SADC
Société d'aide au développement des collectivités
de la Vallée-de-la-Gatineau

Rapport-annuel

2009-2010

(version sommaire)

SADC Vallée-de-la-Gatineau

Table des matières

Mot du président du conseil d'administration	3
Mot du directeur	4
Les administrateurs de la SADC	5
Les permanents de la SADC	6
Réalisations	7-10
Fonds d'investissement	11-13
Programme Stratégie Jeunesse	14-15
Prévisions budgétaires 2010-2011	16
Plan d'actions	17-19

Mot du président

Bonjour,

Beaucoup de choses se sont passées au courant de la dernière année pour la SADC. Dans notre planification annuelle, certains éléments ont moins avancé que nous l'aurions voulu. Je pense ici à notre stratégie commerciale développée le printemps dernier. Les circonstances entourant cette initiative ne nous ont pas permis d'aller aussi vite que nous l'aurions voulu. Par contre, cela ne veut pas dire que nous abandonnons cette action; bien au contraire, dès cet été, nous allons poser les premiers jalons d'une série d'actions concrètes qui a pour objectif de stimuler la consommation dans nos entreprises du territoire.

Ceci étant dit, l'année qui vient de se terminer nous a quand même permis d'avancer et de travailler sur des initiatives qui auront un impact pour le futur de notre collectivité. Je pense ici à deux initiatives en particulier en l'occurrence à la journée consacrée à nos jeunes du secondaire (Maniwaki et Gracefield) et le Contact Affaires Outaouais tenus ici à Maniwaki.

Dans le cours quotidien de nos sociétés, les changements présents sont souvent orientés et dirigés par les dynamiques d'ordre économique, environnemental et social. Avec la reprise économique pressentie et l'avènement massif de nouveaux retraités du marché du travail (baby-boomers) à court terme, ces changements viendront influencer une nouvelle dynamique dans nos milieux. C'est dans cette perspective que nous avons travaillé à l'élaboration de nos 2 journées afin de trouver des solutions concrètes à ces situations.

Plusieurs défis nous attendent au cours de la prochaine décennie; comment devons-nous nous positionner pour faire face aux défis de demain qui ne manqueront pas. On a qu'à penser à l'exode de nos jeunes, au vieillissement de la population, à la relève dans nos entreprises, à la reconversion et au repositionnement de nos bases économiques régionales, à l'environnement et conserver la qualité de vie qui nous distingue. Voilà autant de raisons et d'enjeux dont le conseil d'administration a pris conscience. Il faut commencer à regarder ce qui se passera demain, chez nous, pour trouver des solutions adaptées à ces changements.

C'est donc dans un processus de vision et d'avenir que la SADC travaillera au cours des prochains exercices. D'ailleurs, des actions concrètes sont déjà entreprises en ce sens et vous aurez l'occasion de le découvrir au courant de la prochaine année au fur et à mesure de l'avancement des travaux. À l'aube d'une reprise économique, nous devons collectivement faire face aux changements qui influenceront notre société.

En terminant, je désire remercier tous les partenaires, promoteurs, bénévoles, permanents qui, au fil des ans, par leur implication et leur expertise, ont fait en sorte que la SADC soit aujourd'hui un acteur majeur du développement de notre belle MRC.

André Galifeau

Mot du directeur

Cette année, nous devons consacrer notre temps à la consolidation des dossiers en cours. Puisque notre dernière année a été très fertile en gestation de projets, nous devons nous structurer pour terminer certains dossiers, en aiguiller d'autres et poursuivre les stratégies de déploiement pour d'autres.

Principalement, la croissance ou la stimulation de la consommation dans les commerces de la région associés au sceau de qualité *Art de vivre* dévoilé l'an passé fait partie des priorités à accorder à l'implantation sérieuse de cette démarche. C'est pourquoi un plan d'actions spécifique avec des échéanciers sera mis de l'avant et le tout débutera à la mi-juin et se poursuivra jusqu'à la fin de l'année civile. Après cette période, nous aurons l'occasion de faire une rétrospective avec les ajustements nécessaires pour la poursuite des actions l'année suivante. Lorsque nous pensons développement, nous avons toujours à l'esprit quels sont les enjeux régionaux sur lesquels nous devons travailler pour faire avancer notre collectivité. Quelles stratégies devraient être planifiées et déployées afin de mieux se préparer à ces enjeux. C'est dans cet esprit que deux initiatives majeures ont été organisées à l'hiver dernier. L'une consacrée aux défis associé s à la jeunesse et l'autre aux occasions de développement des affaires pour les entreprises du territoire.

