SADC

Société
d'aide au développement
des collectivités

VALLÉE-DE-LA-GATINEAU

RAPPORT ANNUEL

2018-2019

Canada

Développement économique Canada pour les régions du Québec
appuie financièrement la SADC

SOMMAIRE

Mot du président et du directeur	3-6
Développement local et partenariat	7-17
Résultats fonds d'investissement	18-23
Résultats fonds stratégie jeunesse	24-27
Résultats cumulatifs	28
Communications	29
Nouvelles	30
La SADC	31-32

Notre page Facebook a atteint 300 mentions « j'aime »!

Selon Statistique Canada, les entreprises qui font affaires avec une SADC ou un CAE au Québec ont un meilleur taux de survie, créent plus du **double** d'emplois, augmentent plus rapidement leur masse salariale et leurs ventes!

87%

DE TAUX DE SURVIE

Et fait à noter, le taux de survie des entreprises après cinq ans s'est accru de sept points cette année, atteignant **87 %** chez nos clients, comparativement à 53 % chez les autres entreprises du groupe témoin.

Mot du président et du directeur

Pierre Monette,
directeur général

André Galipeau,
président

Depuis plusieurs années, l'idée de faire plus d'échanges économiques inter-Outaouais (rural-urbain) nous est apparue suite à notre enquête (profil entrepreneurial) et reprise par les 2 autres SADC de l'Outaouais. Ces enquêtes nous ont amené à une réflexion et à des pistes d'actions à mettre en branle pour le développement économique de nos MRC rurales.

Ces enquêtes nous ont révélé plusieurs constatations sur le profil (portrait) de nos entreprises et, bien évidemment, sur les propriétaires de celles-ci.

Quelques faits: Tout d'abord, la majorité des entreprises sont concentrées dans cinq secteurs d'activité soit: 1er construction, 2e commerce de détail, 3e hébergement et restauration, 4e service et 5e agriculture et foresterie.

La très grande majorité de nos entreprises sont qualifiées de petites (5 employés et moins) pour la plupart et sont: autonomes et indépendantes, ne font pas partie d'un réseau de franchises, de bannières et/ou d'un regroupement. Elles sont qualifiées aussi comme des artisans, c'est-à-dire très connaissantes et compétentes dans leurs sphères d'activités. Ce que l'on apprend aussi, c'est qu'une bonne partie des propriétaires (33%) envisagent de prendre leur retraite d'ici quelques années.

Ce phénomène de la retraite d'une partie de nos entrepreneurs, qui pour beaucoup sont de petites entreprises (1-2 employés), représente des occasions de relève et aussi de démarrage parce que, pour plusieurs, la retraite signifie fermeture de l'entreprise tout simplement (27%).

Nous avons donc un défi régionalement de, non seulement, conserver et maintenir notre offre commerciale, mais aussi de l'augmenter. *Au cours des prochaines années, nous allons donc communiquer et promouvoir les potentiels et occasions d'affaires à saisir sur notre territoire pour ceux qui veulent relever ce défi.*

Mot du président et du directeur (suite)

Fort de ces portraits et constats, il nous apparaît clair que le développement de nos territoires doit être influencé par une meilleure intégration de nos économies territoriales en stimulant et favorisant des échanges inter-Outaouais.

L'Outaouais est une région particulière avec, d'un côté, 3 MRC rurales qui sont similaires socialement et économiquement (Papineau, Pontiac et Vallée-de-la-Gatineau) et un centre urbain (avec une MRC limitrophe; des Collines) qui présente des caractéristiques sociales et économiques totalement différentes de ce que l'on retrouve en ruralité.

Souvent on décrit l'Outaouais comme un paradoxe avec deux réalités, l'une rurale et l'autre urbaine. Pour nous, il est temps que l'on commence réellement à stimuler nos échanges économiques et de démontrer les potentiels que représentent nos territoires respectifs contribuant ainsi à combler le fossé économique rural-urbain.

Pour notre part (SADCVG), nous allons planifier une série d'actions et stratégies telles que : études de marché et/ou sectorielles, plan de communication ciblé, organisation et participation à des événements urbains, etc. Notre objectif est de démystifier notre MRC et changer l'image et les perceptions que les urbains ont de nos territoires. Les potentiels d'affaires (démarrage, relève, expansion, croissance, etc.) sont présents sur nos territoires, c'est à nous de faire en sorte qu'ils soient connus et exploités.

Bien que nous aurons identifié des pistes d'actions à court terme, cette orientation devra se faire avec plusieurs acteurs locaux et régionaux échelonné sur plusieurs années. Ces actions inter-Outaouais partent d'une volonté réelle des acteurs socio-économiques de réaliser ce projet. Nous aurons donc comme tâche de côtoyer les gens d'affaires et de leur démontrer les potentiels d'affaires et économiques de nos territoires. Nous voulons favoriser des investissements, générer de la croissance en misant sur nos forces, distinctions et différenciations.

Les territoires de l'Outaouais ainsi que leurs communautés d'affaires ont tout intérêt à mieux se connaître et à intensifier leurs échanges en profitant de la proximité de l'un et de l'autre. Comme région rurale, nous avons la responsabilité de nous rapprocher d'un centre urbain, majeur, fort et stable économiquement. Trop souvent nous avons pensé que les paliers gouvernementaux supérieurs trouveraient des solutions à nos besoins. Notre développement passe par une prise en charge par nous-même, c'est à nous de prendre les devants et de bâtir des relations avec d'autres communautés, en l'occurrence celle de la RMR Ottawa-Gatineau.

Mot du président et du directeur (suite)

Chantier relève

Un autre défi: la relève entrepreneuriale et des ressources humaines dans les entreprises.

