



Naturallia 2013

Rapport final

Sommaire :

- Présentation p. 2
- Organismes co-organisateur p. 3
- Recrutement des chefs de délégation et des participants p. 4
- Financement et commandites p. 5
- Forum : 28, 29 et 30 Octobre 2013 p. 5
- Profils des participants p. 6
- Évaluation de la satisfaction des participants p. 7 et 8
- Témoignages p. 9 et 10
- Conclusion p. 11

Annexes :

- Annexe A – budget final
- Annexe B – programme
- Annexe C – liste des participants
- Annexe D – sondage consolidé
- Annexe E – commanditaires
- Annexe F – rapport de mission du RTMQ

1. Présentation :

Naturallia 2013 est le principal forum d'alliances commerciales du Canada dans le domaine des ressources naturelles. Cette 3^{ème} édition internationale s'est tenue à Sault Ste Marie, Ontario, les 28, 29 et 30 Octobre derniers.

Un salon de jumelage d'entreprises est un outil puissant pour les PME (petites et moyennes entreprises) facilitant leur recherche d'alliances commerciales locales, régionales, nationales ou internationales dans le secteur des ressources naturelles.

Cette année, Naturallia a réuni 200 PME et sociétés, venant de 7 pays différents et travaillant dans les secteurs suivants :

- la fabrication de pointe ;
- les produits du bois à valeur ajoutée ;
- les fournisseurs de biens et services miniers ;
- le développement des énergies intelligentes, fournisseurs de biens et services connexes.

Initié par le Réseau de développement économique et d'employabilité de l'Ontario (RDÉE Ontario) par le biais de son programme RDÉE Ontario alliances et avec la fière contribution de FedNor et NOHFC, Naturallia a été parrainé par le Centre d'Innovation de Sault Ste. Marie (SSMIC) et par la corporation de développement économique de Sault Ste. Marie (SSMEDC) afin d'offrir un événement unique de maillages interentreprises qui a permis aux compagnies d'établir des contacts et de saisir des opportunités de collaboration rendant leur entreprise plus compétitive.

Naturallia 2013 conclue la première tranche du programme RDÉE Ontario alliances, une programmation d'activités de 2 ans portant sur les alliances et partenariats d'affaires, dont la ligne directrice se résume à ceci : « Le réseautage inter-entreprises et les alliances d'affaires permettent de réduire les distances entre les gens et les opportunités ».

2. Organismes co-organisateurs :

Naturallia 2013 a été organisé conjointement par 3 organisations en développement économique :

- le RDÉE Ontario, initiateur de l'évènement,
- le Centre d'Innovation de Sault Ste Marie (SSMIC) et
- la Corporation de Développement Économique de Sault Ste Marie (SSMEDC).

Le **RDÉE Ontario** est un organisme de développement économique et d'employabilité dont la mission est d'assurer la vitalité et la pérennité de toutes les communautés francophones en Ontario. Le RDÉE Ontario est membre du réseau RDÉE Canada.

Nous offrons différents produits et services aux francophones et immigrants francophones de l'Ontario :

- RDÉE Ontario alliances : programme destiné aux entrepreneurs francophones pour les accompagner dans leur expansion d'entreprise.
- Réseau M : cellules de mentorat appuyant les entreprises. Modules de formation pour les entrepreneurs.
- La Bonne affaire : programme offert aux immigrants francophones pour les aider à trouver du travail ou à créer leur propre entreprise.
- Emploi Toronto : a pour mission d'appuyer les ressortissants français dans leur recherche d'emploi en Ontario et plus particulièrement à Toronto.
- Places aux jeunes en Ontario : programme de réseautage professionnel et de découvertes régionales pour les jeunes de 14 à 35 ans dans le but de recruter et retenir la main-d'œuvre qualifiée dans les régions rurales de la province.
- Les Sociétés Vice Versa : service de traduction et d'interprétation simultanée (Français – Anglais – Français), graphisme.

