INNOV & EXPORT PME

2022 — TROISIÈME ÉDITION





INNOV & EXPORT MAG



Soixante millisecondes et un projet d'importation pas comme les autres

Pour voguer vers de nouveaux succès !

Un conseil d'administration déterminé à servir le développement des entreprises

Un service de cobotique clé en main pour les PME

Innovation et exportation dans les créneaux d'excellence ACCORD de la région

EXPORTATION LOGISTIQUE

INNOVATION PRODUCTION

COMMERCIALISATION MARKETING

À la veille de son dixième anniversaire, votre partenaire entame une nouvelle étape de son développement

INNOV & EXPORT PME EST POSITIONNÉ POUR RELEVER LES DÉFIS DE L'AVENIR



PAR CAROLINE DODIER
Directrice



PAR CLARA DUBERNARD
Directrice adjointe

Nous sommes fières de vous présenter cette nouvelle édition d'Innov & Export Mag. Nous continuons d'y mettre en lumière les projets que nous réalisons avec les entreprises du Bas-Saint-Laurent en innovation-production, en commercialisation-marketing et en exportation-logistique. En plus des services que nous livrons, nous souhaitons valoriser nos clients, ces PME avides de se développer pour réussir sur des marchés nouveaux et de contribuer à la création de richesse dans notre belle région. Dans ce nouveau numéro, vous en apprendrez aussi davantage sur les partenariats significatifs d'Innov & Export PME avec les autres intervenants socioéconomiques de la région. Bonne lecture !

En 2021-2022, l'équipe d'Innov & Export PME s'est enrichie de trois nouveaux membres : **Alexandre Bernier**, qui a été stagiaire, occupe maintenant le poste de chargé de projet en automatisation-robotisation. **Annelise Bois** agit à titre de conseillère en communication-marketing depuis juin 2021. **Antoine Morin** rejoint nos rangs en tant que conseiller à l'exportation à l'automne 2021. L'équipe est consolidée par l'arrivée de ces ressources.

Chaque membre de l'équipe devient une porte d'entrée pour l'entreprise cliente et la dirige vers la meilleure personne pour répondre à ses besoins. Pour donner suite à notre récente planification stratégique, dès que l'occasion s'en présente, nous poursuivons notre volonté d'accroître nos collaborations avec nos partenaires socioéconomiques bas-laurentiens et avec ceux de l'extérieur de la région.

Toujours pour mieux soutenir les entreprises de la région et devenir la porte d'entrée pour les projets en innovation et en exportation au Bas-Saint-Laurent, nous avons mis en place une nouvelle structure de direction, en duo. Cette nouvelle façon de fonctionner apporte une transversalité bénéfique aux entreprises que nous accompagnons : par exemple, un projet d'innovation a permis de faire ressortir une problématique de commercialisation à laquelle notre équipe est en mesure d'apporter des solutions ! Pour nos clients, le fait de recevoir des services complémentaires au même endroit est un avantage indiscutable.

Au cours de la dernière année, nous avons tenu un événement en ligne d'envergure interprovinciale, le Rendez-vous Acadie-Québec 2021. Nous avons su mobiliser nos partenaires autour de ce projet ambitieux qui nécessitait de rassembler les personnes participantes autour d'une solution 100 % numérique, une première dans l'existence de cet événement.

Et si on parlait en terminant des mois à venir ? En avril 2023, Innov & Export PME célébrera ses 10 ans ! Nous soulignerons notre dixième anniversaire en mettant notre expertise et nos partenariats en valeur sur toute l'année. Formations, partage de bonnes pratiques, mise en valeur de nos collaborations, visites industrielles, cinq à sept festifs thématiques : nous vous réservons de belles surprises !

SOMMAIRE

3 UN SERVICE DE COBOTIQUE CLÉ EN MAIN POUR LES PME

4 L'ACERUM D'AUCLAIR, UN NOUVEAU PRODUIT DE L'ÉRABLE SUR LE MARCHÉ DES SPIRITUEUX

5 AMT MOULAGE, LEADER DANS L'INDUSTRIE NORD-AMÉRICAINE DE L'AUTOMOBILE

6 INNOVATION ET EXPORTATION DANS LES CRÉNEAUX D'EXCELLENCE ACCORD DE LA RÉGION

7 IMPLANTER UN COBOT DANS VOTRE PRODUCTION, (PRESQUE) UN JEU D'ENFANT !

8 UN PLAN DE COMMERCIALISATION POUR RÉPONDRE À LA FORTE CROISSANCE DE LA DEMANDE

9 LES CINQ POINTS CLÉS DE VOTRE STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT

10 MOBILISÉS POUR L'ÉCONOMIE DU BAS-SAINT-LAURENT

12 UNE SUCCURSALE DE POMERLEAU LES BATEAUX OPTIMISE SA LOGISTIQUE

13 LE RÔLE DES ORPEX AUPRÈS DES PME DE LA RÉGION

14 DES PARTENAIRES EXPERTS COLLABORENT AU BÉNÉFICE DES PME DE LA RÉGION

15 OMER EST DE PASSAGE CHEZ RABOT D. BOIS !

16 UNE 8e ÉDITION EN LIGNE, RICHE ET RASSEMBLEUSE !

17 RENDEZ-VOUS ACADIE-QUÉBEC - LA PLATEFORME SNOTRA PRÊTE À RECUEILLIR LES PROJETS DES ENTREPRISES !

18 L'ANNÉE 2021-2022 EN CHIFFRES

Les articles qui paraissent dans Innov & Export MAG sont publiés sous la responsabilité exclusive de leurs auteurs. Toute reproduction ou tout extrait de ce magazine n'est permis qu'avec l'autorisation écrite de l'éditeur.

L'équipe d'Innov & Export PME remercie ses partenaires et tous les collaborateurs pour cette édition.

Rédactrice en chef : Clara Dubernard
Rédaction et révision linguistique : Julie Gaudreault – alalettre.ca
Graphisme et mise en page : Agence Phosphore – agencephosphore.com

Page couverture

Port de Rimouski
SODES, Innovation Maritime

Rencontre ingénieurs
Photo unsplash - ThisisEngineering RAEng

Homme tenant une tablette numérique
Photo pexel - Tiger Lily



INNOVATION-PRODUCTION

Intégration de la robotique collaborative chez Groupe Gibo

UN SERVICE DE COBOTIQUE CLÉ EN MAIN POUR LES PME

PAR INNOV & EXPORT PME

Trois mois d'essais avec un cobot et autant de travail pour un ingénieur spécialisé : toute la préparation en amont de l'installation d'un robot collaboratif avec l'aide du service de cobotique d'Innov & Export PME (IEPME) est réalisée dans ses locaux. Lorsqu'il arrive sur le plancher d'usine, le cobot est presque tout à fait opérationnel, prêt à optimiser la productivité et la qualité des produits. Voici l'exemple du Groupe Gibo.

Lorsque l'équipe d'IEPME est allée chez Groupe Gibo, elle a confirmé à l'entreprise que le cobot pouvait apporter de la valeur à sa production à l'étape du collage des sièges. Et qu'en plus de coller la bourre des sièges, il pouvait la découper avec une grande précision ! Cette séquence d'opérations nécessite un enchaînement de deux tâches. La programmation du cobot devenait ainsi plus poussée que pour une tâche simple, comme de saisir un objet pour le placer ailleurs sur la chaîne de production, par exemple.