Le projet Chantier relève découle de plusieurs observations et réflexions faites au fil des dernières années. En effet, à partir de nos enquêtes[1] et de leurs conclusions, celles-ci nous ont conduit à prendre conscience que les enjeux reliés à la relève dans nos entreprises représentent des défis qui sont d'actualité. D'autant plus que ces défis sont amplifiés par un contexte de rareté de la main d'œuvre, associé à un cycle économique en croissance. Ceux-ci viennent complexifier la gestion quotidienne de nos entrepreneurs. Nous devons faire en sorte de les supporter en leur apportant des solutions adaptées à leurs besoins.

Quelques années passées, nous avons traité spécifiquement de relève entrepreneuriale avec ces promoteurs. Cette année, nous nous sommes attardés à la relève des ressources humaines en entreprise. Avec nos partenaires socio-économiques de notre territoire, nous avons donc organisé deux journées dédiées à ces enjeux avec des spécialistes traitant des divers aspects reliés aux ressources humaines dans les entreprises.

Cette année, nous allons donc continuer à mobiliser et organiser des actions en lien avec les aspects de Chantier relève. Dans un premier temps, nous allons continuer à sensibiliser les entrepreneurs qui envisagent de prendre leur retraite (cédants) à bien se préparer et à réussir leur plan de retraite personnelle, mais aussi à planifier leur transfert (avec les releveurs) afin de bien encadrer leur transfert et voir à la pérennité de leur entreprise. La réussite d'un transfert ne se voit pas seulement avec une retraite d'un cédant, mais aussi au succès du transfert avec les repreneurs qui doivent continuer les opérations de l'entreprise achetée et ainsi continuer à jouer un rôle économique dans nos territoires. Pour ce faire, donc, nous allons nous positionner et travailler sur les aspects humains d'un transfert. Ces aspects sont trop souvent ignorés dans une telle démarche et viennent malheureusement affecter directement le succès d'un transfert. Les parties techniques d'un transfert; financières, comptables, légales, juridiques, etc. sont souvent et malheureusement les seuls éléments pris en compte lors d'un transfert, autant pour le cédant que pour le repreneur.

Pourtant, une entreprise c'est beaucoup plus que ces éléments techniques. Tous les aspects humains d'une entreprise: partenaires, ressources humaines, fournisseurs, concurrents, etc. doivent aussi impérativement faire partie de la planification d'un transfert d'entreprise.

Si nous voulons réussir un transfert et voir ainsi à la pérennité de nos entreprises, nous devons inclure des stratégies et actions liées aux aspects humains des transferts.

Mot du président et du directeur (suite)

Une première démarche en ce sens; nous allons faire un guide qui explique en quoi consiste réellement les démarches d'un transfert, en tenant compte, bien évidemment, des aspects techniques, mais plus précisément sur les aspects humains. Ce guide nous servira de "porte d'entrée" envers des propriétaires d'entreprise que nous ciblerons afin de les aider dans leurs démarches et de se donner les meilleurs chances de succès d'un transfert.

Dans un second ordre, nous allons organiser des rencontres individuelles, ou en petits groupes, et discuter de sujets précis reliés à la relève des ressources humaines dans les entreprises. Ces rencontres traiteront de sujets précis tels que: attraction, recrutement, rétention, conciliation travail- vie personnelle, etc. Ces minis rencontres auront des objectifs précis avec des pistes de solutions adaptées aux différentes réalités des entreprises du territoire.

Encore une fois, nous ciblerons et solliciterons directement les promoteurs à assister à ces ateliers-rencontres.

[1] *Enquête sur le profil entrepreneurial (novembre 2015)*
Enquête de main d'œuvre auprès des entreprises (décembre 2018)

CHANTIER RELÈVE - Enquête de main d'œuvre auprès des entreprises de la Vallée-de-la-Gatineau

À l'automne 2018, la SADC, en collaboration avec Emploi Québec, la MRC Vallée-de-la-Gatineau, le Carrefour jeunesse emploi Vallée-de-la-Gatineau, la Caisse populaire de la Haute-Gatineau et la Chambre de commerce de Maniwaki et Vallée-de-la-Gatineau, a mandaté la firme BIP Recherche afin de mener une enquête sur la main d'œuvre dans la Vallée-de-la-Gatineau. Les entrepreneurs de la région exprimaient certaines problématiques en recrutement et rétention, mais peu de données précises étaient disponibles sur la situation dans la région. Ces derniers exprimaient aussi une inquiétude face à la relève de leur entreprise. L'enquête avait donc pour but d'obtenir des informations précises et à jour sur le marché du travail dans la Vallée-de-la-Gatineau et spécifiquement sur les problématiques réelles d'attraction, de recrutement et de rétention de la main d'œuvre en plus de complémenter les données déjà obtenues sur la situation en relève entrepreneuriale.

La participation des entrepreneurs de la région à cette enquête, contribuera à permettre à la SADC et à ses partenaires de bien cerner les enjeux afin d'arrimer leurs actions aux cours des prochaines années. Le colloque *Défi ressources humaines 2019* de février 2019 a été la première action mise en place suite au dépôt du rapport.

CHANTIER RELÈVE-Colloque *Défi ressources humaines 2019*

Selon le sondage mené par la firme BIP recherche pour le compte de la SADC à l'automne 2018, 3,5 postes seront à combler dans les entreprises de la région au courant de la prochain année. Suite à ces résultats, la SADC a initié cette année un vaste projet nommé *Chantier relève* touchant la relève entrepreneuriale et la relève de la main d'œuvre en entreprise. C'est en février 2019, qu'a eu lieu la première activité en lien avec ce projet qui a eu pour nom Défi ressources humaines 2019. Avec ses partenaires: Services Québec, la MRC Vallée-de-la-Gatineau, la Caisse populaire de la Haute-Gatineau, le Carrefour jeunesse d'emploi de la Vallée-de-la-Gatineau et la Chambre de commerce de Maniwaki et Vallée-de-la-Gatineau, la SADC a organisé des ateliers, des conférences et des discussions sur deux journées complètes afin de traiter de toutes les facettes touchant l'attraction, le recrutement et la fidélisation de la main d'œuvre, mais aussi, entre autres, de la conciliation vie personnelle-vie professionnelle et de l'intégration des milléniaux au travail.