Naturallia 2013, en plus d'avoir mis en lumière la communauté francophone canadienne et de l'avoir positionnée comme partenaire incontournable dans le développement de l'économie nationale, cadre parfaitement avec la feuille de route du nouveau RDÉE Ontario qui se veut plus axé sur le développement économique et le soutien aux entreprises francophones de l'Ontario.

Le **Centre d'Innovation de Sault Ste Marie (SSMIC)** est un centre de recherche et d'innovation servant de catalyseur en développement économique et diversification dans les technologies de l'information et le domaine du savoir faire et des connaissances. Leur vision est de bâtir et de développer activement un environnement scientifique et technologique innovant : en un mot, être un générateur perpétuel de connaissance et prospérité à la disposition des entreprises de la région de Sault Ste Marie.

La **Corporation de Développement Économique de Sault Ste Marie (SSMEDC)** est une organisation communautaire indépendante qui contribue à favoriser l'emploi durable, la richesse et l'expansion de la communauté de Sault Ste Marie.

3. Recrutement des chefs de délégation et des participants :

Nous avons recruté 35 chefs de délégation. Une vingtaine ont participé à l'évènement et ont amené une délégation avec eux. Environ 5 chefs de délégation et leurs participants n'ont pu venir pour problèmes de visa.

La campagne de soutien aux chefs de délégation et de recrutement des entreprises s'est déroulée comme suit :

de début juin à fin juillet M. Thivierge a couvert l'Europe, l'Afrique, l'Amérique Latine pour soutenir les chefs de délégation par des sessions d'information, ateliers de formation, conférences de presse, etc.

À titre d'exemple :

Finlande :

Table ronde avec une quinzaine d'organisations finlandaises dans les ressources naturelles

Burkina Faso :

- plus de 45 participants à la présentation
- des membres du Gouvernement, la Presse, des agences commerciales et des entreprises étaient présentes
- large couverture médiatique de l'évènement
- rencontre avec le délégué commercial du Canada et la Chambre de Commerce

Afrique du Sud :

- plus de 25 participants à la présentation
- parmi les participants, 4 à 8 intentions fermes de participer au forum
- rencontre avec le délégué commercial du Canada et le département du Commerce International de l'Afrique du Sud qui devrait délégué un observateur au Forum

Amérique Latine :

- conférence de presse et nombreuses rencontres avec des participants potentiels et des organisations économiques
- Le Chili a un objectif de 15 participants et la Colombie de 5 à 10. On parle ici de PME performantes dans leur pays prêtes et ouvertes au partenariat d'affaires.

Nous avons poursuivi nos efforts en soutenant la participation canadienne et internationale jusqu'à la mi-octobre de 3 manières différentes :

- par des visites de soutien aux chefs de mission en Ontario et au Québec ;
- par l'organisation de webinaires en français, anglais, espagnol, les uns destinés aux chefs de délégation, les autres aux entreprises pour les inciter à participer.
- par le recrutement de 3 consultants pour soutenir nos efforts : 1 pour le Québec, 1 pour le Nord de l'Ontario et 1 pour le Sud. Ils avaient chacun pour objectif de recruter un minimum de 30 entreprises dans leur région respective tout en contribuant à l'objectif global de 150 participants.

4. Financement et Commandites :

Naturallia 2013 a été financé par :

FedNor à hauteur de \$ 200 000;

NOHFC (the Northern Ontario Heritage Fund Corporation) à hauteur de \$ 100 000;

Nous avons de plus plusieurs commanditaires en argent et en nature qui ont contribué à couvrir les frais encourus à hauteur de \$ 120 000. (cf. annexe E)

Enfin les inscriptions des participants s'élevaient à \$ 175 000 environ.

Pour plus de détails sur les revenus et les dépenses du forum, veuillez consulter l'annexe A.

5. Forum : 28, 29 et 30 Octobre 2013

Naturallia 2013 a tenu ses promesses : tout un succès!