Malgré la complexité du projet, l'entreprise a pu compter sur l'expertise de l'équipe d'IEPME en cobotique. « *Notre service de cobotique est complètement adapté à la réalité des PME. C'est clé en main. L'entreprise n'a pas à embaucher un ingénieur. Même le robot est acquis par IEPME. Nous nous occupons de la programmation et des essais dans nos locaux avant de transporter le robot en entreprise, où il peut être essayé gratuitement pendant trois mois* » a expliqué **Alexandre Bernier**, chargé de projet innovation (autonomisation-robotisation).

Simplicité et adaptabilité

La conseillère en efficacité opérationnelle d'IEPME, Véronique Plourde, souligne la simplicité de la gestion du changement dans l'entreprise qui adopte un cobot avec l'aide de son équipe. « *La gestion du changement, pour les opérateurs, est facile et rassurante. Si on avait fait les tests sur leur poste de travail, on les aurait dérangés, peut-être même découragés ! Mais en préparant le cobot dans nos locaux, on n'empiète pas sur la production. Notre intervention est aisée et simple. Et le robot est adapté à l'environnement du personnel sur le plancher. C'est pourquoi on le dit "collaboratif"* », a affirmé **Véronique Plourde**.

Comme le personnel en PME, le cobot peut porter plus d'un chapeau ! Il s'adapte à son environnement et au type de tâche qu'on lui attribue, selon sa programmation. Contactez l'équipe d'IEPME pour savoir comment profiter des bénéfices de la cobotique dans votre entreprise.

1 418 732-6690
alexandre.bernier@iepme.com

COMMERCIALISATION-MARKETING

Marché des spiritueux

L'ACERUM[MC] D'AUCLAIR, UN NOUVEAU PRODUIT DE L'ÉRABLE À COMMERCIALISER

PAR INNOV & EXPORT PME

TÉMISCOUATA
LA DISTILLERIE

Michaël Fortin, directeur général de la Distillerie du Témiscouata, parle avec fébrilité de son eau-de-vie d'érable blanc, la première d'une gamme de trois spiritueux développés à partir de sève d'érable à Auclair. La Distillerie du Témiscouata, une microdistillerie lancée en 2015, souhaite faire reconnaître le caractère doux, vif et léger de l'eau-de-vie d'érable québécoise sur le marché international. Comment s'y prendre pour y parvenir ? L'expertise de l'équipe d'Innov & Export PME a permis à l'entreprise d'échafauder un plan de commercialisation sur mesure pour son produit unique.

Acerum[mc] et sirop

D'emblée, **Michaël Fortin** distingue l'eau-de-vie d'érable des produits de l'érable tels qu'on les connaît au Québec depuis des centaines d'années. « *L'acerum[mc] blanc est une eau-de-vie développée à partir de l'eau d'érable. C'est un produit à forte valeur ajoutée. Ce n'est pas sucré du tout ! Le distillat de l'eau d'érable peut aussi être vieilli afin de produire de l'acerum[mc] brun. C'est le point culminant de la transformation du produit,* » relate-t-il.

Toutefois, la renommée du sirop d'érable à l'étranger, en Allemagne, au Japon et en Belgique, notamment, donne à penser qu'un produit comme l'acerum[mc] blanc de la Distillerie du Témiscouata saura prendre sa place tout naturellement dans les préférences des amoureux de spiritueux du monde.

Faire reconnaître le produit

La première étape de la commercialisation sur le marché international des spiritueux est la reconnaissance du produit, et ce, dès sa sortie. « *L'acerum[mc] est un spiritueux distinctif et unique en son genre. Puisque les marchés de spiritueux sont éloignés du Québec, le produit a besoin d'un lancement international, en quelque sorte. Il a notamment remporté le concours de l'American Distilling Institute, prix argent. Gagner lors d'événements de prestige aide à se démarquer de la concurrence,* » a expliqué **Antoine Morin**, conseiller à l'exportation chez Innov & Export PME.

La Distillerie du Témiscouata vise aussi à sortir du lot lors d'événements similaires à Londres et à Berlin, qui sont deux importants carrefours d'affaires du marché européen des spiritueux.

Exporter un spiritueux

Orchestrer l'exportation d'un produit est une expertise en soi. L'équipe d'Innov & Export PME, à titre de membre du réseau des organismes régionaux de promotion des exportations (ORPEX), a permis à la Distillerie du Témiscouata de participer aux activités d'une cohorte d'entreprises de producteurs d'alcool de partout au Québec en voie d'exporter leurs produits.

« *Il faut exporter. C'est là que ça se passe. L'équipe d'Innov & Export PME et le réseau des ORPEX nous ont sorti des statistiques de ventes à la Société des alcools du Québec et sur le marché interprovincial. On nous a aidés à trouver des importateurs pour notre produit. De plus, le financement pour certaines rénovations et pour l'achat d'équipements pour améliorer nos installations s'est accroché à notre démarche vers l'exportation avec l'aide de l'équipe d'Innov & Export PME,* » a résumé **Michaël Fortin** en terminant.

Un projet de commercialisation à l'international ? On contacte Antoine Morin, conseiller à l'exportation.

1 418 740-3042
antoine.morin@iepme.com



Membres de l'équipe de la Distillerie du Témiscouata



EXPORTATION-LOGISTIQUE

AMT Moulage, leader dans l'industrie nord-américaine de l'automobile

SOIXANTE MILLISECONDES ET UN PROJET D'IMPORTATION PAS COMME LES AUTRES

PAR INNOV & EXPORT PME

AMT MOULAGE

Fidèle à une culture d'innovation bien vivante depuis la création de l'entreprise dans les années 1950, AMT Moulage décide en 2020 d'automatiser davantage un processus qui existe déjà dans sa chaîne de production pour gagner en efficacité avec son procédé de grenaillage et obtenir un fini de surface bien précis. Avec l'expertise en exportation d'Innov & Export PME, l'entreprise se prépare à un projet d'importation bien particulier. Voici lequel.

AMT Moulage est spécialisée en moulage de pièces d'aluminium destinées à l'industrie de l'automobile. Elle exporte ses produits en Amérique du Nord grâce à sa maîtrise du procédé de moulage qui, en 60 millisecondes, lui permet de mouler ses pièces à partir d'aluminium liquide. Or, l'entreprise doit tester un équipement de grenaillage de conception allemande pour réaliser son projet. Des tests doivent être effectués en Europe sur plusieurs milliers de pièces avant que la machine ne puisse être intégrée à la production, pour s'assurer de la conformité des résultats obtenus et de la qualité des pièces transformées.

C'est alors que l'entreprise identifie le besoin qui l'amène à contacter l'équipe d'Innov & Export PME : « *On doit faire parvenir en Allemagne plusieurs milliers de pièces. Ce sont des pièces que l'entreprise allemande doit grenailler et nous retourner en partie par la suite dans leur nouvel état. Ce n'est donc pas une vente payée ni un envoi d'échantillons. On n'arrive pas à trouver la solution pour que cet envoi vers l'Union Européenne ne reste pas aux douanes pour l'éternité ! Nous ne connaissons pas les règles applicables. Nous ne savions pas comment gérer l'envoi de pièces vers un tiers alors que nous en demeurions propriétaires. De plus, nous n'avons pas de numéro d'importateur pour l'importation de la machine,* » raconte **Samuel Jean**, de AMT Moulage, pour illustrer le degré de complexité de la situation.