Dix experts sont venus partager leurs connaissances afin de préparer les entreprises aux défis auxquels elles font face ou devront faire face en raison de la rareté de main d'œuvre.

Ce sont 368 participations qui ont été enregistrées pour les deux journées du colloque pour 58 personnes provenant de la Vallée-de-la-Gatineau, de la MRC D'Antoine-Labelle, de la MRC de Pontiac ainsi que de l'Outaouais urbain.

Formations Facebook

Au courant de la dernière année, ce sont 3 formations Facebook qui ont été offertes aux entreprises par la SADC via le formateur, M. Robert Lalancette.

Le 24 avril 2018, au Château Logue, 22 personnes ont assisté à la formation Facebook traitant spécifiquement de la publicité sur cette plateforme.

Le 7 novembre 2018, 12 personnes ont participé à la formation Facebook avancé offerte en anglais au Centre culturel de Kitigan Zibi en collaboration avec Kitigan Zibi.

Finalement, le 19 mars 2019, 7 personnes ont participé à la formation Facebook avancé offerte aux entreprises situées plus au sud de notre territoire aux bureaux de la MRC à Gracefield.

Ce sont donc 41 personnes au total qui ont pu bénéficier de formations Facebook au courant de l'année.

Innovation par les communications et la commercialisation à l'ère du numérique

Les 4 et 5 avril 2018, la SADC a invité des entrepreneurs pour lesquels la clientèle des villégiateurs a une grande importance à des déjeuners causerie à Gracefield et Maniwaki. Les 8 participants étaient invités à partager comment ils se sont adaptés à cette clientèle, les contraintes et défis qu'ils ont dû relever ainsi que leur perception du futur quant à ce marché. Cette activité était préparatoire à la journée du 18 avril, journée consacrée à l'innovation dans les entreprises à l'Auberge du Draveur. L'activité avait pour nom: *Innovation par les communications et la commercialisation à l'ère du numérique* et c'est M. Michel Landry de Ltech solutions qui a été mandaté pour l'animation des deux ateliers.

En avant-midi, avait lieu l'atelier *Changement de comportement du consommateur, nouvelles tendances, outils pour développer une nouvelle clientèle, comment s'adapter à la nouvelle clientèle* et, en après-midi, avait lieu l'atelier de travail *Trouver des pistes d'action concrètes pour votre entreprise*. Ce sont 15 personnes qui ont participé à cette journée. Pour le dîner, un panel d'entrepreneurs ayant une importante clientèle de villégiateurs était sur place afin de discuter des moyens qu'ils ont pris pour développer cette clientèle. Merci à M. Jean-Serge Rochon de la Coop de Gracefield et Mme Murielle Pigeon de la Mie sous la croûte pour leur beau témoignage!

Journées TIC

Les 25 et 26 mars 2019, la SADC a décidé de consacrer deux journées aux technologies dans les entreprises. Le mandat a été confié à la firme Wink stratégies et l'activité a eu lieu au Château Logue. La table a été mise avec un dîner conférence, le 25 mars, avec pour thème: *Comment augmenter la productivité de son entreprise grâce aux technologies*. Par la suite, un atelier nommé: *E-commerce, meilleures pratiques et tendances 2019* a été offert en après-midi. Enfin, le 26 mars, un atelier sur les transferts bancaires en ligne et mobiles a été offert en avant-midi. Ainsi, 17 entrepreneurs sont repartis avec des outils concrets à mettre en place dans leur entreprise afin d'en augmenter la productivité.

Session photo avec entrepreneurs

Restaurant Bar Lachapelle, Kazabazua
Assurances Kelly, Gracefield
Coop Gracefield, Gracefield

Pavillon de la Paix, Messines
Portes Excelor, Maniwaki

Zone Concept santé, Maniwaki
Abella, Maniwaki
Bijouterie La Paysanne, Maniwaki

Menuiserie Lafrenière, Maniwaki
Inspiration design Jaicy Morin, Maniwaki

Au printemps 2018, des propriétaires de 10 entreprises de la région ont gentiment accepté de participer à une session photo pour la SADC avec un photographe professionnel. Il s'agit d'une deuxième expérience puisque nous avions initié ce projet l'année dernière avec un autre groupe d'entrepreneurs de la région. L'initiative va se poursuivre pour les prochaines années également. Nous désirions mettre nos entreprises de l'avant, alors ces photos servent à la production de nos différents outils de communication tels que: dépliants, affiches, site web, etc. Elles serviront également aux autres SADC du Québec et circuleront donc à travers la province. Merci à tous pour votre participation!

Bilan des activités de développement local (2018-2019)

8 activités organisées au courant de l'année pour les entreprises

150 participants

41 612$ investis par la SADC pour mieux outiller les entreprises du territoire

Bilan des activités de développement local

(3 dernières années)

22 activités organisées au courant des 3 dernières années pour les entreprises

449 participants

119 612$ investis par la SADC pour mieux outiller les entreprises du territoire

Enveloppe *Initiative Réseau*

210 861$

Dans le cadre de son enveloppe *Initiatives Réseau*, la SADC peut investir ou mettre sur pied des initiatives locales qui sont importantes pour son milieu. Le montant alloué est de 34 000$ annuellement. De plus, la SADC s'associe fréquemment à des partenaires locaux qui viennent bonifier la contribution de la SADC. Au cours des 3 dernières années, ce sont donc 210 861$ d'investissements totaux qui ont été effectués par la SADC et ses partenaires pour la tenue de 21 activités pour les entreprises du territoire.

