

DEO n'exige pas de copie signée du Rapport annuel sur le rendement étant donné que la motion du conseil confirmera l'approbation du conseil d'administration. Veuillez faire parvenir d'ici le 15 juillet 2017 une copie du Rapport annuel sur le rendement approuvé (en format WORD seulement) à l'adresse : WD.abreports-rapportsab.DEO@canada.ca

PARTIE 1

Motion du conseil

Motion de votre conseil d'administration qui a approuvé le Rapport annuel sur le rendement de 2016-2017.

| | |
|--|--|
| Date de la réunion du conseil : | <i>Résolution adopté à l'unanimité lors de la rencontre du Conseil d'administration le 6 septembre 2017.</i> |
| Motion : | <i>Que le rapport annuel sur le rendement 2016-2017 soit adopté tel que soumis et que le Rapport annuel de la communauté demandé à la partie 7 soit acheminé à Diversification de l'économie de l'Ouest dès qu'il sera complété (au plus tard le 12 septembre 2017).</i> |
| Proposé par : | <i>Joël F. Lavoie</i> |
| Appuyé par : | <i>Fernande Bergeron</i> |

PARTIE 2

Sommaire du rendement global pour 2016-2017

Veillez fournir une brève description (entre une demi-page et une page) résumant le rendement, les réussites, les défis et les problèmes de votre organisation au cours du dernier exercice. Indiquez toute amélioration effectuée en matière de gouvernance (formation des membres du conseil, nouvelles politiques, etc.).

Gouvernance

L'année 2016-2017 a vu quelques changements au sein du Conseil d'administration (CA). Au début avril, le président Michel St-Arnaud a remis sa démission et a été remplacé par Jean-Philippe Couture. Puis, lors de l'AGA 2016, tenue le 26 septembre à Calgary, quatre nouveaux administrateurs ont été élus, soient : Marc Arnal, Larry Jacquart, Teresa Haykowsky et Jean-Mathieu Brassard, permettant au CDÉA de compter sur 10 administrateurs très engagés. Le Comité exécutif a ensuite été formé du président Jean-Philippe Couture et de Thierry Pregliasco (vice-président), Rob Christie (trésorier) et d'Amélie Caron (secrétaire). Marc Arnal a accepté de présider le comité de réflexion stratégique.

L'année 2016-2017 s'est amorcée sous le signe de la transition avec le départ du directeur général Marc Tremblay. À la fin de l'été, Juste Kagisye a été nommé directeur général par intérim, en remplacement de Patrice Gauthier qui a assumé ces tâches pendant quelques semaines. Suivant le processus de sélection, la position permanente a été offerte à M. Kagisye au début de l'hiver 2017, poste permanent qui comptait aussi une période probatoire.

Soutien aux entrepreneurs

- Service de soutien aux entrepreneurs
 - Le CDÉA a un impact significatif sur l'économie albertaine: 89 entreprises créées ou maintenues, 122 emplois créés ou maintenus. Les entrepreneurs qui sont mentorés dans le programme de mentorat ont davantage de chance de succès.
- Programme de mentorat
 - Nous avons eu des défis dans cette initiative, surtout à Edmonton. Du côté de Calgary, la cellule des mentors de Calgary a tenu 4 rencontres régulières; un événement spécial ciblant les membres en construction a eu lieu lors du dernier trimestre et a rassemblé une cinquantaine de membres et non-membres de tous les secteurs liés à la construction. Déjà la nouvelle année financière s'annonce mieux surtout à Edmonton, alors qu'on évoque une relance des activités de ce côté.
- Ateliers, conférence et formation
 - Nous avons tenu 13 sessions de formation sur divers sujets et nous avons formé 437 clients.

- Activités de réseautages
 - Les activités de réseautage demeurent importantes pour les entrepreneurs francophones en situation minoritaire. Les sessions se sont maintenues à Calgary et une relance devra être à Edmonton pour l'année 2017-2018.

