondir nos connaissances en commençant par une recherche et une étude de marché afin de mieux connaître notre « groupe » d'entrepreneurs et d'entreprises du territoire.

Déjà avec quelques informations sommaires, nous savons que notre MRC est composée à près de 80% d'entreprises de 5 employés et moins qui ne font pas partie d'un réseau ou d'un regroupement. Pour la plupart, elles ne sont ni franchisées ni associées à des bannières. La majorité des entreprises sont concentrées dans le commerce de détail et les entreprises de services qui ont un savoir-faire particulier (associé souvent aux artisans) avec un marché primaire limitrophe à leurs opérations.

Ce portrait, qui sera plus détaillé à la fin de nos recherches, nous permet déjà de voir comment les dynamiques de développement, d'innovation et d'adaptation sont plus complexes de par la nature des entreprises. Elles sont classées PPE (petite petite entreprise) avec peu de moyens (monétaires et en ressources humaines), très diversifiées dans leurs offres (produits et services) et très dispersées à la grandeur du territoire. Pour les organismes de développement comme nous, la tâche est plus complexe lorsque nous voulons faire de la sensibilisation, de la mobilisation et des actions auprès de celles-ci. Néanmoins, avec une connaissance plus pointue de nos entreprises, nous serons plus en mesure de raffiner nos approches, nos produits et services et mieux adapter ceux-ci en fonction de la réalité de notre territoire.

Suite à notre enquête (2e phase, printemps 2014) sur la villégiature, certains éléments ont fait ressortir une baisse de satisfaction de ces consommateurs quant à l'offre reçue et par le manque de différenciation de nos entreprises par rapport à l'urbain. À partir de ces constats, nous nous sommes associés au Centre local d'emploi (CLE) en collaboration avec la Chambre de commerce de Maniwaki et Vallée-de-la-Gatineau (CCMVG) pour faire deux actions précises pour les entreprises. Il s'agit, dans un premier temps, d'établir une visite de client-mystère grâce à laquelle les entreprises désireuses d'améliorer leurs offres (services) pourront, à partir d'un constat (visite client-mystère), se donner les moyens pour améliorer leurs offres avec l'aide d'un consultant qui accompagnera les promoteurs dans leurs démarches. L'autre volet est associé à l'innovation en général dans les entreprises. Ce service est basé comme le client-mystère, c'est-à-dire qu'une banque d'heures pour des consultations par des spécialistes sera attribuée aux entreprises qui en feront la demande. Ces deux actions ont pour effet d'aider les entreprises du territoire à s'adapter aux changements dans leurs marchés respectifs et à se différencier de l'offre de l'urbain en général et demeurer compétitives dans leurs marchés.