Cette année, grâce à cette enveloppe, nous avons contribué à quelques initiatives telles que: le colloque Défi ressources humaines 2019, des formations Facebook, la journée Innovation par les communications et la commercialisation à l'ère du numérique, deux journées dédiées aux technologies dans les entreprises et une deuxième session photos avec les entreprises. Ces activités sont décrites plus en détail dans les prochaines pages.

Enveloppe SAPE
(Soutien aux petites entreprises)

Dans le cadre du programme Soutien aux petites entreprises (SAPE), 6 axes du développement économique étaient priorisés soit :

- Les TIC (technologies de l'information et des communications)
- la relève en entreprise
- le développement durable
- l'innovation
- Entrepreneuriat féminin
- Entrepreneuriat autochtone

Cette aide permet aux entreprises d'avoir accès à des expertises afin d'améliorer leur production et leur rentabilité et d'assurer leur pérennité. Neuf (9) entreprises du territoire ont reçu de l'aide financière pour un total de 46 642$ pour des coûts de projets totaux de 71 140$ au courant de l'année.

Au cours de 3 dernières années, l'enveloppe SAPE a permis à 33 projets de voir le jour. Ce sont 84 049$ qui ont été accordés aux entreprises du territoire, pour des investissements de 47 989$ de la part de celles-ci et des investissements totaux de l'ordre de 132 038$.

Bilan activités de développement local

2016-2017 à 2018-2019	Activités de développement local (Initiative Réseau)	SAPE	Total
Participants	449 personnes	33 entreprises	482 (personnes et entreprises)
Investissements SADC	117 000$	84 049$	201 049$
Investissements totaux générés	210 861$	132 038$	342 899$

Fonds d'investissement

La SADC poursuit ses efforts dans le but de toujours faire progresser le développement économique de sa région. D'ailleurs, cette année, pour la période finissant le 31 mars 2019, la SADC a autorisé et déboursé **491 295$** en prêts dans **10** entreprises de la région répartie de cette façon : 1 acquisition, 4 modernisations /expansions, et 5 fonds de roulement. Les investissements totaux générés engendrés aves ses autres partenaires financiers sont de **912 532$.** La SADC a contribué à la création et/ou au maintien de **69** emplois.

Au niveau des interventions, la SADC a rencontré **20** nouveaux promoteurs dans le but de leur offrir des services conseils. En tout, **652** interventions directes ont été effectuées soit au niveau du suivi ou de l'aide technique pour venir en aide aux entreprises et leurs propriétaires.

Au cours de la prochaine année, la SADC va se concentrer sur ses investissements et trouver de nouvelles orientations de financement. Elle se veut donc proactive. Il est très important que les entreprises de notre région continuent la diversification de leurs opérations et de leurs produits pour ainsi maintenir un niveau de rendement. La relève et l'innovation en entreprise sont aussi des aspects importants pour les entreprises du territoire. La SADC compte travailler en ce sens afin de les orienter vers l'avenir par l'innovation. Entre temps, nous poursuivons notre travail de partenariat avec Développement Économique Canada (DEC).

Fonds d'investissement

491 295$

Investis dans les entreprises

652

Interventions directes avec des promoteurs

69 Emplois créés ou maintenus

Investissements totaux générés de

912 532$

Nouveaux promoteurs rencontrés pour de l'information, du service-conseil ou du financement **20**

Depuis 1981:

20,4M$

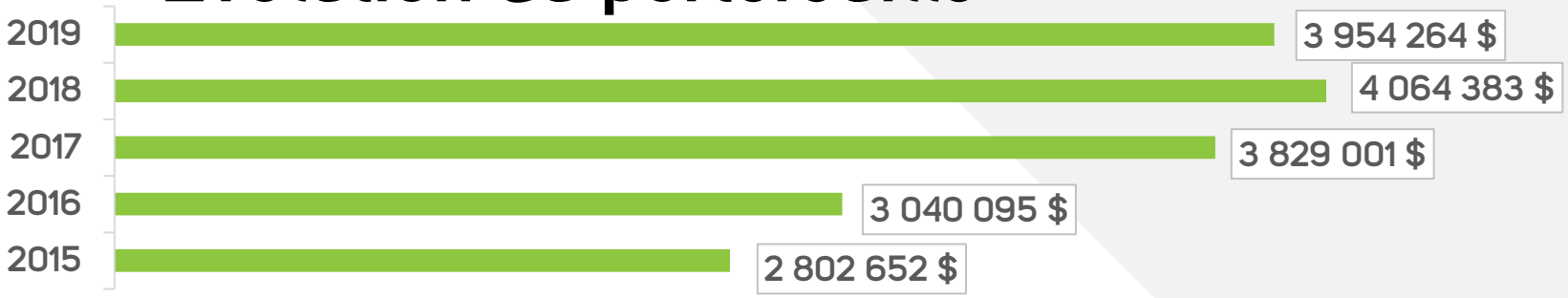
Investis dans les entreprises

64,6M$

D'investissements totaux générés

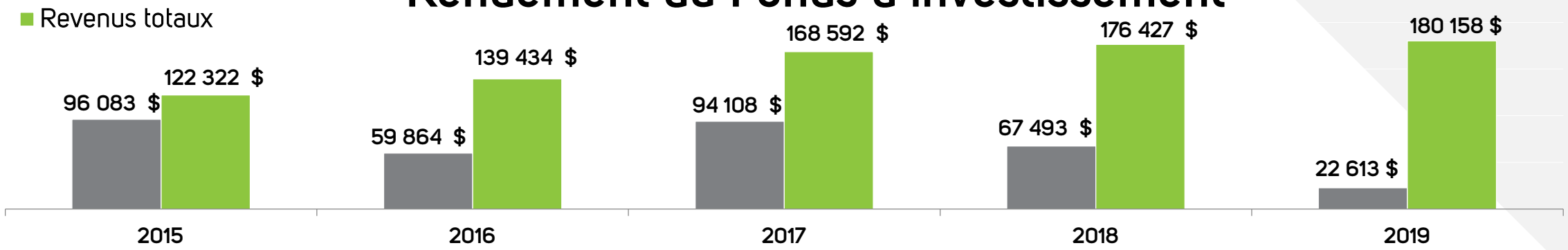
FONDS RÉGULIER	2018-2019	2017-2018	2016-2017	2015-2016	2014-2015
Démarrages	0	0	1	1	1
Acquisitions	1	3	6	3	4
Expansions / modernisations	4	5	7	5	5
Redressements / Fonds de roulement	5	4	3	2	4
Total	10	12	17	11	14
Total des prêts	491 295$	646 552$	1 404 421$	627 361$	588 802$
Investissements totaux générés	912 532$	1 078 504$	2 043 680$	1 604 361$	1 223 350$
Emplois créés et maintenus	69	164	138	59	77

Évolution du portefeuille



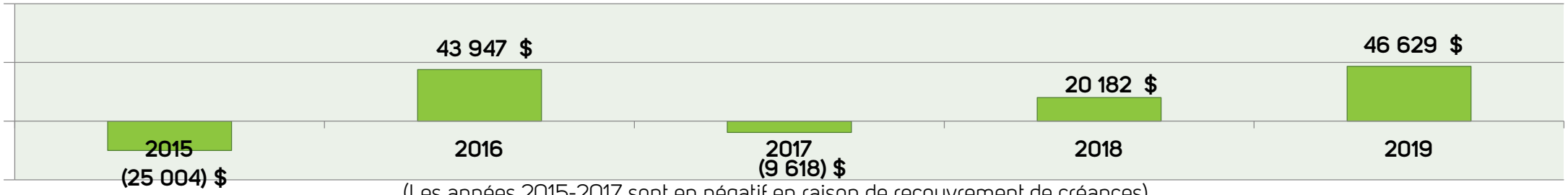
(Le portefeuille inclut les placements en entreprise et les placements à Capital Réseau)

Rendement du Fonds d'investissement



(Les salaires et dépenses d'opérations sont calculés dans les excédents)

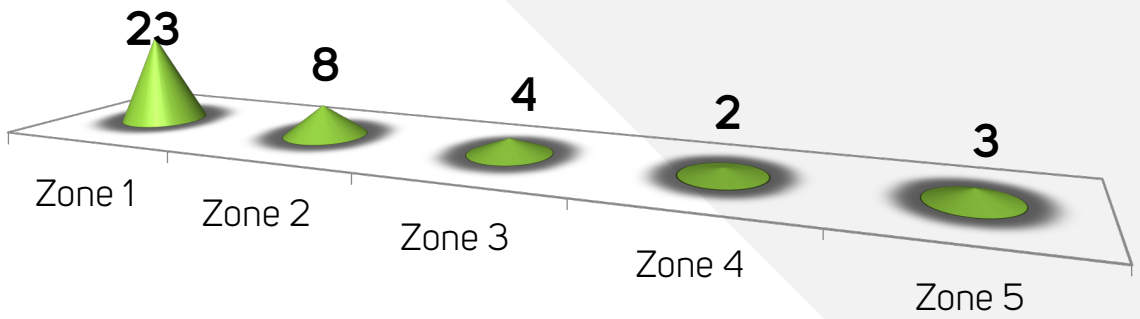
Évolution des mauvaises créances



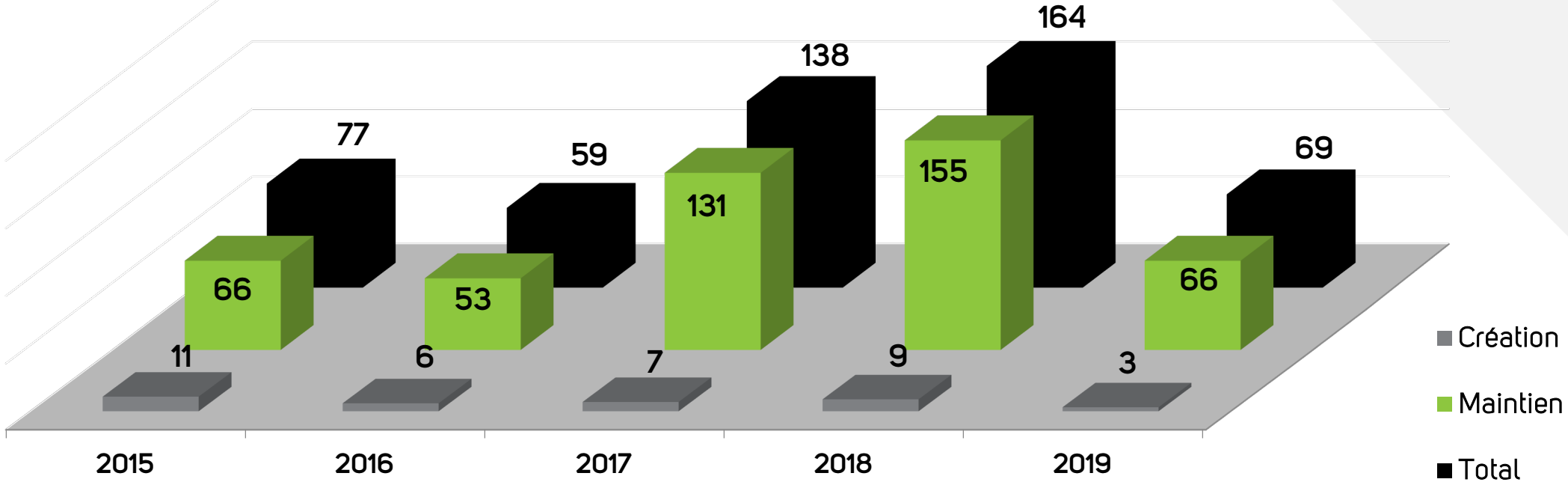
(Les années 2015-2017 sont en négatif en raison de recouvrement de créances)