Soutien aux industries et aux secteurs économiques

- Tourisme : Malgré le ralentissement économique, l'année 2016-2017 a été une bonne année pour le développement touristique. En plus de servir des milliers de touristes, nous avons continué à développer le Guide touristique, alors que quelque 34 500 copies ont été imprimées cette année. Grâce à un appui financier du gouvernement albertain, nous avons été en mesure d'élaborer une stratégie de marketing touristique vouée au marché du Québec. Grâce à ceci, nous avons vu une augmentation de 5 020 mentions "j'aime" sur notre page Facebook. Du côté du site web, il y a eu 45 279 visiteurs (vs 10 173 l'an dernier) pour 56 192 sessions et 104 430 pages vues.
- Grâce à un appui du gouvernement de l'Alberta, le CDÉA a reçu un octroi pour le projet TNEPP (Tourism Northeast Pilot Project) – développement de produits touristiques et le Concept d'Économusée en Alberta.

Développement économique communautaire

- Concerto : le Réseau Concerto continue de se développer, nous permettant de mettre l'accent sur les municipalités bilingues qui sont membres. Donnelly est la plus récente communauté à avoir joint les rangs. Pour ce qui est d'accepter de nouveaux membres (de l'intérêt de la part de Calgary et Grande Prairie), les membres ont décidé d'attendre les élections municipales de l'automne 2017 avant de prendre une décision. Soulignons que le processus d'incorporation de l'ABMA (Association bilingue des municipalités de l'Alberta) suit son cours.

Francophonie économique communautaire

- Au cours de la dernière année, plusieurs catégories ont été ajoutées au répertoire, pour refléter les intérêts des nouvelles entreprises ajoutées. Il demeure impératif de remplacer notre répertoire actuel avec les outils identifiés, afin de réduire le temps passé en gestion de nos systèmes informatiques, et de mieux automatiser le processus de renouvellement. Après une perte de vitesse pendant la majeure partie de l'année 2016-2017, l'utilisation de nos services web a remonté un peu à la fin du dernier trimestre. La légère reprise de l'économie de l'Alberta entraîne une petite hausse dans les recherches d'information et de fournisseurs de services. Les statistiques d'utilisation des répertoires sont donc remontées en fin d'année et n'affichent qu'une chute de 5-15% comparé à l'année précédente, les fiches d'entreprises individuelles ont été visionnées 4483 fois contre 5223 fois l'année dernière. De même, le visionnement de pages de recherche et de résultats du répertoire n'a subi qu'une légère baisse : 3679 fois contre 3723.

PARTIE 3

Exemples de réussite

Veillez fournir trois exemples de réussites accompagnés d'une courte description, du rôle qu'a joué votre organisation et de la façon dont l'exemple représente une réussite pour la communauté. Remarque : Obtenir l'accord des clients avant de partager de l'information à leur sujet.

DEO utilise ces exemples pour témoigner de l'impact des OFVE dans l'Ouest du Canada et pour dresser une liste des retombées positives pour les intervenants de l'Ouest.

| Nom du client* | Service fourni (services aux entreprises, élaboration et mise en œuvre d'un plan de communication) | La description devrait répondre aux questions suivantes : <ul style="list-style-type: none">• L'activité s'alignait-elle aux priorités du GC et de DEO?• Quel rôle l'OFVE a-t-elle joué?• De quelle façon le projet/le service/l'initiative a-t-il influencé l'organisation ou la communauté du client?• Quelles ont été les retombées* de l'activité? |
|----------------|--|---|
|----------------|--|---|