Ces 2 journées organisées avaient un trait commun orienté vers l'avenir. Au terme de ces deux journées, celles-ci ne sont pas devenues une fin en soi, mais bien le début d'une prise de conscience qui nous amènera vers d'autres voies et avenues de développement. Pour ce qui est des jeunes, nous voulons (avec tous nos partenaires présents à la journée du 17 mars dernier) continuer nos réflexions collectivement et répondre aux besoins spécifiques de nos jeunes. Cette action collective n'aura qu'un seul but, soit d'améliorer la qualité de vie de nos jeunes du secondaire et, par ricochet, de continuer à améliorer les perceptions d'avenir de nos jeunes en région. Quant à la journée Contact Affaires Outaouais, nous voulions l'orienter sur les perspectives d'avenir d'affaires en fonction de la reprise économique et surtout commencer à exploiter le marché Gatineau-Ottawa. Je peux vous dire que déjà, nous sommes en contact avec une entreprise de l'extérieur qui désire étendre ses opérations chez nous dans le but d'attaquer le marché d'Ottawa-Gatineau.

Toutes ces actions n'ont encore une fois qu'un seul but, favoriser la croissance et le mieux-être de notre collectivité. Je suis sûr qu'avec les efforts de tous et chacun en région, avec des projets potentiels, nous sommes à l'aube d'un repositionnement économique.

En terminant, je voudrais remercier les partenaires qui ont travaillé en collaboration avec la SADC au courant de l'année et je voudrais souligner plus particulièrement l'implication des employées de la SADC qui accomplissent avec brio leurs fonctions quotidiennement. Merci Nathalie, Julie, Josée et Josée!

Par ordre alphabétique :

Les administrateurs

Membres	Fonction	Secteur
Mme Maria Brennan	Administratrice	Autochtone
M. Neil Gagnon	Administrateur	MRC
M. André Galipeau	Président	Industrie
Mme Kerry-Anne Gorman	Administratrice	Commerce
Mme Leona Grimes	Administratrice	Citoyen
M. Louis-André Hubert	Administrateur	Ville de Maniwaki
M. Stéphane Lévesque	Secrétaire-trésorier	Service
Mme Francyne Major	Administratrice	Citoyen
M. Norbert Potvin	Administrateur	Tourisme
M. André Riopel	Vice-président	Forêt

Les permanents

Pierre Monette
Directeur général

Nathalie Patry
Analyste financière

Julie Bénard
Agent de suivi

Josée Croteau
Adjointe administrative

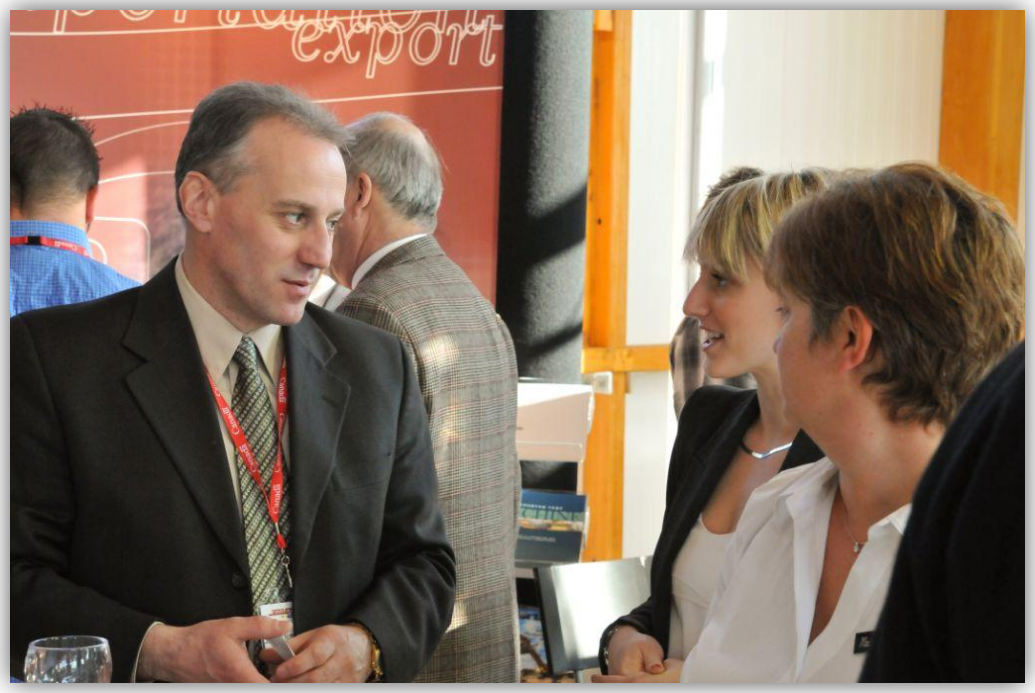
Josée Nault
Conseillère jeunesse et responsable des communications