Une intervention bien ciblée arrive à point

C'est alors que l'équipe affectée à l'aide à l'exportation chez Innov & Export PME entre en scène. Elle accompagne l'entreprise pour effectuer l'envoi de façon conforme, notamment en ce qui concerne la classification douanière des produits acheminés, la valeur déclarée et les documents à compléter. L'envoi peut ainsi être fait au meilleur coût pour AMT Moulage – et sans occasionner de problèmes ni de délais en lien avec le traitement douanier.

« *L'équipe d'Innov & Export PME a pris le temps de bien comprendre les enjeux de notre projet et notre besoin. On nous a aidés à identifier l'information pertinente pour préparer un dossier complet. On nous a soutenus pour la compréhension des aspects techniques relatifs au traitement douanier. Finalement, on nous a encadrés pour identifier des partenaires afin de rendre l'envoi possible, précise Samuel Jean. On ne peut pas avoir tous les talents dans une PME et nos ressources sont limitées ! L'équipe d'Innov & Export PME s'est transformée en département des douanes pour AMT Moulage le temps d'un mandat !* »

Cette intervention plus technique que stratégique a permis à AMT Moulage de jeter les bases pour l'envoi d'échantillons pour test sur machine en Europe. Le moment venu, l'envoi sera fait en confiance et tout ira rondement. Vous avez un projet de cette nature ? Contactez **Clara Dubernard**, commissaire à l'exportation au Bas-Saint-Laurent.

clara.dubernard@iepme.com
418 551-9355

PARTENARIAT

Innovation et exportation dans les créneaux d'excellence ACCORD de la région

CRÉER DES PROJETS PORTEURS POUR LES INDUSTRIES BAS-LAURENTIENNES

PAR INNOV & EXPORT PME

Trois des créneaux d'excellence ACCORD du Bas-Saint-Laurent collaborent régulièrement avec Innov & Export PME pour créer des projets qui facilitent l'accès à l'innovation et à l'exportation aux entreprises bas-laurentiennes : le créneau Tourbe et substrats, le créneau Acéricole et le créneau Écoconstruction. Portrait du travail commun réalisé par ces forces nécessaires au développement économique structuré de la région.

Le partage des rôles

Les créneaux d'excellence ACCORD (Action concertée de coopération régionale de développement) ont été mis en place par le gouvernement du Québec en 2002 pour développer l'économie des régions du Québec autour de secteurs d'activité structurants. Innov & Export PME intervient auprès des entreprises des périmètres de ces créneaux pour répondre aux besoins d'expertise de pointe en innovation ou en exportation. Les créneaux jouent pour leur part un rôle de mobilisation des entreprises qui expriment ces besoins.

« *La synergie de nos actions permet aux entreprises mobilisées par les créneaux de développer des projets et des compétences à partir d'une offre toute pensée pour elles, en fonction de leur réalité, que nous connaissons très bien parce que nous intervenons sur le terrain depuis plus de 10 ans* », a expliqué **Clara Dubernard**, directrice générale adjointe d'Innov & Export PME et commissaire à l'exportation au Bas-Saint-Laurent.

Les entreprises en tourbe et substrats horticoles

En 2017, les entreprises productrices de tourbe horticole du créneau Tourbe et substrats ont pu suivre une formation sur l'exportation en Asie. En 2020, elles ont mis à jour leurs connaissances en commerce international et exportation.

« *Tous les pays travaillent sur leur autonomie alimentaire depuis 2020 et nos exportateurs ont une très forte demande, alors que l'offre est limitée. Si l'on ajoute à cette réalité les défis logistiques de la pandémie, le nouvel accord commercial ACEUM, qui nécessite de rassurer nos voisins du Sud sur la biosécurité, et la réglementation sévère entourant l'exploitation de la tourbe, on comprend que les entreprises de notre créneau aient besoin de mettre leurs connaissances à jour régulièrement,* » souligne **Stéphanie Boudreau**, directrice du créneau Tourbe et substrats.

Les entreprises acéricoles

Les produits du Bas-Saint-Laurent sont décidément en demande sur les marchés du monde ! Pour le sirop d'érable, un produit alimentaire chouchou des importateurs, on constate une hausse de la demande de 126 % de 2004 à 2020. Pour les entreprises du périmètre du créneau Acéricole, Innov & Export PME a offert une formation présentant les autres ORPEX du Québec en plus d'offrir de l'accompagnement pour plusieurs transformateurs acéricoles membres du Créneau.

« *L'équipe d'Innov & Export PME a participé à l'élaboration de la première cohorte du Réseau 4.0 Acéricole où plus de 11 entreprises ont reçu de la formation et ont pu construire leur planification stratégique 4.0* » a mentionné **Marie-Myriam Dumais Synnott**, directrice du créneau Acéricole.

Les entreprises en construction

Mylène Joncas, directrice du créneau Écoconstruction, résume le rôle des créneaux d'excellence et le lien étroit qu'ils ont avec Innov & Export PME : « *Notre relation avec IEPME est simple ! On se demande ensemble comment rendre un projet possible au lieu de se demander s'il est possible ! On fait lever des projets qui sortent des ornières pour rendre les nouvelles pratiques possibles. En écoconstruction, ce sont les pratiques innovantes qui réduisent l'empreinte environnementale du secteur de la construction qu'on cherche à implanter. Par le développement de matériaux et en intervenant sur toute la chaîne, dès la conception d'un bâtiment jusqu'aux chantiers, en passant par les entreprises de construction, l'objectif est de créer une filière de l'écoconstruction* ».

Toutes les entreprises des périmètres des créneaux d'excellence peuvent soumettre leurs idées de projets à Clara Dubernard chez Innov & Export PME ou directement aux créneaux d'excellence de la région.

clara.dubernard@iepme.com
418 551-9355





INNOVATION-PRODUCTION

L'équipe d'Innov & Export PME, experte en cobotique

IMPLANTER UN COBOT DANS VOTRE PRODUCTION, (PRESQUE) UN JEU D'ENFANT !

PAR INNOV & EXPORT PME

L'équipe d'Innov & Export PME (IEPME) travaille chaque jour avec des PME de la région. Dans le feu de l'action, peu d'entre elles ont l'opportunité et les ressources pour prendre du recul afin d'évaluer leur efficacité opérationnelle. Développer un projet pour automatiser la production fait rarement partie des plans à court terme. Le plus souvent, les PME pensent faire le maximum avec les ressources matérielles, humaines et financières qu'elles possèdent. Et pourtant ! L'équipe d'IEPME peut leur fournir un cobot clé en main pour bonifier le travail de leur personnel et répondre à la pénurie de main-d'œuvre, en plus d'optimiser leur productivité.

Un accompagnement neutre, simple et efficace

Comment l'équipe s'y prend-elle pour réussir votre projet d'automatisation ? Depuis 2020, l'équipe d'IEPME développe une expertise qui lui permet de préparer le cobot à l'externe, pour l'implanter ensuite dans l'usine. C'est une intervention évolutive basée sur une vision claire et neutre de l'entreprise.

« *On nous demande où il est possible d'installer le cobot. On fait d'abord le tour de l'usine et des productions. On filme les opérations et on fait parler les données recueillies. On s'entretient avec les contremaîtres. On détermine ensuite qui est le plus apte à accueillir le projet, on prépare l'étude de faisabilité et on calcule le retour sur investissement (ROI). Toute cette analyse est faite avant d'installer le cobot pour que le projet devienne rentable rapidement,* » a expliqué **Véronique Plourde**, conseillère en efficacité opérationnelle.