En effet, pendant 3 jours, plus de 200 personnes se sont côtoyées, ont participé à de nombreuses rencontres d'affaires formelles et informelles, ont partagé leurs connaissances et échangé leurs idées et bonnes pratiques, ont visité des sites industriels, ont écouté des conférenciers venus leur parler d'économie et de finance et ont réfléchi sur le développement du Nord canadien dans les secteurs miniers et l'avenir des Produits du Bois à valeur ajoutée et des Énergies renouvelables lors de tables rondes organisées à cet effet.

Naturallia en quelques chiffres :

- Plus de 200 personnes : des entrepreneurs, décideurs d'entreprises, professionnels en développement d'affaires et des représentants de Ministères provinciaux et fédéraux
- 95 % de taux de satisfaction (réf sondage en annexe)
- 7 pays représentés : le Canada - d'un océan à l'autre, les États Unis, le Mexique, la Colombie, le Chili, l'Allemagne et la Finlande
- plus de 1000 rencontres d'affaires formelles et informelles

Des centaines d'alliances d'affaires ont été identifiées, des partenariats se sont concrétisés, des gens d'affaires de plusieurs milieux se sont côtoyés, des ventes ont été conclues et des réseaux se sont développés afin de solidifier les projets d'expansion des entreprises.

Newsletter de la Ville de Sault Ste Marie :

<http://www.sault-canada.com/en/NewsModule/index.aspx?corpId=bcTKpWSE7Op9PiMXuaTOLQeQuAleQuAl&newsId=24V yq5IA5HmBmezCaAKZJrN4LweQuAleQuAl>

Pour plus de détails sur le programme du forum, veuillez consulter l'annexe B.

6. Profils des participants :

35 % des participants étaient des Francophones venus majoritairement du Québec, mais aussi du Nord de l'Ontario et du reste du Canada. Le RDÉE Canada, dont fait partie le RDÉE Ontario, est venu en observateur le dernier jour du forum et a tenu sa Table nationale annuelle des Directeurs et Gestionnaires

de tous les RDEE provinciaux et territoriaux dans le cadre de Naturallia. Ce réseau présent à travers le Canada sera appelé à jouer un grand rôle pour la prochaine édition de Naturallia.

Une quarantaine d'entreprises, soit 26 % des participants, étaient du Nord de l'Ontario.

Les Autochtones étaient bien représentés par une délégation de 6 entreprises et organisations sous la direction de Waubetek Business Development Corporation. Ils ont été mis à l'honneur car notre premier conférencier était une Autochtone : Karen Bird, Directrice Énergies Renouvelables de BluEarth Renewables.

Une quinzaine d'entreprises, soit 10 % des participants, étaient des compagnies étrangères, venues de la Colombie, de la Finlande, des États Unis, de l'Allemagne, du Chili et du Mexique.

Les entreprises se répartissaient de manière égale entre les 4 secteurs de Naturallia :

- le secteur minier : 20 % soit 1/5 des participants
- le produit du bois à valeur ajoutée : idem
- les énergies renouvelables : idem
- la fabrication de pointe : idem

Les 1/5 restants regroupaient les organisations gouvernementales et provinciales et les organismes en développement économique.

Pour la liste complète des participants, veuillez-vous reporter à l'annexe C.

7. Évaluation de la satisfaction des participants :

À la fin du forum nous avons demandé aux entreprises et organisations de remplir un questionnaire de satisfaction. Sur les 150 entreprises et organisations participantes, 68 ont répondu au questionnaire ce qui nous donne un taux de réponse de 46 %. Nous avons donc une bonne estimation de la satisfaction des participants.

94,12 % des participants sont enchantés de leur expérience : 57,35 % se montrent très satisfaits; 36,76 % sont satisfaits. 4,41 % ont une opinion mitigée, neutre. Seuls 1,47 % sont mécontents de leur expérience.