Développement local

Contact Affaires Outaouais

La tenue d'un Contact Affaires, le 18 mars 2010 a, sans contredit, été l'une des actions importantes de l'année. Cette activité d'animation économique a été organisée en collaboration avec les SADC Papineau, Pontiac et Antoine Labelle ainsi qu'avec Développement Économique Canada, bureau d'affaires de Gatineau et la Chambre de Commerce et d'Industrie de Maniwaki.

Ce sont donc 210 participants qui se sont rencontrés à l'Auberge du Draveur afin de bénéficier du carrefour d'échanges qui leur était offert par plus de 40 experts-conseils issus des secteurs privé et public ainsi que du milieu universitaire. Sous le thème « Les perspectives d'affaires à considérer et les stratégies à mettre à profit à l'aube d'une reprise économique », différentes conférences et un parquet des affaires étaient disponibles permettant aux entrepreneurs de l'Outaouais d'obtenir de l'information stratégique utile à leur croissance. Le taux de satisfaction de 99% exprimé par les participants démontre l'atteinte des objectifs de cette journée.



Le Contact Affaires Outaouais se voulait un outil d'éveil pour les entreprises, un point de départ vers une nouvelle façon de voir et de faire les choses. Bien que cette réalisation soit relativement récente, on peut déjà entrevoir les suites qui découleront de ce Contact Affaires.

En plus des effets à plus long terme recherchés par une telle organisation, il est à noter que les retombées économiques directes de l'activité pour les entreprises de Maniwaki sont estimées à environ 30 000$ pour cette seule journée.

contact affaires

Développement local

Le choc des générations

Dans le cadre d'une journée thématique sur l'entrepreneurship, la Société d'aide au développement des collectivités de la Vallée-de-la-Gatineau a présenté, grâce à la généreuse contribution financière de ses deux (2) partenaires soit le Centre local de développement de la Vallée-de-la-Gatineau et le Centre local d'emploi de Maniwaki, deux (2) conférences sur le thème ***le choc des générations***.

C'est le 25 novembre 2009 que ce thème, qu'est *le choc des générations,* fut abordé d'une part sous l'angle du service à la clientèle lors d'un déjeuner alors qu'au dîner, il fut abordé sous l'angle des relations de travail. Lors du déjeuner-conférence, cinquante-et-une **(51)** personnes ont assisté à cet événement.

Les convives présents étaient des commerçants, des représentants de PME, des représentants publicitaires et des commis vendeurs. Bref, ces personnes avaient tous en commun un intérêt pour le service à la clientèle.

Quant au dîner-conférence, cent cinq **(105)** personnes étaient présentes. Ce public était constitué de gestionnaires d'entreprises et d'organismes, des chefs de départements et services de même que des directeurs de ressources humaines.