En entreprise, le projet n'empêche pas les équipes de fonctionner. C'est clé en main ! Le prototypage et les tests sont faits à l'UQAR, partenaire d'IEPME en innovation et productivité. L'équipe programme le cobot dans ses laboratoires, valide la programmation en usine et forme ensuite le personnel qui en est responsable.

« *Lorsqu'on arrive sur le plancher, on ne dérange pas la production. Les opérations de l'entreprise suivent leur cours jusqu'à l'installation du cobot en usine, dans l'espace prévu à cette fin au moment de l'analyse,* » illustre **Véronique Plourde** pour montrer la facilité d'implantation d'un projet de cobotique dans toute PME manufacturière du Bas-Saint-Laurent.

Des bénéfices mesurables

Pour les PME, les avantages d'acquérir un cobot clé en main sont mesurables. Si le cobot prend 50 % de la tâche d'un employé, c'est 50 % d'augmentation de sa capacité de production. Si le cobot fonctionne sur deux quarts de travail par jour, on passe à 200 % de hausse ! Cet employé peut, pendant ce temps, travailler à d'autres tâches, plus stimulantes, que seul un humain peut accomplir. « *Nous avons vu par exemple une situation où l'entreprise refusait des contrats par manque de capacité de production. Elle peut maintenant en prendre plus qu'avant l'installation de son cobot !* », ajoute **Véronique Plourde**.

Pourquoi adopter un cobot dans votre PME ?

Les cobots d'Universal Robots permettent aux manufacturiers d'accéder à tous les avantages de l'automatisation robotique avancée sans les coûts liés aux robots traditionnels. Les cobots sont conçus pour partager un espace de travail avec des humains, ce qui rend l'automatisation plus facile que jamais. Ils changent la donne pour une grande variété d'applications en usine. L'automatisation devient abordable même pour les petites séries de production et pour l'assemblage de produits mixtes.

Les cobots ont une foule d'applications : de l'assemblage à la peinture, de la palettisation au vissage, de l'emballage au polissage, du moulage par injection au soudage, de l'entretien de machines à la manipulation du matériel et jusqu'au contrôle de la qualité ! Quelle que soit la tâche de traitement, un cobot peut aider l'entreprise à atteindre une plus grande productivité pour être compétitive sur le marché international.

Réaménagement d'usine et de poste de travail

Véronique Plourde est également la personne à contacter pour aménager un plancher d'usine ou un poste de travail. « *Notre question de départ est : qu'est-ce qu'on peut faire pour que ça aille mieux ? On apporte les changements et on met les outils en place pour que la personne soit bien à son poste. L'ergonomie de son espace de travail est essentielle. Si le cadre de travail est dysfonctionnel, on change le cadre pour attribuer les ressources autrement et optimiser la chaîne de production. On fait la recherche et développement de l'équipement et la recherche de sous-traitants au besoin* », conclut **Véronique Plourde** pour compléter le portrait des services de l'équipe d'experts en innovation-productivité de IEPME.

veronique.plourde@iepme.com
1 418 551-8185





COMMERCIALISATION-MARKETING

Un plan de commercialisation pour répondre à la forte croissance de la demande

LA BERGERIE DE LA COLLINE VISE SUR LA MISE EN VALEUR DE SES ACTIFS

PAR INNOV & EXPORT PME

La forte hausse de la demande est l'élément déclencheur du travail de commercialisation entrepris en décembre 2021 par la Bergerie de la colline, une production ovine de La Mitis. L'entreprise prévoit un service de livraison à domicile, une boutique à la ferme et l'installation d'un local de transformation à la ferme. En compagnie d'Innov & Export PME, elle élabore un plan d'action pour en assurer le succès et la rentabilité. Cependant, la Bergerie de la colline est avant tout une histoire familiale à découvrir !

La bergère et productrice, **Stéphanie Ross**, démarre sa production ovine en gardant ses habitudes d'enseignante. «*J'organise des visites d'élèves à la ferme. Il y a toujours une histoire à raconter derrière ce qu'on fait. Je publie des vidéos. Les autres producteurs me remercient de mettre en valeur notre travail ! Je veux montrer que notre devoir est de produire la viande de manière éthique, en recherchant le bien-être des animaux et en leur fournissant une alimentation de qualité,* » affirme Stéphanie Ross.

Le service Agriconseils offert par **Annelise Bois**, conseillère en communication marketing chez Innov & Export PME, amène l'entreprise à structurer sa commercialisation. La vente directe et la forte hausse de la demande qui en découle déclenche la nécessité de produire un plan de commercialisation.

«*Être en vente directe, près du consommateur de mes produits, j'ai adoré ça. C'est très motivant. Le lien que je crée avec ma clientèle est fort, ce qui donne du sens à la livraison à domicile. Mais ce dont je suis le plus fière, c'est de la participation de ma famille. Les enfants donnent un coup de main à la Mini ferme, notre boutique située sur la route 132. Sans ma famille, la Bergerie de la colline ne serait pas la même. C'est ce qui nous démarque – sans parler des apprentissages que les enfants font en interagissant avec le public !*» observe Stéphanie Ross.

Rassembler les activités commerciales à la ferme

L'analyse de la situation permet de dégager des actions réalisables rapidement pour mettre en valeur les actifs de la ferme et redonner du temps à la productrice pour ses tâches à la ferme et pour son enseignement. «*Nous avons voulu développer l'entreprise pour gagner en qualité de vie. J'ai adoré Annelise [Bois]. Elle a cru en notre potentiel. Elle s'est investie dans le projet. Nous avons pesé ensemble le pour et le contre. Le plan de commercialisation est conçu pour valoriser les installations de la ferme et ne pas avoir à aller à l'extérieur*», un aspect important pour la mère de famille qu'est Stéphanie Ross.

C'est aussi la raison pour laquelle l'aménagement d'un local à la ferme pour la transformation est prévu. «*L'entreprise va continuer à s'améliorer avec ce travail. Je vais continuer avec Annelise pour cette raison, mais aussi pour son professionnalisme et son dynamisme*», deux caractéristiques qui ressemblent à coup sûr à la productrice agricole de la Bergerie de la colline !

1 418 551-7070
annelise.bois@iepme.com



EXPORTATION-LOGISTIQUE

Réussir à l'exportation

LES CINQ POINTS CLÉS DE VOTRE STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT

PAR INNOV & EXPORT PME

Quelle que soit la raison de vos ambitions de croissance internationale, une approche méthodique vous permettra d'atteindre vos objectifs tout en évitant de tomber dans les pièges qui vous attendent. Chaque cycle de croissance vous ramène aux étapes clés de votre développement stratégique à l'exportation.

Clarifier sa valeur

Il est utile de vous rappeler avant tout les valeurs de votre entreprise et la valeur de vos produits et services : le pourquoi. Définissez votre proposition de valeur : c'est la première étape d'une bonne stratégie de marketing.

Connaître ses capacités

Êtes-vous prêt ? La question est simple, mais fondamentale. Une entreprise qui réussit à l'exportation doit avoir les ressources, les compétences et une structure organisationnelle pour le faire. Avez-vous un excédent de production ? Avez-vous des compétences particulières ? Examinez aussi votre portefeuille d'activités. Comment vos produits se placent-ils face à la concurrence ? Analysez l'ensemble de votre chaîne de valeur : vous serez en mesure d'identifier vos avantages concurrentiels.