Zone 1 :	Maniwaki, Egan, Déléage, Kitigan Zibi Anishinabeg
Zone 2 :	Gracefield, Cayamant
Zone 3 :	Ste-Thérèse-de-la-Gatineau, Bouchette, Blue Sea, Messines
Zone 4 :	Bois-Franc, Montcerf-Lytton, Aumond, Grand-Remous
Zone 5 :	Denholm, Low, Kazabazua, Lac Ste-Marie

Nombre de dossiers actifs (par zone)



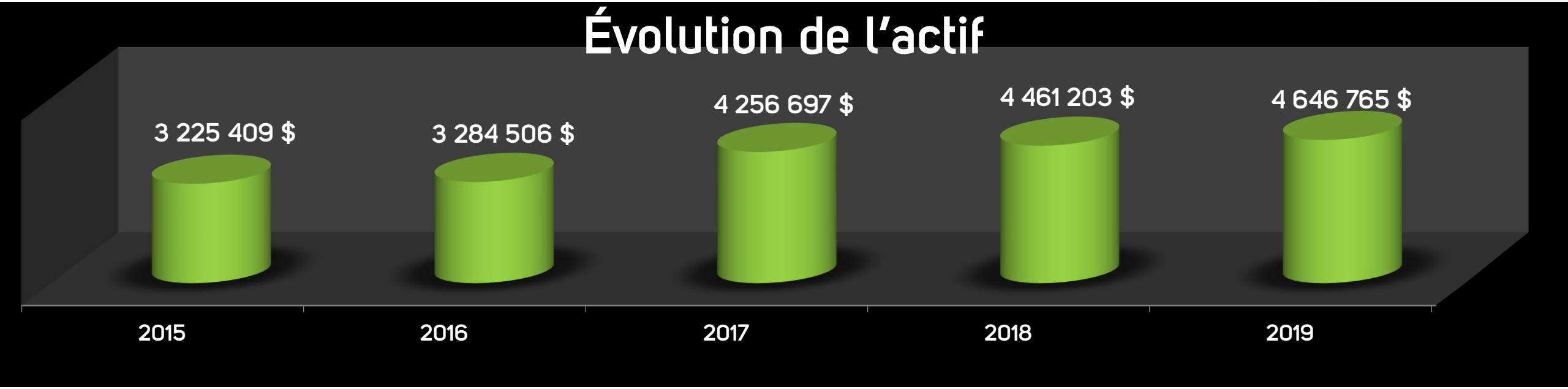
Création et maintien d'emplois



Évolution des placements fonds régulier

(Les placements peuvent différer des montants investis dans l'année en raison des dates d'autorisation et de déboursé qui peuvent être sur deux années financières différentes)

Évolution de l'actif



Stratégie jeunesse

Le programme Stratégie jeunesse est en vigueur depuis 1997. Il vient en aide sous forme de prêt aux jeunes entrepreneurs de la région âgés entre 18 et 39 ans. Par le fait même, il vient combler un besoin auprès de la jeune clientèle. Cette année, le programme Stratégie jeunesse a bénéficié à 2 promoteurs sur le territoire pour **un investissement de 50 000$**. Les **investissements totaux générés s'élèvent à 472 620$** avec **la création et le maintien de 6 emplois**.

La SADC continuera d'assister les jeunes entrepreneurs dans le développement de leur entreprise. Pour ce faire, elle s'engage à doter les jeunes d'outils leur permettant de prendre les bonnes décisions et à les sensibiliser à l'entrepreneuriat. Pour les suivis des dossiers Stratégie Jeunesse en cours, de façon systématique les états financiers ont été demandés trimestriellement durant la dernière année. Cette pratique sera poursuivie pour la nouvelle année.

50 000$

Investis dans les entreprises

1 entreprise financée pour démarrage

Jeunes rencontrés pour de l'information, du service-conseil ou du financement **25**