Carol Allain, M. Sc., M. Éd.
Conférencier et auteur de plusieurs ouvrages dont
« Génération Y – Qui sont-ils, comment les aborder? »

Développement local

Viens nous parler de ton avenir

En tout premier lieu, il importe de spécifier que bien que la SADC fût initiatrice de ce projet collectif, il n'aurait su être autant d'envergure sans la précieuse collaboration des partenaires financiers et collaborateurs suivants: Caisses populaires Desjardins de Maniwaki et Gracefield, Carrefour Jeunesse Emploi, Centre local d'emploi, Centre local de développement, Commission scolaire des Hauts-Bois-de-l'Outaouais et Fondation Jean-Claude Branchaud.

Cette activité de rassemblement pour les jeunes des niveaux 3e, 4e et 5e secondaire (majoritairement) des écoles de Maniwaki et Gracefield de même que quelques participants des centres de l'Éducation des adultes de Maniwaki et Gracefield a permis, entre autres, de les entendre sur ce qu'ils avaient à dire en regard des quatre (4) thématiques ci-après :

- **fierté et sentiment d'appartenance à la région**
- **l'avenir**
- **l'emploi**
- **les clés de la réussite**

Précédé par une conférence d'ouverture présentée par Monsieur Carol Allain, ce dernier a entretenu les participants concernant les caractéristiques des baby-boomers. S'en est suivi des ateliers de discussions thématiques en petits groupes, un dîner sur place, une plénière en après-midi où une trentaine d'adultes étaient venus écouter ce que les jeunes pensent de leur avenir.

Pour conclure la journée, les participants dans la salle ont répondu à un sondage interactif auquel les résultats apparaissaient en simultané à l'écran. Par exemple, 86% des élèves et 98% des adultes ont dit être prêts à s'impliquer pour améliorer l'avenir de la région.

En regard du taux élevé (96%) de satisfaction générale des participants, d'après les fiches d'évaluation complétées, il va s'en dire que l'activité fût un franc succès.

	# d'élèves présents
Gracefield	24
Maniwaki	71
Éducation des adultes MKI et Gracefield	5

Développement local

Villégiature – Fonds sEAUvegarde Vallée-de-la-Gatineau

Issu des recommandations du « Sommet sur la sauvegarde des lacs et rivières de la Vallée-de-la-Gatineau » de septembre 2007, le Fonds sEAUvegarde Vallée-de-la-Gatineau a vu le jour le 23 février 2009. L'année qui a suivi a donc été une année de structuration de ce fonds auquel 9 municipalités (Grand-Remous, Montcerf-Lytton, Aumond, Déléage, Ste-Thérèse-de-la-Gatineau, Bouchette, Blue Sea, Gracefield et Messines) ont adhéré. Cette première année d'activités a également été l'occasion de mettre en branle certaines actions proposées dont le programme incitatif à la revégétalisation des berges, le plan de communication, la caractérisation des berges et la formation aux inspecteurs municipaux. La SADC a apporté son support de gestion et de planification dans ces différentes activités. De plus la seconde ronde de financement a été accomplie afin de s'assurer le financement nécessaire à la réalisation des actions du plan de communication. Pour l'instant 8 municipalités (Grand-Remous, Maniwaki, Aumond, Déléage, Ste-Thérèse-de-la-Gatineau, Bouchette, Blue Sea et Gracefield) ont confirmé leur participation à ce fonds.

Villégiature – Positionnement commercial

Le travail amorcé en cours d'année 2008 s'est traduit, au début 2009, par l'adoption d'un sceau de qualité s'adressant aux entreprises du territoire.

Visant tout d'abord, par un processus continu, l'amélioration de la qualité du service dans les entreprises, son but ultime est d'augmenter le volume de transactions commerciales effectuées sur le territoire de la Vallée-de-la-Gatineau.

Abordé en premier lieu dans le but d'accroître la capacité de nos entreprises à répondre aux besoins de la clientèle des villégiateurs, ce projet en est devenu un agissant sur toutes les clientèles des entreprises du territoire qui sont tous des habitants de celui-ci mais à un niveau d'occupation différent soit à temps plein ou à temps partiel. La *Vallée de l'Art de Vivre* devient ainsi donc un point de départ d'une vaste démarche qui pourra s'échelonner sur plusieurs années.

