

**FICHE n° 3 SUR L'ACCOMPAGNEMENT DES ENTREPRISES  
DANS LEUR DÉMARCHE DE TRANSFORMATION NUMÉRIQUE**

Comité de travail Commercialisation sur la compétitivité  
de l'horticulture ornementale, environnementale et nourricière

**Secteur(s) visé(s)**

Commercialisation

**Titre / Nom de l'action proposée**

Accompagner les entreprises dans leur démarche de transformation numérique permettant d'améliorer leur compétitivité.

**Description de l'action proposée (quoi)**

HortiCompétences vient de recevoir du financement de la CPMT, via le MET pour réaliser une étude sur le niveau numérique des entreprises en commercialisation et services et ainsi dresser un premier diagnostic de base au niveau numérique. Ce diagnostic permettra, entre autres, de cibler les besoins de formation en compétences numériques des entreprises. Suite à ce diagnostic, il est fort possible qu'une étude approfondie doive être réalisée pour les différents secteurs, mais il est certain que les entreprises auront besoin d'accompagnement et du soutien financier dans leur transformation numérique. Les actions proposées sont donc les suivantes :

- S'impliquer dans le projet d'HortiCompétences sur la réalisation de d'étude sur le niveau numérique des entreprises en commercialisation et services.
- Répertorier les mesures financières de même que les services d'accompagnement offerts aux entreprises dans leur transformation numérique ;
- Offrir un soutien financier pour les services de conseillers pouvant accompagner les jardinerie dans leur transformation numérique (recommandations, formation, etc.) ;
- Offrir une aide financière pour l'achat et l'implantation en entreprise de logiciels et de technologies améliorant la productivité.

**Justification : contexte / objectifs / problématique que cette action veut résoudre (pourquoi)**

Le secteur horticole accuse un certain retard dans sa transformation numérique. Pourtant, avec une chaîne d'approvisionnement sous pression en raison de multiples facteurs (pandémie, changements climatiques, forte demande, etc.), les entreprises ont intérêt à adopter des technologies permettant une gestion optimale de leurs stocks et de leurs opérations.

Aussi, la vente en ligne connaît un essor important. Elle requiert cependant de lier les inventaires des jardinerie à leurs sites Web, ce qui n'est pas une mince affaire !

Ainsi, l'implantation de systèmes ERP (Enterprise resource planning) et CRM (Customer relationship management) performants améliorerait les pratiques de gestion et de marketing des entreprises, les rendant plus compétitives. De tels systèmes sont susceptibles d'intégrer l'ensemble des processus de l'entreprise, contribuant à une plus grande efficacité.

Toutefois, ces systèmes sont coûteux et complexes, exigeant une formation et une période d'adaptation non négligeable, d'où l'importance d'offrir un accompagnement et un soutien financier afin que la conversion soit couronnée de succès.

#### **Impact\$ sur la compétitivité / retombées anticipées (*qu'est-ce que cela va donner*)**

- L'implantation de technologies est cruciale pour la survie des entreprises.
- La transformation numérique des entreprises les rendra plus agiles et est susceptible de simplifier les relations avec les fournisseurs et les clients, tout en facilitant l'évaluation de leur propre performance, ce qui ouvre la voie à l'amélioration continue des processus.
- Améliorer la compétitivité des jardinerie pourra éventuellement contribuer à l'augmentation de leurs ventes et aurait ainsi un impact sur le secteur de la production en serre et en pépinière.

#### **Principales étapes et échéanciers de réalisation (*quand*)**

1. Faire un inventaire des ressources d'accompagnement et de financement disponibles pour la transformation numérique des entreprises (exemples : Offensive de transformation numérique du MEIE, projet Mon commerce en ligne de l'Association québécoise des technologies (AQT), Escouade numérique de Synchronex, etc.) et valider l'admissibilité des jardinerie à ces programmes ou projets (2023) ;
2. Mandater une firme pour faire un portrait technologique de l'industrie (2023);
3. Mandater une firme afin de mettre en place un réseau de conseillers responsables de rencontrer les entrepreneurs et poser un diagnostic de leurs besoins (2024);
4. Évaluer la nécessité de mettre en place un programme d'aide complémentaire ou d'adapter les programmes existants aux besoins des jardinerie (2024).

#### **Coût et comment serait-elle financée (*combien*)**

- Programme *Offensive de transformation numérique* du MEIE
- Investissement Québec (*Financement Productivité Innovation*)
- Contributions financières des entreprises pour participer aux projets existants (p. ex. *Mon commerce en ligne*);

#### **Qui serait responsable de la réaliser (*qui*)**

Québec Vert et Jardinerie Québec

#### **Qui seraient les partenaires et pour quoi (*avec qui*)**

- Entreprise mandatée pour la réalisation des diagnostics ;
- Réseaux (Synchronex Québec) ;
- MEIE, Investissement Québec ;
- L'IQDHO pour la promotion des programmes et l'accompagnement des entreprises dans leurs demandes ;
- MAPAQ : soutien administratif (inventaire des programmes, intermédiaire).

#### **Pour plus d'informations sur la fiche, contacter**

Nom : Mathieu Poirier

Tél. : 514 346-7730

Courriel : [mathieu.poirier@jardindion.com](mailto:mathieu.poirier@jardindion.com)