124

Interventions directes avec des promoteurs

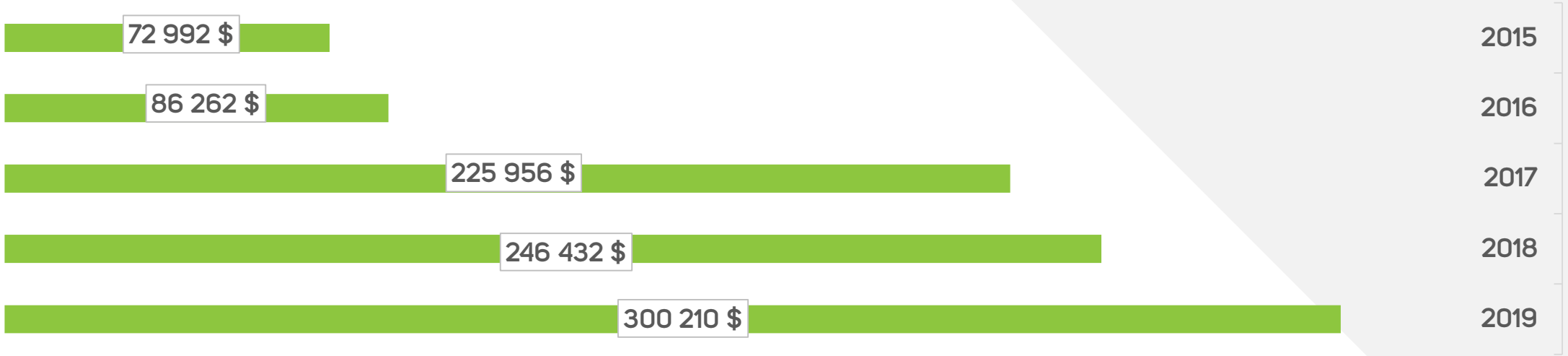
Emplois créés ou maintenus **6**

Investissements totaux générés de

472 620$

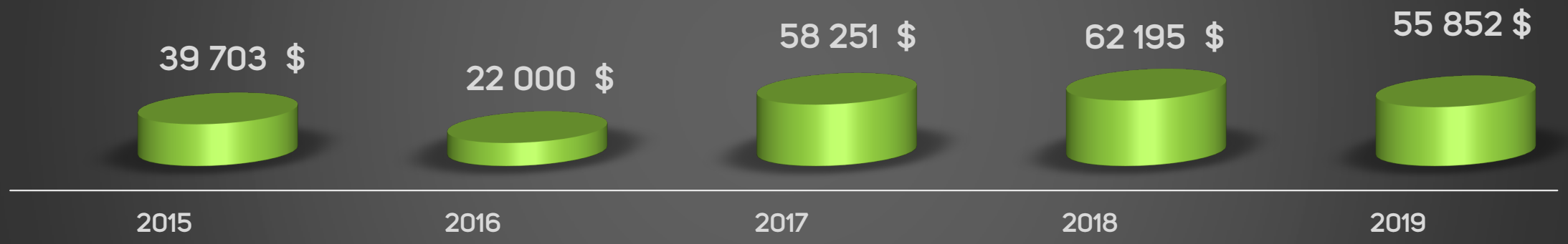
STRATÉGIE JEUNESSE	2018-2019	2017-2018	2016-2017	2015-2016	2014-2015
Démarrages	1	3	1	0	0
Acquisitions	0	1	0	1	2
Expansions / modernisations	0	0	3	0	0
Redressements	0	0	0	0	0
Total	1	4	4	1	2
Total des prêts autorisés	50 000$	62 195$	58 251$	22 000$	39 703$
Investissements totaux générés	472 620$	208 025$	117 470$	72 000$	127 000$
Emplois créés et maintenus	6	7	8	1	12

Évolution du portefeuille



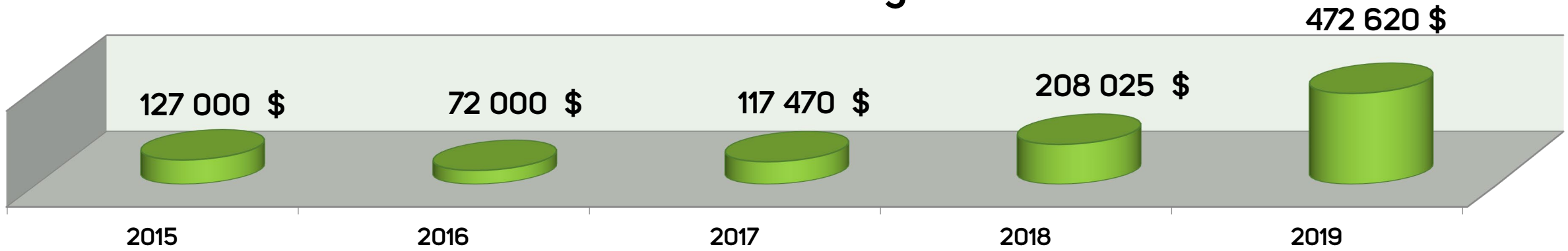
(Le portefeuille inclut les placements en entreprise et les placements à Capital Réseau)

Évolution des placements Stratégie jeunesse

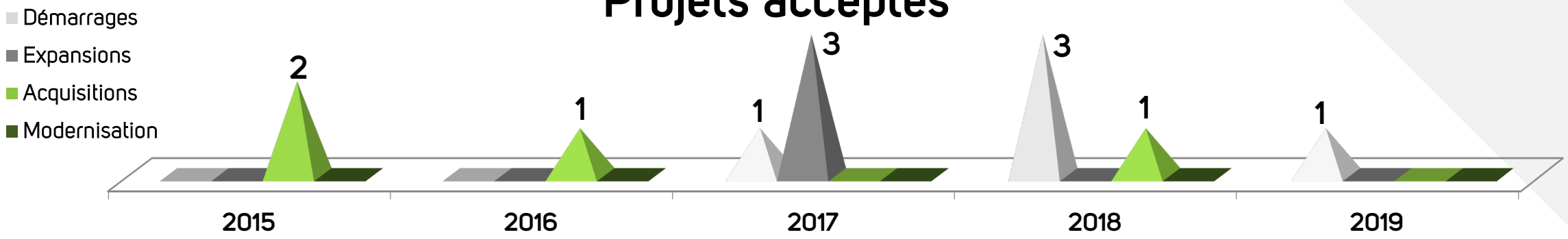


(Les placements peuvent différer des montants investis dans l'année en raison des dates d'autorisation et de déboursé qui peuvent être sur deux années financières différentes)