Résultats du Fonds d'investissement

Nous venons de terminer notre 29ième exercice financier. Au point de vue économique, les demandes d'aide d'orientation et d'informations de la part des promoteurs nous indiquent à quel point nous avons su nous adapter aux besoins de la communauté d'affaires. Malgré le bas niveau de nos investissements, la SADC a quand même consacré beaucoup de temps et d'énergie dans l'encadrement de ses entreprises et dans l'aide fournie aux différents promoteurs. En effet, ce sont 35 nouveaux clients qui ont été rencontrés au niveau du financement. Au niveau du service-conseil, que ce soit au niveau de l'élaboration de plan d'affaires, restructuration d'entreprises, conseils, élaboration de prévisions financières ou tout simplement de l'information au niveau de nos produits et services, la SADC a effectué pas moins de 616 interventions autant au niveau de sa clientèle d'affaires qu'au niveau de nouvelles entreprises.

Les interventions de la SADC sont tout aussi importantes au niveau du service-conseil qu'au niveau du financement. Concernant la dernière année, ses interventions au niveau du service-conseil ont été très importantes et ont servi à maintenir plusieurs entreprises en affaires.

Financement

Cette année, la SADC a investi dans 17 entreprises de la région la somme de 514 525$ répartie dans nos différents programmes et divisée de la façon suivante :

- 2 démarrages
- 2 acquisitions
- 3 esquisses
- 4 expansions
- 3 redressements
- 3 analyses d'études

En tout, 5 951 302$ d'investissements générés ont été réalisés en partenariat avec les différentes institutions financières ou organismes et/ou en complémentarité avec les promoteurs. Grâce à ces investissements, la société a contribué à la création de 21 emplois et le maintien de 30 autres.

SADC Vallée-de-la-Gatineau Résultats financiers au cours du dernier contrat de la SADC 1er avril 2006 au 31 mars 2010	
Budget administration	1 236 482,00$
Budget Stratégie Jeunesse	236 000,00$
Programme sur la Loi des Langues Officielles	35 852,39$
Initiatives projet développement local par un tiers	84 000,00$
Initiatives spéciales	160 000,00$
Programme Rénove-action	89 350,00$
Fonds d'investissement	2 285 941,00$
Fonds d'investissement jeunesse	177 500,00$
Total des investissements de la SADC	4 305 125,39$
Investissements générés en région	15 114 810,00$
Total des investissements générés	**19 419 936,00$**

Fonds d'investissement

FONDS RÉGULIER	2009-2010	2008-2009	2007-2008	2006-2007	2005-2006
Démarrages	2	1	4	10	1
Acquisitions	2	2	2	8	4
Expansions / modernisations	4	8	5	9	6
Redressements	3	3	1	4	5
Prêt programme Rénove-action	0	0	1	1	2
Programme esquisse	3	7	16	15	15
Total	**14**	**21**	**29**	**46**	**34**
Total des prêts	489 025$	537 162$	453 834$	805 920$	469 479$
Investissements totaux générés	5 951 302$	1 561 612$	2 967 946$	5 621 650$	1 810 435$
Emplois créés et maintenus	51	94	80	151	25

RÉNOVE-ACTION	2009-2010	2008-2009	2007-2008	2006-2007	2005-2006	Total
Esquisse	3	7	16	15	15	56
Inv. SADC	1 050$	2 450$	30 600$	55 250$	55 250$	144 600$
Inv. externes (promoteurs, Ville)	-	-	163 200$	101 000$	127 700$	391 900$
Programme prêt	0	0	1	2	2	5
Investissement total	1 050$	2 450$ *	193 800$	156 250$	182 950$	536 500$

* Accordé en 2008-2009, mais déboursé en 2009-2010

Résultats du Fonds Stratégie Jeunesse

Le programme Stratégie Jeunesse existe depuis 1997. Il vient en aide sous forme de prêt aux jeunes entrepreneurs de la région âgés entre 18-35 ans. Par le fait même, il vient combler un besoin auprès de la jeune clientèle. Cette année, le programme est venu en aide à une entreprise sous forme d'acquisition.

Ce sont donc 15 000$ qui ont été investis dans cette entreprise pour des investissements totaux générés de 745 221$. Cet investissement a également contribué à maintenir 7 emplois. En tout, ce sont 20 jeunes promoteurs qui ont été rencontrés dans le but de recevoir des informations ou du service-conseil. Le programme comprend actuellement 11 dossiers actifs. En tout, 94 interventions au niveau du suivi individuel et de l'aide technique ont été effectuées auprès de cette clientèle.