Résultats
Fonds d'investissement

588 802$

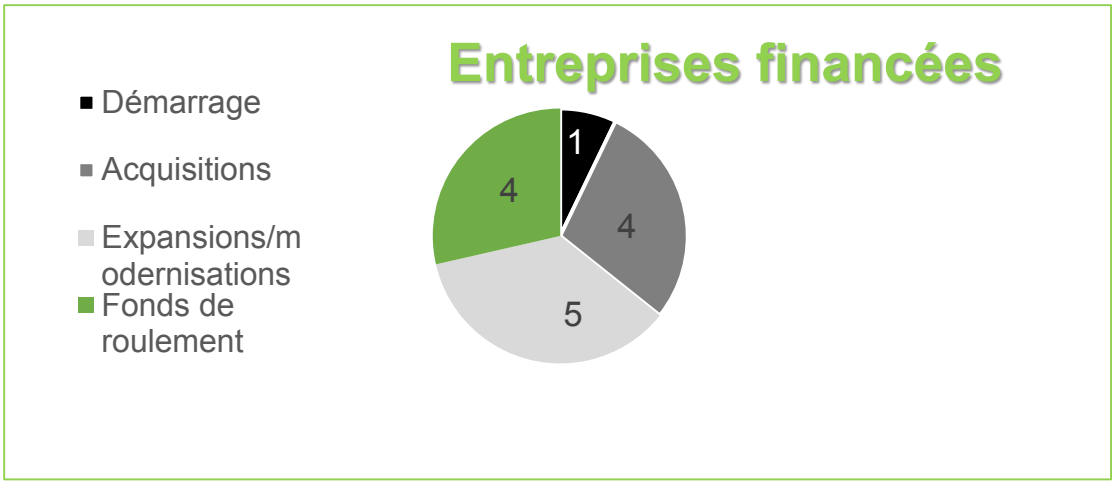
Investis dans les entreprises

Investissements totaux générés

1,2M$

77

Emplois créés ou maintenus



651 Interventions directes avec des promoteurs

30 Nouveaux promoteurs rencontrés afin de travailler avec eux sur leur structure financière

Depuis 1981

17,8M$

Investis dans les entreprises

Investissements totaux générés

59,1M$

Résultats
Stratégie jeunesse

39 703$

Investis dans les entreprises

Investissements totaux générés

127 000$

2 entreprises financées pour des acquisitions

12 Emplois créés ou maintenus

299

Interventions directes avec des promoteurs

23 Jeunes rencontrés pour de l'information, du service-conseil ou du financement

Numérique

Croissance TIC

La SADC a poursuivi la promotion de son produit financier « Croissance TIC », dans le but d'inciter les petites entreprises de son territoire à se doter de TIC (technologies de l'information et des communications). Ce produit financier sous forme de prêt vient en aide aux petites entreprises qui désirent mettre à niveau leurs TIC. Le prêt peut servir à acquérir de l'équipement informatique, des logiciels, à implanter le service de commerce en ligne, etc.

Cette année une entreprise s'est prévalue de ce financement dans le but de se mettre à niveau avec son système informatique.

Croissance web

La SADC poursuit ses efforts au niveau des TIC (Technologies de l'information et de la communication). L'aide financière sous forme de contribution non remboursable au montant de 250$ se poursuit dans le but d'inciter les entreprises qui effectuent des activités commerciales à développer une présence active sur le web.

Cette année, six (6) entreprises ont bénéficié de ce programme dans le but de se créer une page ou un site web qui leur permet d'accroître leur visibilité et contribuer ainsi au développement de leur marché et donc, par conséquent, à la possibilité d'augmenter leur chiffre d'affaires.

PROJET-PILOTE « WHITE SPACE »

L'année dernière, les premières démarches avaient été entreprises avec la firme 6Harmonics, développeur d'équipements Internet et Réseau Picanoc.net, fournisseur de services Internet dans la Vallée-de-la-Gatineau. Le but de ces démarches était de développer un projet-pilote expérimentant l'utilisation des ondes "White space" afin de résoudre la problématique de branchement à Internet de certains clients dans la Vallée-de-la-Gatineau.

C'est donc en juillet 2014, qu'un petit réseau a été mis à l'essai au camping de la Pointe à David, à Grand-Remous. Ce projet qui a été en cours jusqu'au mois d'octobre, à la fermeture du camping, a permis de confirmer que la technologie était efficace.

En décembre 2014, les partenaires; SADC, 6Harmonics et Réseau Picanoc.net se sont entendus pour déployer les essais dans des résidences privées. Au 31 mars 2015, 2 clients dans le secteur du Lac Marcellin à Ste-Thérèse-de-la-Gatineau, ne pouvant être branchés auparavant, l'ont été dans le cadre de ces essais.

Pour la prochaine année, il s'agira de faire le suivi de ces essais et si ceux-ci sont positifs, de continuer les contacts afin que l'entreprise privée rende le service disponible au plus grand nombre de résidences possible.

Pour la saison été 2015, les essais du réseau à la Pointe à David se poursuivront afin s'évaluer les résultats sur une saison complète.

Crédit photos: Journal Le Choix

Objectif carrière

Dans le cadre de la Stratégie Emploi Jeunesse de Service Canada, la SADC a conclu une entente pour une troisième année. Rappelons qu'Objectif Carrière est un programme pour aider les jeunes diplômés d'études postsecondaires à acquérir des compétences d'emploi avancées et à faciliter leur intégration sur le marché du travail. Objectif Carrière, fournit du financement à des employeurs et des organismes pour qu'ils créent des expériences de travail liées à la carrière des nouveaux diplômés.

Pour cette troisième année, l'enveloppe s'échelonne sur la période du 6 octobre 2014 au 31 juillet 2015 et en date du 31 mars 2015, 5 participants sur une possibilité de 10 ont été jumelés au sein d'une entreprise œuvrant sur le territoire de la MRC Vallée-de-la-Gatineau.

Sessions web

Afin d'encourager et de supporter les entreprises dans l'adoption d'une stratégie web, des sessions d'informations ont été offertes. Celles-ci, au nombre de 6, ont permis à une trentaine d'entrepreneurs de se familiariser avec une démarche structurée et planifiée pour la création d'un site web. Ces sessions offertes en petits groupes (maximum 6 personnes) ont connu un vif succès auprès des participants.

Appropriation des TIC par les entreprises

Plusieurs actions de sensibilisation ont eu lieu au cours de la dernière année. On sent maintenant qu'il est temps de passer à une autre étape; soit le support nécessaire pour passer à l'action.