Évaluer ses opportunités

Les marchés mondiaux sont comme un océan pour une PME. Les options sont abondantes, mais on ne peut pas tout faire. La connaissance des marchés est le point de départ de l'évaluation. Quelles sont les tendances ? Qui sont les concurrents, fournisseurs et clients ? Quelle est la réglementation ? Une fois toutes ces questions résolues, consultez un expert pour appliquer le cadre d'analyse qui vous aidera à donner un sens à toute cette information.

Développer sa stratégie

La qualité d'une stratégie se mesure par sa cohérence par rapport à la multitude de ses contraintes. Ne perdez pas de vue vos objectifs. Positionnement, communication, mode d'entrée : une bonne stratégie doit être détaillée pour vous donner un échéancier clair. Le développement demande toujours une part de créativité et d'innovation. Exploitez vos forces. Calculez vos risques. Optimisez vos actions. Évitez les pièges. Entourez-vous d'experts.

Réussir sa mise en œuvre

Votre stratégie vous guide dans l'ouverture du marché et des potentielles surprises. La bonne mise en œuvre n'oublie rien : ajuster les détails du contrat, produire les documents d'exportation, protéger votre propriété intellectuelle, etc. Soyez et restez agile ! Surveillez l'évolution des besoins de vos clients et les réalités du marché. Tout change très rapidement à l'international.

Vous savez maintenant par où commencer. Pour débuter à l'exportation, notre équipe vous accompagne aussi bien dans la définition stratégique que dans les aspects techniques de votre développement. Contactez-nous !

Clara Dubernard, commissaire à l'exportation
418 551-9355

Mobilisés pour l'économie du Bas-Saint-Laurent

UN CONSEIL D'ADMINISTRATION DÉTERMINÉ À SERVIR LE DÉVELOPPEMENT DES ENTREPRISES

À l'image de l'organisme qu'il dirige, le conseil d'administration d'Innov & Export PME (IEPME) est passionné de sa région. Ses administrateurs, dont le sentiment d'appartenance à la région est fortement ancré, placent le développement du Bas-Saint-Laurent au cœur de leurs actions professionnelles tout comme de leur engagement d'administrateurs. C'est pourquoi ils s'emploient à prendre les décisions qui apportent les meilleures retombées pour les entreprises de la région.

Pour leur président, **Anthony Poitras**, directeur général de Total Fabrication, à Saint-Alexandre dans le Kamouraska, et pour chacun des membres du conseil d'administration, l'innovation et l'exportation sont des moyens de développement indispensables pour les entreprises de l'ensemble des MRC de la région – dans l'économie actuelle et pour l'avenir.

La mission d'Innov & Export PME, qui est de favoriser l'essor des PME manufacturières en croissance du Bas-Saint-Laurent par un accompagnement personnalisé dans les secteurs de l'innovation technologique, de la production, et de la commercialisation tout en contribuant à leur développement à l'international, devient donc pour eux une puissante motivation à s'engager activement.

Des entrepreneurs

La majorité des administrateurs d'Innov & Export PME sont entrepreneurs. L'innovation, la commercialisation et l'exportation réunies dans un même organisme est une force selon eux pour bien répondre aux besoins des entreprises.

« IEPME a la volonté que la région se développe grâce à l'innovation et à l'exportation. » (**Vincent More**, Nokomis)

« Étant impliqué depuis longtemps dans la gestion d'entreprises dans la région, j'ai une motivation particulière à m'intéresser au développement régional par l'émergence et la croissance de nos entreprises régionales. » (**Félix Jean**, AMT Moulage)

« J'ai grande confiance dans l'équipe de professionnels qui offre la prestation de services. De plus, je serai heureux de partager nos expériences notamment en commercialisation internationale au moyen des réseaux sociaux. » (**Luc Desaulniers**, Praxar)

Parmi ces entrepreneurs, la plupart souhaitent apporter à Innov & Export PME les enseignements appris de projets réalisés en entreprise et inspirer de nouvelles pratiques, de nouvelles solutions pour les entreprises de la région.

« Je souhaite apporter mon expertise dans l'innovation et l'amélioration des procédés de fabrication. » (**Gino Picard**, Produits Métalliques PMI inc.)

« Je veux faire la promotion d'un modèle permettant le développement des entreprises malgré le contexte d'une main-d'œuvre rare en utilisant les technologies numériques. » (**Félix Jean**, AMT Moulage)

« L'expertise et l'expérience acquise en innovation chez Verbois pourra servir à Innov & Export PME. » (**Étienne Gagnon**, Verbois)

Des professeurs

Les professeurs qui représentent l'Université du Québec à Rimouski, partenaire de la première heure d'Innov & Export PME, ont une vision large de leur rôle au conseil d'administration. Ils souhaitent avoir la possibilité d'intégrer des étudiants et étudiantes aux projets des entreprises à des fins de formation, mais aussi avoir le privilège de contribuer au développement régional par le soutien apporté aux entreprises. Qu'on pense notamment à l'accès au savoir et aux équipements des laboratoires de l'institution d'enseignement.

« Je suis membre du conseil d'administration pour favoriser le partenariat entre l'UQAR et les entreprises de la région et permettre aux étudiant et étudiantes en génie de participer à des projets d'innovation. Je souhaite réaliser des projets selon une approche collaborative regroupant les étudiants et étudiantes des trois cycles, les professeur(e)s et les professionnel(le)s du département » (**Jean Brousseau**, professeur, Chaire de conception en génie de l'UQAR)

« Je représente l'UQAR au conseil d'administration d'IEPME parce que ce rôle offre l'occasion au milieu universitaire de contribuer au développement et à l'innovation dans notre région. » (**Abderrazak El Ouafi**, professeur, Chaire de conception en génie de l'UQAR)

Que comptent-ils apporter à Innov & Export PME ? Davantage de synergie entre les partenaires pour stimuler le développement de la région tout en enrichissant le parcours académique de leurs étudiants et étudiantes des trois cycles universitaires.

« Par mon rôle au conseil d'administration d'IEPME, je souhaite soutenir l'organisme dans son processus d'analyse quand il s'agit d'étudier toutes propositions susceptibles de faire valoir et soutenir sa mission » (**Pierre Cadieux**, codirecteur du programmes d'études de cycles supérieurs en gestion de projet de l'UQAR).

Des élus

Les élus régionaux sont aussi bien présents au conseil d'administration d'Innov & Export PME. Par leur rôle d'administrateurs, ils peuvent communiquer les préoccupations des entreprises en innovation et en exportation aux élu(e)s de la région.

« Comme administrateur et élu municipal, je peux sensibiliser mes collègues élu(e)s au travail fait chez IEPME. Notre organisme est une ressource de premier ordre pour de nombreuses entreprises du Bas-Saint-Laurent. Comme les entrepreneurs et les élus, l'équipe d'IEPME a la volonté que la région se développe grâce à l'innovation et à l'exportation. » (**Vincent More**, maire de la municipalité de Notre-Dame-du-Portage).

CONSEIL EXÉCUTIF







NOS ADMINISTRATEURS





















INNOVATION-PRODUCTION

Une succursale de Pomerleau les Bateaux optimise sa logistique

POUR VOGUER VERS DE NOUVEAUX SUCCÈS !