Finalement, la SADC poursuivra son assistance auprès des jeunes dans leur démarche d'entreprise ou dans l'accompagnement de leur entreprise. La SADC continuera de doter les jeunes d'outils leur permettant de prendre les bonnes décisions et elle poursuivra également la sensibilisation à l'entrepreneuship.

Pour en savoir plus sur nos actions futures, veuillez consulter à cet effet notre plan d'actions 2010-2011 où l'on explique en détails les actions prévues dans ce domaine.

STRATÉGIE JEUNESSE	2009-2010	2008-2009	2007-2008	2006-2007	2005-2006
Démarrages	0	0	3	1	0
Acquisitions	1	2	1	3	0
Expansions / modernisations	0	1	2	0	1
Redressements	0	0	0	0	0
Total	**1**	**3**	**6**	**4**	**1**
Total des prêts autorisés	15 000$	45 000$	79 500$	38 000$	5 320$
Investissements totaux générés	745 221$	1 057 400$	216 500$	311 500$	5 320$
Emplois créés et maintenus	7	11	12	8	5

Prévisions budgétaires

Fonds d'administration régulier

Revenus	
Contribution du Ministère	318 362$
Dépenses	
Salaires et avantages sociaux	239 812$
Déplacements	7 500$
Frais de représentation	7 000$
Frais de réunion	6 500$
Loyer	9 450$
Assurances	4 000$
Téléphone et affranchissement	6 000$
Papeterie et fournitures de bureau	3 500$
Entretien	5 500$
Ressources externes	- $
Perfectionnement	10 000$
Cotisation et association	3 500$
Publicité et promotion	5 000$
Honoraires professionnels	7 500$
Frais bancaires	100$
Immobilisations	3 000$
Excédent	**- $**

Fonds Stratégie Jeunesse

Revenus	
Contribution du Ministère	82 000$
Dépenses	
Salaires et avantages sociaux	51 200$
Déplacements	500$
Frais de représentation	1 000$
Loyer	4 050$
Téléphone et affranchissement	1 500$
Papeterie et fournitures de bureau	1 000$
Entretien	1 000$
Cotisation et association	250$
Publicité et promotion	500$
Honoraires professionnels	1 500$
Perfectionnement	1 000$
Immobilisations	500$
Programme bénéficiaire d'un tiers	18 000$
Excédent	**- $**

Autre programme et budget

Initiative développement local	40 000$

Développement local

La Vallée de l'Art de Vivre

Ce projet, lancé en 2009, doit être remis sur pied. Donc, le processus d'accréditation du sceau de qualité doit être complété, pour ensuite procéder à la première ronde de certification (mi-juin 2010) et faire suivre d'un processus continu de sensibilisation pour en arriver à la fin décembre à l'objectif de 50 entreprises certifiées. En janvier, une évaluation des actions sera effectuée pour préciser les prochaines actions qui pourraient se traduire par un concours, des activités promotionnelles et bien sûr par la poursuite du déploiement de la *Vallée de l'Art de Vivre*.

Viens nous parler de ton avenir

Au terme de cette journée *Viens nous parler de ton avenir*, comment, collectivement, allons-nous poursuivre des actions en regard de ce que les jeunes nous ont partagé le 17 mars dernier ? La SADC, accompagnée des collaborateurs au même intérêt, entend bien donner des suites à cette journée.

Pour se faire, la première étape sera de présenter le 27 mai prochain les résultats émanant de cette activité.

Développement local

Contact Affaires Outaouais, les suites

Lors du Contact Affaires Outaouais, en mars 2010, plusieurs sujets d'actualité et avant-gardistes ont été abordés. Les recherches nous ont par la suite permis d'entrer en relation d'affaires avec un entrepreneur intéressé à développer son entreprise en collaboration avec des entreprises de la Vallée-de-la-Gatineau.

Des rencontres seront donc organisées avec des entrepreneurs de la Vallée-de-la-Gatineau afin d'établir les bases de ces relations d'affaires qui pourraient éventuellement se traduire en occasions d'affaires réelles.