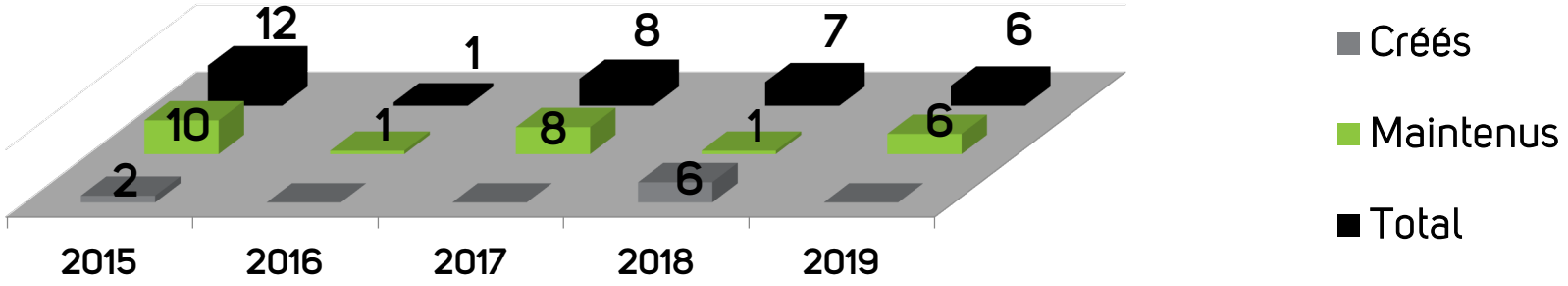
Investissements totaux générés



Projets acceptés



Création et maintien d'emplois



Total pour 2018-2019

541 295$

Investis dans les entreprises

Investissements totaux générés de

1,38M$

75

Emplois créés ou maintenus

776

Interventions directes avec des promoteurs

45

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

11 entreprises financées

Communications - Infolettres

Au printemps 2018, la SADC a débuté l'envoi d'infolettres aux entreprises de la Vallée-de-la-Gatineau afin de leur donner des outils et conseils en vue de l'arrivée des villégiateurs pour la saison estivale. Quand on sait que la population double en cette période, c'est donc le moment de sortir nos plus beaux atouts! Une série de 12 infolettres sur le sujet a été envoyée à une fréquence de 2 semaines d'intervalle pour se terminer à l'automne.

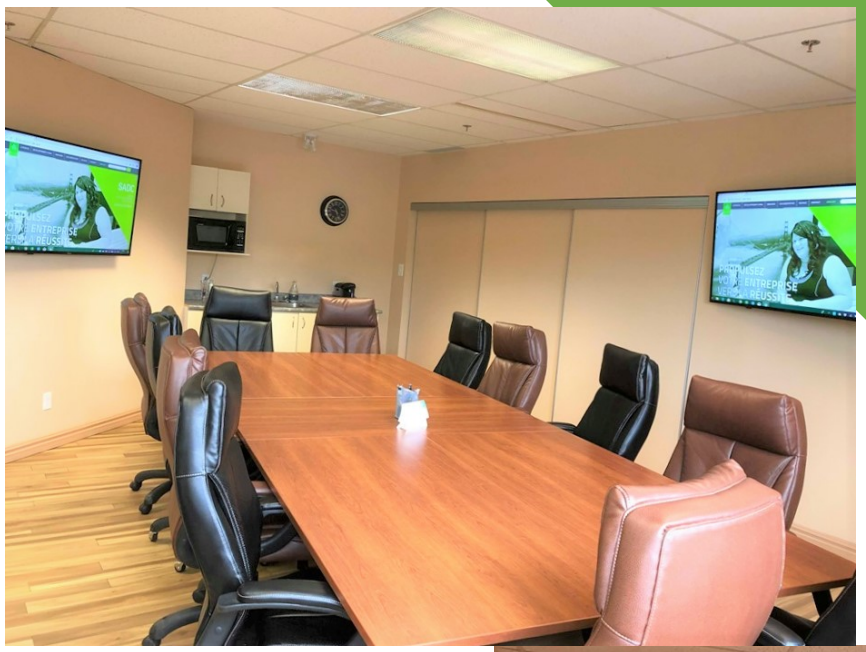
Suite à la réception du rapport du sondage sur la main d'œuvre dans la Vallée-de-la-Gatineau en décembre 2018 et en préparation du colloque Défi ressources humaines 2019, la SADC a envoyé une série de 3 infolettres traitant des 3 aspects suivants des ressources humaines: attraction, recrutement et rétention. Ces derniers sont des enjeux importants pour les entreprises pour les années à venir.

D'après le sondage mené pour le compte de la SADC en 2015, 33% des propriétaires d'entreprises avaient mentionné prévoir quitter leur entreprise dans les prochaines années. Le second sondage de l'automne 2018 a révélé que la tendance se maintient. Ce sont donc beaucoup d'entrepreneurs qui tenteront de trouver une relève. Par contre, l'aspect humain est souvent oublié ou mis de côté dans le processus de transfert. Pourtant cet aspect est primordial pour assurer un transfert gagnant. La SADC a donc préparé une série de 4 infolettres sur le sujet dont les premières ont été envoyées en mars 2019 et se poursuivront en avril et mai.

Nos infolettres sont toujours disponibles sur notre site web. Pour les consulter, vous n'avez qu'à vous rendre au www.sadc-vg.ca dans la section « blogue ».

Nouvelles

Au cours de la dernière année, nous avons renouvelé notre entente de location de bureaux. Nous avons agrandi et aménagé notre salle de conférence afin de la rendre plus conviviale et de pouvoir y accueillir nos membres et invités pour la tenue de nos diverses réunions.



L'installation des 3 téléviseurs nous permet maintenant d'y projeter les documents présentés. Nous sommes donc plus à jour dans les technologies et avons éliminé le papier lors des réunions.

La SADC

LES PERMANENTS

Mme Josée Croteau (adjointe administrative), Mme Nathalie Patry (analyste financière), M. Pierre Monette (directeur général) et Mme Julie Bénard (agent de suivis)

LE CONSEIL D'ADMINISTRATION

M. Daniel Chalifour, M. André Lanthier, M. André Galipeau, Mme Kerry Anne Gorman et Mme Maria Brennan (absent de la photo: M. Norbert Potvin)

Mission Vision Valeurs

NOTRE 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.

NOTRE 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.

NOS 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