PAR INNOV & EXPORT PME

Pomerleau les Bateaux est une entreprise de Rivière-du-Loup qui vend et répare des bateaux de plaisance. Pour sa succursale de Sainte-Catherine-de-la-Jacques-Cartier, le mandat d'Innov & Export PME (IEPME) en efficacité opérationnelle était de repenser les espaces – d'entreposage, de réparation et du service au client. Pour plus d'efficacité, on optimise les déplacements : ceux des personnes, des bateaux, de l'équipement et des pièces. L'objectif est de créer une expérience client plus fluide, mieux balisée, et de générer un « *effet wow* » ! Entrevue avec **Mélanie Lemay**, chargée de projet chez Pomerleau les Bateaux.

IEPME : Quel est l'élément déclencheur qui vous amène à recourir aux services d'Innov & Export PME pour votre projet de réaménagement des espaces ?

« *Le projet de construire un nouveau bâtiment existe depuis quelques années. L'actuel est exploité à 100 %. Nous voulons optimiser nos futures installations autant pour nos clients que pour notre personnel. On sentait qu'on avait à réfléchir à nos opérations, à la disposition des locaux, mais par quel bout prendre ce grand chantier de réflexion ? C'est ce qui nous amène à consulter à l'externe, chez Innov & Export PME.* »

IEPME : Quelle est la contribution de **Véronique Plourde**, conseillère en efficacité opérationnelle, à votre projet ?

« *Comme chargée de projet, je cherchais un avis externe, neutre et expert en efficacité des opérations. C'est ce que nous avons trouvé en Véronique ! Elle nous demande : "Avez-vous pensé à tel aspect ?" Elle nous questionne, elle nous aide à nous regarder. Elle peut nous le dire quand nos idées ne fonctionnent pas, c'est son rôle. Et elle comprend vraiment bien la dynamique de Pomerleau les Bateaux ! Elle nous a permis de réfléchir à déterminer les dimensions de nos espaces en fonction de nos besoins et de notre réalité opérationnelle, notamment à réfléchir à la création de zones pour optimiser les déplacements.* »

IEPME : Vous souhaitez aussi réorganiser le travail dans vos ateliers ?

« *On cherchait à optimiser nos processus pour mettre à profit l'expertise de notre personnel. En mécanique, par exemple, on veut s'assurer que nos équipes de mécaniciens occupent leur temps à faire des tâches à valeur ajoutée. Avec des ateliers mieux adaptés, les mécaniciens auront une plus grande efficacité pour effectuer leur travail. La saison est courte et on souhaite mettre notre énergie aux bons endroits !* »

IEPME : Qu'est-ce qui vous rend le plus fiers dans cette démarche vers l'efficacité opérationnelle ?

« *Ce dont on est le plus fiers, c'est de prendre le temps d'analyser. De sortir du cadre, de faire un pas de côté et de s'arrêter pour optimiser le travail. Selon nous, c'est un aspect très important pour éviter des erreurs. On se permet de réfléchir et d'anticiper notre croissance avant de passer à la construction d'un nouveau bâtiment. Pour l'avenir, on veut rester à l'aise dans un contexte de croissance ou de décroissance de l'économie. Notre réaménagement en tiendra aussi compte.* »

Pour contacter Innov & Export PME pour son service-conseil en efficacité opérationnelle :

418 551-8185
veronique.plourde@iepme.com



EXPORTATION-LOGISTIQUE

Le rôle des ORPEX auprès des PME de la région

DES EXEMPLES D'INTERVENTIONS CIBLÉES POUR RÉUSSIR À L'EXPORTATION

PAR INNOV & EXPORT PME

Commerce International Québec (CIQ), le réseau des ORPEX, représente vingt organisations responsables de la promotion des exportations. CIQ permet la mise en commun du savoir-faire de plus de 60 expert(e)s en commerce international de partout au Québec. Pour toujours mieux répondre aux besoins des PME bas-laurentiennes, Innov & Export PME, votre ORPEX régional, a accès à ce réseau. Il lui permet de compléter son expertise interne et son approche terrain. Voici des exemples d'interventions ciblées.

Plusieurs collaborations notables ont vu le jour en 2021-2022 entre Innov & Export PME et d'autres ORPEX. En octobre 2021, en collaboration avec le Créneau acéricole, les ORPEX du Bas-Saint-Laurent, de Chaudière-Appalaches et de la Gaspésie--Îles-de-la-Madeleine ont mis en place un atelier de sensibilisation sur des mises à jour importantes en matière de commerce international pour l'industrie acéricole. Une offre d'accompagnement a ensuite été faite aux entreprises acéricoles membres du créneau Acéricole des trois régions partenaires.

« *Nous avons apprécié le dynamisme de la séance d'information et la qualité de l'information transmise. Les entreprises ont pu constater le rôle de catalyseur que les ORPEX peuvent jouer et la qualité de l'accompagnement personnalisé qu'ils offrent dans les secteurs de l'innovation technologique, de la production et de la commercialisation* », a observé **Marie-Myriam Dumais Synott**, directrice du créneau ACCORD Acéricole.

Innov & Export PME collabore également avec d'autres ORPEX pour des mandats précis. Cette année, la Coopérative Monark a pu bénéficier d'un accompagnement « bi-ORPEX ». L'entreprise est entrée en contact avec Carrefour Québec International (CQI) pour développer sa stratégie de commercialisation et répondre à ses besoins en matière de conformité douanière. Innov & Export PME et CQI ont collaboré à l'accompagnement de la coopérative. La complémentarité des expertises des deux ORPEX a permis à l'entreprise de conclure une première vente en Europe, d'établir une collaboration avec l'Université de Sherbrooke, ainsi que de créer des contacts prometteurs pour la suite de son développement commercial à l'international.

« *Travailler avec Innov & Export PME en collaboration avec CQI nous a donné accès à une expertise élargie répondant mieux à nos besoins. Pour sécuriser nos approvisionnements, pour optimiser notre production en démarrage ou pour réaliser notre première exportation, la disponibilité et le professionnalisme mis en commun par leurs équipes multidisciplinaires nous ont apporté une aide plus que précieuse dans la mise en marché de la fibre d'asclépiade, un produit fort innovateur* », a expliqué **Marie-Noël Breton**, coordonnatrice administrative et productrice d'asclépiade.



De gauche à droite : Simon Pelletier, Robin Tremblay et Gervais Grand-Maison d'Investissement Québec et Clara Dubernard d'Innov & Export PME

PARTENARIAT

Innov & Export PME et Investissement Québec

DES PARTENAIRES EXPERTS COLLABORENT AU BÉNÉFICE DES PME DE LA RÉGION

PAR INNOV & EXPORT PME

Innov & Export PME (IEPME) et Investissement Québec travaillent en collaboration au Bas-Saint-Laurent pour offrir aux entreprises de la région un continuum de services en innovation et en exportation. Chez Investissement Québec, on offre un accompagnement au développement de toutes les fonctions de l'entreprise. Une fois les bases stratégiques des actions mises en place et le financement attaché, l'entreprise accompagnée peut compter sur IEPME pour mettre en œuvre son plan d'action.Comment le suivi se déroule-t-il ? En voici un aperçu.