Le Contact Affaires Outaouais a également été l'occasion de livrer les résultats d'une enquête relative aux tendances de consommation et au profil des consommateurs de la Région métropolitaine d'Ottawa-Gatineau. Les données ainsi recueillies et les recommandations qui ont découlées de cet exercice serviront à orienter des actions de développement de nos entreprises en regard de ce marché fort important. Travail de longue haleine, celui-ci devrait se poursuivre sur plusieurs années.

Espace Économique Francophone

La SADC poursuit son travail dans ce projet pilote. Des premiers contacts ont déjà été effectués avec la Nouvelle-Écosse. Au cours de la prochaine année, la SADC entend poursuivre ses démarches avec des échanges au niveau de son expertise. Trois pistes d'actions ont été retenues soit le développement durable, la relève entrepreneuriale et la législation concernant la protection des eaux.

Fonds sEAUvegarde Vallée-de-la-GatinEAU

L'implication au Fonds sEAUvegarde Vallée-de-la-GatinEAU (anciennement Fonds de Développement durable inter-municipalités) se poursuivra au cours de la prochaine année en y apportant avis et expertise et en s'assurant que les décisions permettent aux générations présentes de répondre à leurs besoins mais sans compromettre ceux des générations futures, contribuant ainsi au développement durable du territoire. Cependant, les tâches cléricales (secrétariat) devraient, sous peu, être assurées par un autre partenaire ou par l'attribution, via le Fonds sEAUvegarde, d'un contrat externe.

Fonds d'investissement

Campagne de démarchage

Afin de bien saisir la réalité de nos entreprises, nous devons nous rendre sur leur terrain d'exploitation. Pour ce faire nous continuons notre campagne de démarchage mise sur pied il y a de cela près de 3 ans. Nous serons en mesure de visiter certaines entreprises par secteur afin de leur expliquer tous nos programmes et services et discuter avec eux de leur projet ou vision d'avenir. Nous espérons pouvoir déceler certaines opportunités qui pourraient se solder par un partenariat financier ou tout simplement par du service-conseil. L'objectif est de rencontrer une cinquantaine d'entreprises sur le territoire. Grâce à ces visites terrain, la SADC est en mesure de promouvoir ses différents fonds et programmes. De plus, la SADC compte mettre l'emphase sur la relève de ses entreprises. Cette campagne de démarchage sera une des meilleures façons d'aborder le sujet avec les promoteurs et de voir quelles actions prendre pour les aider à traverser cette période de transition.

Financement

Au cours de la prochaine année, la SADC entend poursuivre les actions entamées au cours de la dernière année. Stimuler le démarrage et la croissance de nouvelles entreprises sur le territoire demeure un créneau important pour la société. Avec les outils déjà en place tels que les fonds d'investissement, les services d'agent de suivis, études de marché, service de plan d'affaires, la SADC ne cesse de faire des efforts dans le but de répondre aux besoins de sa clientèle et influencer ainsi la communauté à prendre de nouveaux essors. La promotion de son Fonds d'investissement est indispensable afin de rejoindre le plus de promoteurs possible. Elle se veut donc proactive pour la prochaine année. La SADC rencontre en moyenne une quarantaine de clients par année dont une quinzaine reçoit de l'aide financière. Pour conserver cet objectif, la SADC a mis sur pied une campagne publicitaire à la radio sous forme de capsule diffusée à des heures stratégiques. La continuité de ce plan de communication se poursuit cette année. Nous voulons ainsi faire connaître nos différents produits et services, faire connaître nos initiatives et informer les gens du potentiel de notre marché. Actuellement, la radio est notre meilleur moyen afin de rejoindre notre clientèle d'affaires. En effet, au cours de la dernière année 34 % de notre clientèle a été rejointe grâce à nos capsules radiophoniques. La SADC compte poursuivre ce moyen de communication, qui porte fruit de plus en plus, au cours des années.

Il est très important que les entreprises de notre région continuent la diversification de leurs opérations et de leurs produits et qu'elles travaillent également sur l'émergence de nouvelles idées. Nous devons travailler en ce sens afin de les orienter vers l'avenir par l'innovation de nouvelles idées.