| | | <ul style="list-style-type: none"> • Comment l'activité a-t-elle influencé positivement la collectivité? • De quelle façon l'activité a-t-elle amélioré l'économie locale? <p>(6 à 8 phrases)</p> |
|--|---|--|
| Petites entreprises dans le Nord-Est. | Services aux entreprises, accompagnement, tourisme | <p>Suite à l'apport financier du gouvernement albertain de 160 000 \$ le concept d'Économusée et de développement de produits touristiques auprès d'artisans et entreprises de la région peut être exploré.</p> <p>C'est d'un atelier sur le développement touristique du Nord-Est de l'Alberta tenu à Lac La Biche les 18 et 19 octobre que la Société du Réseau ÉCONOMUSÉE®(SRÉ) et le CDÉA ont signé une entente de collaboration d'une durée de presque 3 ans visant à implanter le modèle ÉCONOMUSÉE® en Alberta.</p> <p>Un ÉCONOMUSÉE® met en valeur des artisans et leurs métiers. Il favorise la rencontre avec l'artisan qui ouvre son atelier au public, transmet son savoir-faire et sa passion, en plus d'offrir des produits fabriqués sur place. Sur le plan du tourisme culturel, un ÉCONOMUSÉE® permet à une entreprise de faire vivre une expérience interactive et éducative, de faire connaître au grand public la culture locale et de contribuer de manière significative à la préservation du patrimoine culturel immatériel.</p> <p>Un premier partenaire s'est manifesté au début de l'été 2017 pour explorer la possibilité d'être le premier ÉCONOMUSÉE® en Alberta.</p> |
| Entrepreneurs en construction de Calgary | Réseautage, collaboration, services aux entreprises. | <p>C'est le 23 février dernier que s'est tenu à Calgary, un réseautage «Spécial Construction». Cette soirée, qui a regroupé une cinquantaine de membres et non-membres de tous les secteurs liés à la construction, a démontré une fois de plus combien les entrepreneurs sont dynamiques, intéressés et engagés!</p> <p>Les partenaires de la soirée étaient Interior Design Shoppe, Universe restaurant et Tea Monde en ligne, spécialité de thés fins.</p> |
| Agriculteurs des régions rurales du Nord-Ouest | Continuer à établir des liens entre un entrepreneur expert en économie verte, les municipalités et des partenaires. | <p>Suivant des présentations dans des communautés rurales (Marwayne, Two Hills, Saint-Paul, Plamondon et Bonnyville) regroupant un total de 226 participants au début 2016, le travail s'est poursuivi avec des plusieurs rencontres avec les municipalités du nord-ouest et organismes en développement de produits de chanvre et recherches (SARDA et NADC)</p> <p>Une présentation aux membres de <i>Alberta Hub</i> (39 municipalités)</p> <p>Une demande de financement a aussi été remis au programme CARES en décembre; et le gouvernement de l'Alberta a accepté de financer la 1^{re} étape de ce projet au printemps 2017.</p> |

*Exemples de retombées possibles : emplois créés; retombées dans la collectivité; entreprises pouvant plus facilement pénétrer les marchés internationaux; nouvelles ventes destinées à l'exportation pour les entreprises; nouveaux bureaux inaugurés dans l'Ouest canadien; des investissements dirigés vers une entreprise; création de nouveaux produits ou services; établissement de coentreprises; etc.

PARTIE 4

Alignement avec les priorités du gouvernement du Canada et de DEO dans les secteurs clés

Veillez décrire les initiatives ou projets dans lesquels votre organisation a joué un rôle et qui s'alignaient sur les priorités opérationnelles de DEO énumérées ci-dessous :

(DEO reconnaît que les circonstances varient d'une OFVE à l'autre et que votre OFVE ne pourrait peut-être pas s'aligner avec chaque priorité.)

| | Stratégie | Projet / Initiative (2-3 phrases) | Résultat |
|---|---|---|---|
| 1 | Innovation - Soutenir les entreprises et les initiatives susceptibles de lancer de nouvelles technologies sur les marchés canadiens et mondiaux | | |
| 2 | Perfectionnement des compétences et formation - Soutenir la promotion des possibilités de formation axée sur les compétences | Ayant identifié des outils best of breed – le système Growth Wheel, nous avons entamé des négociations pour certifier des membres de l'équipe sur cet outil, et pour obtenir des licences pour son utilisation au CDÉA et à Francopreneur. L'Outil identifié comprend un système de CRM pour les interventions de conseil des entrepreneurs. | Nous avons recommandé son adoption pour soutenir notre équipe de conseil aux entrepreneurs. |
| 3 | Commerce et investissement - Aider les entreprises à accéder aux marchés mondiaux | | |
| 4 | Renforcement de la capacité pour les possibilités liées aux marchés de défense - Soutenir les entreprises pour qu'elles puissent profiter des possibilités d'approvisionnement du gouvernement fédéral | | |
| 5 | Possibilités d'accélération de la croissance économique pour les Autochtones - Soutenir la participation des Autochtones au développement économique | | |
| 6 | Autres | Projet de gestion des déchets dans le Nord-Est. Réacheminement des déchets vers des installations de production à valeur ajoutée (aussi connu sous l'appellation de 'valorisation énergétique') doit être perçu comme étant l'une des pierres angulaires de tout système de gestion des déchets ainsi qu'un moyen d'assurer des sources d'approvisionnement en énergie pour l'avenir. | Étude de faisabilité a été complétée au début de l'hiver 2017. Une demande a été déposée en mars 2017 |