De même 94,12 % sont prêts à recommander le forum et à inviter les indécis à participer et 88,24 % souhaitent d'ores et déjà participer à la prochaine édition de Naturallia. Seuls 5,88 % des participants ne recommanderaient pas l'évènement; ceux-là sont ceux qui sont mitigés et les mécontents. 11,76 % ne participeront pas à la prochaine édition.

Évaluation des rencontres :

88,24 % des participants jugent que leurs rencontres ont été de qualité :
17,65 % estiment qu'elles ont été excellentes; 38,24 % très bonnes et 32,35 % bonnes.

De même, 98,53 % des gens pensent que le modèle inter-entreprises (B2B) est efficace :
35,29 % le trouvent excellent; 44,12 % très bon et 19,12 % bon.

Grâce à Naturallia 2013, 97,06 % des entreprises ont pu identifier des opportunités d'affaires et / ou conclure des alliances, certaines ayant identifié jusqu'à plus de 10 possibilités.

41,18 % des participants ont identifié de 1 à 3 opportunités;
 26,47 % de 3 à 6;
 20,59 % de 6 à 9 et
 8,82 % 10 et plus.

Pour ne pas laisser passer ces opportunités, les participants prévoient de faire différents suivis avec les entreprises et organisations rencontrées. Voici en ordre de préférence les mesures qu'ils comptent prendre :

- Échanger des informations avec des partenaires rencontrés au forum : 21 %
- Maintenir le contact pour un suivi à long terme : 18 %
- Planifier des rencontres : 12 %
- Conclure une nouvelle entente d'affaires ou de partenariat : 11 %
- Soumettre une proposition commerciale : 8 %
- Visite exploratrice d'un nouveau marché : 8 %
- Offrir des visites de votre entreprise : 8 %
- Faire d'autres études de marché : 7 %
- Adapter votre stratégie de marketing ou de vente à la région ciblée : 4 %
- Adapter votre produit ou service : 3 %

Tables rondes :

Seuls 33 % des participants ont participé aux tables rondes car, selon certains, la publicité faite autour des tables rondes étaient insuffisantes et selon d'autres elles arrivaient trop tard dans le programme. Cependant 82 % des participants estiment que les tables rondes devraient être incluses dans les éditions futures mais suggèrent de les mettre d'avantage en valeur :

« Maybe do panels earlier like Tuesday afternoon. It keeps attendance up and also gives good starting points for discussions. »

« Mettre plus d'emphase sur les tables rondes (plus tôt dans la journée, mieux publicisées) ou diminuer le nombre de tables rondes afin qu'il y ait un nombre suffisant de personnes dans l'auditoire. S'assurer que les tables rondes ne soient pas des publicités pour les entreprises et que les intervenants aient un niveau acceptable de communication et de dynamisme. »

« I spoke at a round table. I would like to see the round tables to be earlier in the conference. That way anyone that heard you and wanted to reach out could have done it face to face. Also having them concurrent means that you cannot see all of them which may not be possible anyway. Topics would depend on what is hot in the particular sectors at the time so I cannot name it now. »

Ceux qui ont participé aux tables rondes s'en sont montrés satisfaits, à hauteur de 92 % :

Évaluation des tables rondes	Excellent	Très bon	Bon
Secteur minier	25 %	50 %	20 %
Produits du bois à valeur ajoutée	21,4 %	50 %	21,4 %
Énergies renouvelables	13,33 %	53,33 %	20 %

Le programme des conférences et les présentations sont en annexes

Les entreprises et organisations aimeraient se voir offrir par les organisateurs de Naturallia 2013 certains services d'appuis aux entreprises qui les aideraient développer leurs affaires :

- Introduction aux sociétés du Nord de l'Ontario : 14 %
- Service de référence : 13 %
- Introduction au réseau international de partenaires (Centrallia, Naturallia, etc.) : 12 %
- Service d'informations (générales, spécifiques à un marché, etc.) : 11 %
- Missions commerciales dans le pays : 10 %
- Missions commerciales à l'extérieur du pays : 8 %
- Organisation d'un évènement spécial : 7 %
- Service de formation (ateliers sur les affaires, cours de langues, etc.) : 7 %
- Mentorat : 5 %
- Service de traduction : 5 %
- Service aux entreprises (location de bureau à court terme, télécommunications, services administratifs, etc.) : 4 %
- Facilités pour conférence : 3 %
- Location de bureau à long terme : 1 %

Pour plus de précisions sur l'évaluation du forum, veuillez consulter l'annexe D.