Avec différents partenaires (BDC, Emploi Québec, etc.) des pistes d'intervention seront étudiées. Pour l'instant, il s'agirait d'accompagner un nombre restreint d'entreprises (+/-10) dans l'amélioration de leur utilisation des technologies dont le marketing en ligne. C'est dans les premiers mois de l'année 2015-2016 que ce projet devrait se structurer.

PORTAIL PROMOVALLÉE.COM

Le portail promovallée.com est un site web regroupant des entreprises du territoire de la Vallée-de-la-Gatineau. La majorité des entreprises du territoire sont des PME et même PPE de 5 employés et moins qui n'ont pas de ressources dédiées aux technologies et n'ont pas de site web. Une trentaine d'entreprises y sont présentes en date d'aujourd'hui. L'objectif est d'attirer les clients dans ces entreprises et donc d'augmenter les transactions commerciales. La clientèle visée est principalement celle des villégiateurs.

Le portail étant un projet-pilote, quelques problématiques sont survenues, mais au cours de la prochaine année, un plan d'actions sera élaboré afin d'augmenter son achalandage et d'inciter les membres à se l'approprier d'avantage.

Page Facebook et concours

www.promovallee.com

En octobre 2013, la SADC a créée une page Facebook afin de promouvoir le portail. Un concours a été organisé afin de faire tirer des certificats-cadeaux à dépenser chez les entreprises adhérentes. Le premier tirage a eu lieu le 1er septembre 2014 où une personne s'est méritée un certificat-cadeau de 200$. Un second et dernier tirage a eu lieu le 1er décembre 2014 et a fait 3 gagnantes qui se sont méritées des certificats-cadeaux de 200$, 75$ et 50$.

Mme Sonia Dunphy (à droite) gagnante d'un certificat-cadeau de 50$

Mme Amélie Thibault (à gauche), représentant Mme Brigitte Thibault, gagnante d'un certificat-cadeau de 200$

Mme Pauline Larivière (à droite), gagnante d'un certificat-cadeau 200$

CONFÉRENCES

Pourquoi faut-il changer...et vite!

Cette conférence organisée en collaboration avec la Chambre de commerce de Maniwaki et Vallée-de-la-Gatineau (CCMVG) était livrée par M. Léopold Turgeon. Son message; l'urgence pour les entreprises de commerce de détail de s'adapter aux changements de comportement des consommateurs qui se retrouvent maintenant de plus en plus sur le web. Les entreprises, pour survivre et se développer, doivent se donner les stratégies nécessaires à rejoindre leur clientèle sur cette grande plateforme. C'est donc le 25 novembre dernier que près de quatre-vingt personnes sont venues entendre le message de M. Turgeon.

Propulser votre entreprise sur le net: simple et rentable

Tenue le 10 mars 2015, cette conférence matinale, donnée par M. Luc Dupont, a permis aux quelques trente participants de découvrir une foule de trucs gratuits et accessibles pour débuter ou améliorer leur présence sur le web. Avec un taux de satisfaction générale de 100% cette conférence a été un succès.

Le développement économique doit être un état d'esprit

Un cinquantaine de personnes ont assisté, le 25 mars 2015, à la conférence "Le développement économique doit être un état d'esprit" de M. René Vézina. Présentant les différents enjeux et défis de développement économique des régions, dont ceux de la Vallée-de-la-Gatineau, M. Vézina conclut en disant que la région, tout comme le reste du Québec, doit miser sur ses forces pour assurer son développement

Profil entrepreneurial

Le 11 mars, l'activité « Profil entrepreneurial » donnée par Mme Isabelle Déry et organisée par la SADC en collaboration avec le Réseau des SADC et CAE du Québec était composée de deux volets. Le premier; une formation pour les entrepreneurs permettant de découvrir leur style de leadership entrepreneurial et le deuxième; une étude visant à déterminer quel est le profil des entrepreneurs de la MRC, profil qui sera intégré à celui du Québec. Une quinzaine de personnes se sont prêtées au jeu.

Crédit photos: Journal La Gatineau

Profilage des entreprises du territoire

La SADC a entrepris un vaste profilage des entreprises de la Vallée-de-la-Gatineau. L'exercice a tout d'abord consisté en l'élaboration d'une liste d'entreprises bâtie à partir de différentes sources disponibles d'information.

Afin de compléter et bonifier le travail effectué, un mandat a été conclu avec la firme Zins Beauchesnes et associés afin de compléter le profilage des entreprises. Ce mandat complètera le portrait quantitatif des entrepreneurs et alimentera le portrait qualitatif.