PARTIE 5

Collaborations et gains en efficience

Veillez rendre compte des collaborations (OFVE, Réseau de services aux entreprises de l'Ouest de canadien (RSEOC) ou autres fournisseurs de services aux entreprises) et gains en efficience* que l'organisme a mis en place durant l'exercice 2016-2017.

| | Collaboration et gains en efficience | Le cas échéant, les noms des partenaires du RSEOC impliqués | Estimation des économies de coûts ou des avantages | Terminé / En cours |
|---|--|--|--|---------------------------|
| 1 | Rendez-vous des affaires 2016 et Lauriers de la PME conjointement – tenir 1 seul Gala conjointement | RDÉE Canada | Environ 7000 \$ | terminé |
| 2 | Soutien et appui à la promotion du nouveau programme de Gestion touristique lancé en septembre 2016. | Centre collégial de l'Alberta | Visibilité pour le CDÉA – valeur de la promotion environ 4000 \$ | terminé |
| 3 | | | | |
| 4 | | | | |

*Voici des exemples : partage des locaux ou collaboration avec d'autres partenaires du RSEOC ou d'autres fournisseurs de services aux entreprises; partage de services internes; utilisation efficace de la technologie; participation à des occasions d'achats groupés.

PARTIE 6

Écart par rapport aux indicateurs de rendement

Veillez fournir un compte rendu du rendement de votre organisation par rapport aux cibles que vous aviez définies. Les cases ombrées servent à identifier les indicateurs de rendement pour lesquels des **normes de rendement minimales (NRM)** ont été établies.

| | Indicateur de rendement | 2016-2017 | | Raison de l'écart 1. Veuillez fournir une explication lorsque les cibles n'ont pas été atteintes ou lorsque l'écart se chiffre à 20 % ou plus. 2. Si vous n'avez pas respecté les NRM, veuillez fournir une explication détaillée ainsi que vos plans pour faire en sorte que les NRM soient atteintes en 2017-2018. |
|--|--|--------------------|------------------------|--|
| | | Cible (NRM) | Résultat actuel | |
| Planification stratégique forte pour les collectivités et mise en œuvre Développement des collectivités | Nombre de plans stratégiques locaux ou régionaux pour les collectivités élaborés ou mis à jour au cours de l'année | 4 | 5 | |
| | Nombre de partenaires participant à la planification stratégique des collectivités | 5 | 5 | |
| | Nombre total de projets pour les collectivités (nouveaux et en cours) (NRM) | (7) | 6 | |
| | Valeur totale (en dollars) des projets pour les collectivités | | 219 600 \$ | |
| | Valeur totale (en dollars) obtenue grâce à l'effet | | 626 530 \$ | |

| | | | | |
|---|--|-------|-----|--|
| | multiplicateur des projets pour les collectivités | | | |
| | Nombre de partenaires participant aux projets pour les collectivités | | 67 | |
| Accès aux services d'expansion des entreprises | Nombre d'entreprises créées, maintenues élargies grâce aux services aux entreprises | | 89 | |
| | Nombre de services de renseignements commerciaux | (550) | 334 | |
| | Nombre de séances de formation commerciale données (NRM) | (10) | 13 | |
| | Nombre de participants aux séances de formation commerciale et de services consultatifs d'affaires (NRM) | (640) | 437 | |
| | Nombre de projets ou initiatives qui s'alignent sur les priorités du GC ou de DEO (NRM) | (3) | 12 | |

PARTIE 7**OFVE résultats du rendement de l'année affichés sur le site Web**

Veillez fournir le lien au site Web des résultats du rendement de l'exercice 2016-2017 (peuvent être inclus dans le rapport annuel de l'OFVE destiné aux intervenants).

| | |
|---|--|
| Résultats du rendement de l'exercice 2016-2017 | |
|---|--|

PARTIE 8 - FACULTATIVE**Points saillants et médias sociaux**

Cette section est facultative et vous permet de présenter toute activité que l'OFVE effectue qui pourrait différer des autres OFVE. Il peut s'agir de bonnes pratiques, de procédés intéressants, de services particuliers, de projets ou d'événements communautaires d'envergure, etc.