8. Témoignages :

« Les commentaires de ma délégation sont très positifs, tous ont vraiment apprécié. Des rencontres entre mes propres entreprises ont été bénéfiques car elles ne se connaissaient pas toutes. J'avais des doutes quant à la participation de Géomatics et CP Desjardins, mais ils s'avèrent que ceux-ci ont fait d'excellents matchs. M. McLeod m'a téléphoné pour avoir des contacts rencontrés à Naturallia. M. Moses a extrêmement aimé. Il a rencontré des gens intéressants et par ailleurs est retourné aux sources (il est allé visiter son école entre autres). J'ai fait beaucoup de rencontres informelles dans les couloirs : des entreprises autochtones hors Québec se sont inscrites à ma journée de maillage fin novembre. » [Chantal Hamelin, SAENCAT, chef de délégation](#)

« Félicitations pour un évènement bien organisé et bien réussi! J'ai été impressionné par la qualité des contacts que j'ai pu faire tout au long de l'évènement. Je ferai certainement des suivis avec eux en espérant qu'ils pourront nous aider à offrir des services de qualité à nos municipalités membres. J'ai également été impressionné par l'organisation de l'évènement, le déroulement et l'aide reçu des bénévoles durant l'évènement. SVP partager nos remerciements et nos félicitations avec votre équipe. Bravo! » [Maurice Hince, CDEM](#)

« Nous avons rencontrés des partenaires qui vont nous permettre de mieux structurer les prochains jalons de nos projets de développement. Mission accomplie. » [Témoignage recueilli dans le sondage](#)

« J'ai été impressionné par la qualité des visites et des contacts que j'ai fait durant l'évènement. » [Témoignage recueilli dans le sondage](#)

« J'ai grandement apprécié l'évènement : les contacts que j'ai fait sont de bonne qualité! Les rencontres informelles que j'ai faites dans les corridors entre 2 rendez-vous ont été aussi intéressantes que celles planifiées. Les présentations des conférenciers étaient très intéressantes, surtout celles de Sonya Gulati de la banque TD. Les bénévoles ont fait du bon travail. Merci à tous! » [Noémie Rouleau, IMAF](#)

« La délégation du Saguenay est très heureuse de l'activité.

Les commentaires reçus sont positifs :

- bons contacts;
- les entreprises participeraient à nouveau à une mission de ce genre;
- certains ont fait des soumissions, d'autres développé des partenariats commerciaux. »

[Nadine Brassard, Serdex International, chef de délégation](#)

« Bonjour Alain,

je tiens sincèrement à te féliciter pour l'ensemble de l'organisation de Naturallia 2013. »

[Alain Landry, Normex Métal inc](#)

« Une mission payante! », rapport sur la participation du RTMQ et de sa délégation par [Frédéric Chevalier, RTMQ](#) (cf. annexe F)

« Thank you again for all of your assistance with Naturallia, it was a great event and I'm certain will bring some new business opportunities to our region. » [James Franks, City of Temiskaming Shores](#)

« Both Michigan companies who participated had very positive experiences and will provide great testimonials and support for future events. I only wish I was able to attend but look forward to future events. Thank you for your patience and support of Michigan companies. »

[Christopher Bosio, Michigan Economic Development Corporation](#)