La collaboration coule de source entre les deux organisations au service des entreprises de la région. Simon Pelletier, directeur régional principal d'Investissement Québec, le résume ainsi : « *Nos services d'accompagnement chez Investissement Québec sont complémentaires avec ceux d' Innov & Export PME. On a une vision commune pour les entreprises de la région, on souhaite créer de la richesse ici : générer de la rentabilité grâce à l'innovation et à une meilleure productivité, créer des emplois de qualité bien rémunérés, pour ultimement percer de nouveaux marchés d'exportation – aux États-Unis et en Europe, notamment, mais nous avons des équipes à travers le monde.* »

En innovation, seulement au cours de la dernière année, une vingtaine d'entreprises ont été accompagnées par Innov & Export PME et Investissement Québec. Leur nombre n'a jamais été aussi important. Et l'expérience client des entreprises accompagnées est au cœur de cette collaboration. C'est ce qui compte pour les deux organisations, dont la raison d'être est de contribuer au succès des PME.

« Les entreprises accompagnées en innovation ou en exportation au BSL bénéficient d'un suivi fluide. Pour un projet donné, IEPME est ancré sur le terrain, alors qu'Investissement Québec prend l'autre bout du projet. On a chacun nos forces, ce qui optimise le support à l'entreprise du début à la fin du projet. Nous avons une collaboration bilatérale. On encadre bien l'entreprise parce qu'on se connaît et qu'on se parle. L'expérience client est optimale ! », analyse **Clara Dubernard**, directrice générale adjointe d'IEPME et commissaire à l'exportation au Bas-Saint-Laurent.

Pour illustrer la complémentarité des services d'IEPME et d'Investissement Québec, citons un projet de cohorte d'entreprises mis sur pied au Bas-Saint-Laurent, mais qui sera déployé dans d'autres régions du Québec : la cohorte en intelligence numérique. Exploiter les données massives est un nouveau besoin dans les industries, mais les entreprises n'ont souvent pas les moyens de maîtriser cet aspect du numérique.

« *En collaboration avec Investissement Québec, IEPME est sur le terrain et a pu former une cohorte de 13 entreprises sur quatre régions, dont huit du Bas-Saint-Laurent. Investissement Québec les a accompagnées dans leur parcours. Nos services sont donc livrés avec efficience, au bénéfice des PME,* »
en conclut Simon Pelletier.

Pour obtenir de l'information supplémentaire sur l'accompagnement d'Innov & Export PME ou d'Investissement Québec, on contacte Clara Dubernard.

1 418 551-9355
clara.dubernard@iepme.com

INNOVATION-PRODUCTION

La cobotique en petite entreprise manufacturière

OMER FAIT SON ENTRÉE CHEZ RABOT D. BOIS !

PAR INNOV & EXPORT PME

L'entreprise, qui passe le cap des 10 ans d'existence, s'est installée dans La Mitis récemment. Son équipe bénéficie de plus d'espace dans ses nouveaux locaux : elle a pu aménager les lieux avec l'aide d'Innov & Export PME (IEPME) en efficacité opérationnelle. Et Omer ? C'est le robot collaboratif adopté par Rabot D. Bois pour une période de trois mois. Résultat : cobotique de pointe et ébénisterie artisanale font très bon ménage.

Une entreprise en croissance

Depuis 2017, Rabot D. Bois a connu une croissance annuelle de 30 à 40 % de son chiffre d'affaires. Or, l'entreprise était jusqu'à tout récemment installée dans le même bâtiment qu'à sa création. Inutile de préciser que l'espace y était de plus en plus restreint.

« J'avais la certitude d'être allé au bout des possibilités dans nos locaux d'origine, qu'on occupait depuis neuf ans. L'atelier devait rester sécuritaire, c'est évidemment la priorité. J'ai évalué toutes les options, même celle de ne pas agrandir. Et c'est alors que j'ai consulté Véronique [Plourde] ! En discutant avec elle, j'ai pu réfléchir à ce que je voulais vraiment faire, » a relaté Mathieu Jean, ébéniste et unique propriétaire de Rabot D. Bois depuis maintenant deux ans.

Une intervention adaptée

De 8 à 10 mois se sont écoulés entre l'arrivée de l'équipe d'Innov & Export PME dans le projet et le déménagement de Rabot D. Bois dans ses nouveaux locaux, avec une nouvelle configuration de plancher (*layout*) et l'entrée en scène du robot collaboratif. L'objectif de Véronique Plourde, conseillère en efficacité opérationnelle, dans ce cas, était de faire avancer l'équipe de Rabot D. Bois par rapport à ses habitudes de fonctionnement.

IEPME se donne pour mandat de rendre la cobotique accessible sans risque pour les petites PME grâce à un essai de trois mois. « *Mathieu avait déjà fait un travail et nous, on a apporté des idées et alimenté la réflexion pour arriver à une décision stratégique porteuse pour l'entreprise,* » a commenté Véronique Plourde. Et que dire de l'expérience client ? « *IEPME, en partenariat avec l'UQAR, c'est wow ! Tu sens qu'ils ne vont pas l'échapper. Il y a de l'expertise là et c'est agréable de travailler avec eux !* » s'est exclamé Mathieu Jean en terminant.

Pour réaliser un projet d'efficacité opérationnelle, on contacte Véronique Plourde chez Innov & Export PME.

veronique.plourde@iepme.com
1 418 551-8185





EXPORTATION-LOGISTIQUE

Rendez-vous Acadie-Québec 2021

UNE 8e ÉDITION EN LIGNE, RICHE ET RASSEMBLEUSE !

PAR INNOV & EXPORT PME

Le Rendez-vous Acadie-Québec (RVAQ) est l'événement entrepreneurial interprovincial réunissant les deux provinces voisines francophones, le Nouveau-Brunswick et le Québec. Cet événement entrepreneurial met en lumière la richesse de la francophonie économique. Porteur de la 8e édition du Rendez-vous Acadie-Québec depuis 2019, Innov & Export PME, en collaboration avec la Fédération des chambres de commerce du Québec (FCCQ), a coordonné sa tenue en ligne en septembre 2021. L'événement a mis à l'honneur la ville de Rivière-du-Loup, qui a su tirer son épingle du jeu avec agilité et résilience pour offrir un événement de qualité aux entrepreneurs des deux provinces.

Pour la première fois depuis sa création, le Rendez-vous Acadie-Québec a été offert en ligne et porté par un organisme à but non lucratif. « Nous souhaitions un événement rassembleur autant au niveau régional que provincial et interprovincial, mais également ayant une valeur ajoutée pour les entreprises du Québec et notamment celles du Bas-Saint-Laurent. Et ce fut une belle réussite ! » a déclaré **Clara Dubernard**, directrice adjointe d'Innov & Export PME et commissaire à l'exportation au Bas-Saint-Laurent.

Le Rendez-vous Acadie-Québec 2021 a permis à plus de 150 entrepreneurs et acteurs économiques francophones d'accroître et de pérenniser les relations commerciales entre provinces. Plus de 200 rencontres d'affaires se sont déroulées entre les entreprises participantes, ainsi qu'avec des acheteurs des deux provinces. De plus, l'événement a été une belle occasion pour les entreprises de bénéficier des conseils pratiques de 15 entreprises panélistes autour de trois voies thématiques : l'innovation, l'exportation et le tourisme durable.