Parallèlement, l'activité « Profil entrepreneurial » permettra d'avoir d'autres données qualitatives sur le profil entrepreneurial des entrepreneurs de la Vallée. Le rapport final de cette activité comprendra, en plus du profil, des recommandations d'interventions adaptés afin d'optimiser les interventions de la SADC. Ces informations sur le profil régional seront intégrées au profil provincial et les données régionales. Dans l'étape finale de ce projet provincial, une comparaison sera également possible avec les autres régions du Québec où ce profil entrepreneurial aura été effectué.

Outils RH

En cours d'année, une entreprise a complété le processus de la Trousse d'outils RH. Les gestionnaires de la dite entreprise se sont dit très satisfaits du processus et estiment les outils proposés fort utiles pour le développement d'affaires. Pour la prochaine année le service continuera à être offert, soit dans le processus complet ou par l'utilisation d'outils spécifiques.

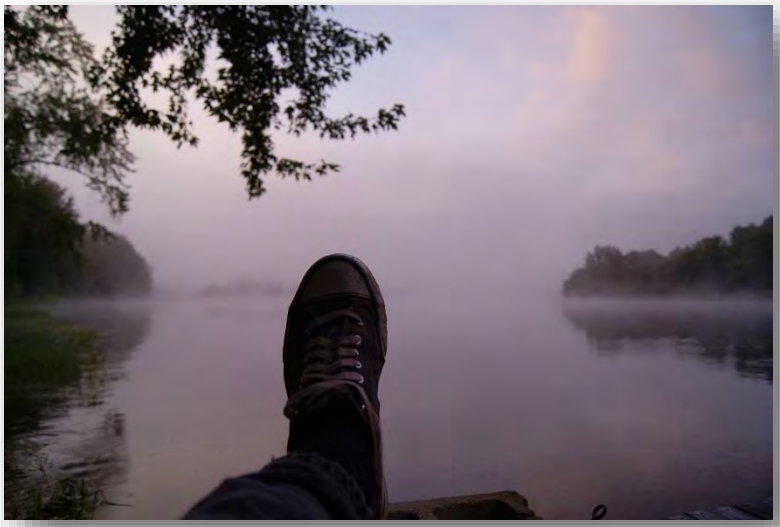
CLIENT MYSTÈRE

Une première vague de visites client mystère avaient été organisée dans une quarantaine d'entreprises du territoire en 2011 et celles-ci avaient permis à quelques unes d'entre elles de concrètement améliorer des points faibles qui avaient été identifiés lors de ces visites. Suite à des discussions avec différents partenaires; MRC, Emploi Québec, Chambre de commerce de Maniwaki et de la Vallée-de-la-Gatineau, tous s'entendent pour dire que la répétition de cette activité serait pertinente. Il est donc prévu refaire une vague de visites client mystère. Un objectif de 25 entreprises participantes est fixé.

Villégiature

En 2005, la SADC avait commandé à la firme Zins Beauchesne et associés une première étude visant à qualifier et quantifier le phénomène de la villégiature dans la Vallée-de-la-Gatineau. L'édition 2014, déposée en juillet, a permis de constater que la villégiature est toujours en croissance sur le territoire, autant en nombre de résidences secondaires (6 427) qu'en terme de retombées économiques (52M$). Cependant, l'exercice a également permis de relever des défis de développement, entre autres, en matière de satisfaction de la clientèle, de couverture Internet et cellulaire sur le territoire et de l'adaptation de l'offre commerciale

Le rapport final de l'enquête comportait des recommandations d'actions dont plusieurs actions mises en place par la SADC ont été inspirées. Un effort accru sera mis en place afin de mieux diffuser, auprès des commerçants, l'information que contient cette étude. Cette diffusion pourrait se faire par différents moyens de communication.



Crédit photo M. Jacques Lamarche

www.sadc-vg.ca

Site web SADC

Une remise à niveau du site web www.sadc-vg.ca était de mise. Les changements apportés auront permis une modernisation de l'aspect visuel du site et la mise à jour de son contenu. La refonte devra être prévue afin que le site soit compatible pour les appareils mobiles. Afin d'alimenter le site web, un série de témoignage de 5 entreprises ayant fait appel aux services de la SADC sera rédigée et publiée sur le site.

SADC

Société
d'aide au développement
des collectivités

VALLÉE-DE-LA-GATINEAU

100, rue Principale Sud, suite 210
Maniwaki (Québec)
J9E 3L4
819 449-1551
1-866 449-1551
info@sadc-vg.ca
www.sadc-vg.ca

Canada Développement économique Canada appuie financièrement la SADC