"Our team Finland took part in numerous intensive b2b-sessions. That gave us very wide perspective of opportunities for joint venture and development projects in Canada. This is exactly what we need to do in order to advance Canada/Finland business expansion in the sector of natural resources. Due the quality of meetings that our R&D + technology provider team had, we identified many positive and concrete project leads. I can't wait to take next steps onwards!" [Matti Kymenvaara, chef de la délégation finlandaise](#)

« Early in October I went to four conferences in Toronto in one week and talked to 248 people because I used 248 business cards out of a box of 250. I only talked to 75 at Naturallia but I have many more opportunities out of Naturallia than the other four conferences combined. I believe the B2B matchmaking is the reason. The participants are very focused know why they are at the conference. »

[Terry Avery, Invest New Brunswick](#)

« So far I have been very happy with the quality of the networking opportunities available. We have had several valuable meetings, any just as many useful informal engagements.

The schedule has lent itself well to both formal meetings and informal discussions.

As well, the industry tours were very informative and the host companies were very open and welcoming.

I'm very pleased with the value we're getting out of the week. » [Evan Butler-Jones, MaJIC](#)

« Guy and I appreciated the opportunity to support Naturallia. Guy provided similar positive feedback on the value of the networking and the great conversations that occurred with all the participants.

We look forward to supporting future events with SSMEDC and our key Northern Ontario partners. »
[Jim Babirad, Export Development Canada \(EDC\)](#)

« The Biomass Innovation Centre found this year's event VERY productive. We were able to connect with potential research and industry partners from Finland and Chile who have the experience and focus to help our organization achieve its objectives. As well, we were able to partner with several First Nations that are eager to help us develop curriculum for renewable energy training that fits their needs, which is one of our most critical mandates. Our delegates were able to make strategic alliances for export and product development, and they were very satisfied with the event. On top of it all, it was a darned good time! Thank you. » [Dawn Lambe, Biomass Innovation Centre](#)

« Though many participants were hesitant and unsure about what this was really about and of the value, all felt it was very worth while in the end and it looks like our delegates will have many successes. »
[Témoignage recueilli dans le sondage](#)

« The event was over the top for my expectations. At no time did I expect to find the diverse company base this close to home. We were treated very respectfully and I am disappointed that there was not a larger US company presence. I should also say, Thank you for the opportunities and considerations and I look forward to building relationships for the future. Our very first b2b meeting began with introductions and after a brief conversation the individual stopped and pulled out a different business card and handed it to me a said that this what he really wanted to speak about and invited us to visit their facility to discuss processing that we are considered specialist at providing. That type of lead justified the cost for the event in the first conversation. » [Témoignage recueilli dans le sondage](#)

9. Conclusion :

Naturallia 2013 a prouvé encore une fois la force des réseaux et l'importance de travailler ensemble : cet évènement bilingue a fait effet de levier et créé une synergie qui a un impact direct et des retombées économiques sur nos communautés, tant au niveau local, régional, national ou international.

Une évaluation des retombées pour les participants sera lancée vers Octobre 2014.

Tous attendent avec impatience la prochaine édition qui aura lieu en 2015 dans le Nord de l'Ontario.

De plus Naturallia 2013 a été une belle aventure tant humaine que professionnelle. C'est pourquoi le RDÉE Ontario tient à remercier vivement ses partenaires financiers : FedNor et NOHFC sans qui le forum n'eût pas eu lieu! Nous espérons retravailler avec vous dans le futur.

Merci aussi à tous nos commanditaires que ce soit en argent ou en nature pour leur fière contribution!

Merci aux participants et aux chefs de délégation pour avoir fait de Naturallia 2013 un succès!

Enfin un grand et chaleureux merci à nos deux partenaires co-organisateurs : SSMIC et SSMEDC et à leurs équipes formidables avec qui ce fut un plaisir de travailler! Sans leur investissement et leur persévérance, nous n'aurions pas été capables d'organiser un tel évènement!

Nous espérons vous retrouver tous lors du prochain Naturallia en 2015!