Innov & Export PME souhaite remercier Tourisme Rivière-du-Loup, le Centre local d'emploi de la région de Rivière-du-Loup, la Chambre de commerce de la MRC de Rivière-du-Loup et Commerce International Québec et souligner leur appui. Cet événement illustrant la collaboration régionale et interprovinciale francophone a été organisé conjointement par la Fédération des chambres de commerce du Québec (FCCQ) et le Conseil économique du Nouveau-Brunswick (CÉNB), avec la précieuse collaboration des gouvernements des deux provinces, et porté par Innov & Export PME.

Cet événement a permis la collaboration entre les différents acteurs du développement économique de la MRC de Rivière-du-Loup. « *La Ville de Rivière-du-Loup, carrefour d'innovation, est fière d'avoir contribué à la mise sur pied de ce rassemblement d'envergure qui a favorisé les échanges, permettant ainsi de créer des synergies concrètes pour le milieu des affaires de l'Est du Québec et des Maritimes.* »

Et qui de mieux pour rassembler tous ces acteurs autour d'un même projet ? Cet événement à fort impact pour les entrepreneurs québécois a pris place sous l'aile de la Fédération des chambres de commerce du Québec, un allié de confiance. « *Le RVAQ nous a démontré une fois de plus le rôle crucial que joue la francophonie dans la vitalité économique de nos provinces. Cette singularité/langue que partagent nos entrepreneurs leur assure des relations d'affaires pérennes tout en leur ouvrant les portes de multiples marchés.* »

La 9e édition du Rendez-vous Acadie-Québec aura lieu en sol néo-brunswickois en 2024.

PARTENARIAT

Collaboration entre Innov & Export PME et l'Université du Québec à Rimouski

LA PLATEFORME SNOTRA PRÊTE À RECUEILLIR LES PROJETS DES ENTREPRISES !

PAR INNOV & EXPORT PME

ESPACE D'ACCÉLÉRATION ET DE CROISSANCE Bas-Saint-Laurent

Snotra

UQAR

La collaboration étroite et de longue date entre Innov & Export PME et l'Université du Québec à Rimouski se concrétise cette année en un projet ayant pour mission de structurer, de favoriser et de valoriser l'engagement des étudiants de l'UQAR dans les entreprises régionales. Comment ? À l'aide de la plateforme numérique Snotra, maintenant en ligne, qui apporte une solution à cet enjeu.

Grâce au soutien financier de l'Espace d'accélération et de croissance du Bas-Saint-Laurent (EAC-BSL) et de la Fondation de l'Université du Québec à Rimouski, Innov & Export PME et l'UQAR ont créé cet outil numérique. Il est l'aboutissement d'un travail de collaboration et d'une volonté des initiateurs du projet, Denis Rheault et Pierre Cadieux, collaborateurs d'IEPME pour l'unité départementale des sciences de la gestion de l'UQAR.

La plateforme numérique Snotra a quatre objectifs principaux :

1. Améliorer la compétitivité des PME régionales ;
2. Développer les compétences et les connaissances des entreprises exportatrices ;
3. Accentuer la synergie et la collaboration entre les entreprises et la communauté universitaire de l'UQAR ;
4. Favoriser l'intégration et la rétention des étudiants internationaux dans la région du Bas-Saint-Laurent.

La plateforme est un outil efficace pour faire connaître les propositions de projets venant des PME régionales aux étudiants et étudiantes, ainsi que pour diffuser auprès des entreprises les appels de projets des étudiants.

Des appels de projets en cours pour l'automne 2022

Les premiers appels à projets sont déjà en cours pour la session d'automne 2022. Découvrez Snotra et proposez vos projets aux étudiants et étudiantes de l'UQAR : Snotra.uqar.ca.

Snotra permettra également à IEPME de collaborer avec d'autres départements de l'UQAR, de partager des fiches d'information sur des marchés extérieurs ciblés et d'organiser des journées-rencontres export entre étudiants et étudiantes diplômés et les PME régionales.

Selon **Sylvain Dufour**, coordonnateur à l'EAC BSL, « ce projet contribue à rehausser l'appropriation et l'intégration de l'innovation au sein de nos entreprises et à encourager leurs collaborations avec nos milieux académiques régionaux ».

Par ailleurs, selon Pierre Cadieux, codirecteur du programmes d'études de cycles supérieurs en gestion de projet, « *la mise en place de la plateforme Snotra témoigne de l'extraordinaire collaboration entre Innov & Export PME et l'UQAR, qui permettra de générer une synergie pour contribuer au développement économique de notre région, en plus d'un calendrier d'activités futures. Nous pouvons être fiers de cette belle complicité entre les acteurs académiques et industriels de notre milieu.* »

Depuis 2016, les étudiants et étudiantes du baccalauréat et de la maîtrise des unités départementales des sciences de la gestion de l'UQAR ont l'occasion d'appliquer leurs connaissances et leurs compétences à des problématiques concrètes en entreprise par l'entremise d'IEPME et, ainsi, de bénéficier d'une expérience terrain et concrète. Plus d'une centaine d'étudiants ont participé au développement des petites et moyennes entreprises (PME) régionales depuis l'existence du projet.

L'ANNÉE EN CHIFFRES

Innov & Export PME

7 experts en innovation, commercialisation et exportation pour le développement des PME régionales.

1 projet interprovincial Québec – Nouveau-Brunswick réalisé, le Rendez-vous Acadie-Québec.

64 PME soutenues en 2021-2022.



Exportation-Logistique

15 PME Stratégies de développement adaptées à l'international.

9 initiatives Initiatives conjointes avec des organismes de développement économique sur la province.

3 PME lauréates au MercadOr Bas-Saint-Laurent, l'unique concours qui récompense les PME exportatrices d'ici.

Commercialisation-Marketing

2 PME Mandats Agriconseils.

4 PME Accompagnements stratégiques en commercialisation.

Innovation-Production

27 PME Accompagnements pour l'amélioration continue des processus de production.

5 analyses de robotisation et deux implantations de robots collaboratifs.

3 réseaux de formation pour l'intelligence numérique et le 4.0.

5 PME Diagnostics de productivité ou de réaménagement.

Acquisition du logiciel RoboDK permettant la programmation avancée des cobots pour soutenir la croissance des PME.



De gauche à droite, première rangée: Richard Courcelles, Caroline Dodier, Alexandre Bernier et Véronique Plourde.

Seconde rangée: Clara Dubernard, Antoine Morin, Annelise Bois et Jean-Christian Méthot.

INNOV & EXPORT PME

NOTRE EXPERTISE > VOTRE CROISSANCE

RIMOUSKI

UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À RIMOUSKI
ÉDIFICE DU CAIR, BUREAU R-104
300, ALLÉE DES URSULINES, C.P. 3300
RIMOUSKI (QUÉBEC) G5L 3A1
1 418 724-1565

RIVIÈRE-DU-LOUP

CENTRE LA VOUTE
106, RUE LAFONTAINE
RIVIÈRE-DU-LOUP (QUÉBEC) G5R 3A1
1 418 724-1565

NOS ACTIVITÉS SONT RENDUES POSSIBLES GRÂCE À

Canada Québec UQAR

MEMBRE DE

COMMERCE INTERNATIONAL QUÉBEC
LE RÉSEAU DES ORPEX DU QUÉBEC

ADRIQ

SANS FRAIS: 1800 511-3822, POSTE 1574

INNOVEXPORTPME.COM **INFO@IEPME.COM** LinkedIn