

Bonjour et bon « début » de nouvelle année de la part de toute l'équipe de STRATEGEUM!

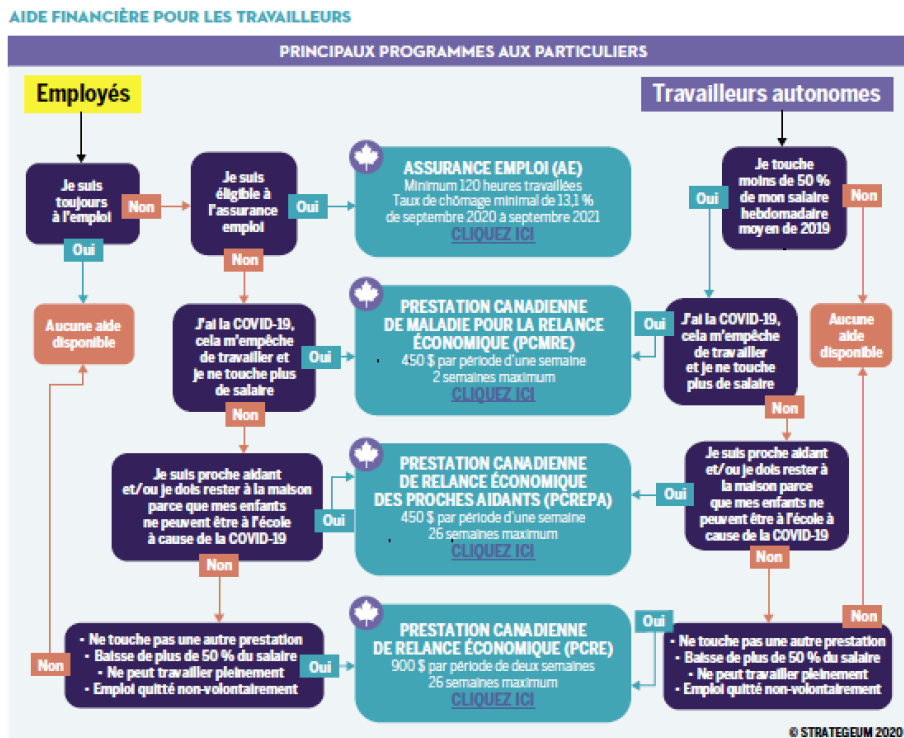
Le mois de janvier est effectivement passé en coup de vent, entre le (re)démarrage des activités pour certains, leur poursuite pour d'autres, le contexte COVID-19 qui s'étire pour tous et notre rôle auprès de nos clients dans tout ça.

J'ai pensé débiter notre échange de cette année en vous proposant une petite mise à jour sous forme de rappel actualisé, en commençant par l'Amérique du Nord.

D'abord, au Québec et au Canada les mesures gouvernementales de soutien en temps de pandémie ont évolué, alors nos outils aussi. Vous trouverez les versions interactives de nos graphiques menant aux divers programmes pour organisations et particuliers dans notre *Coffre à outils COVID-19* en ligne ici...

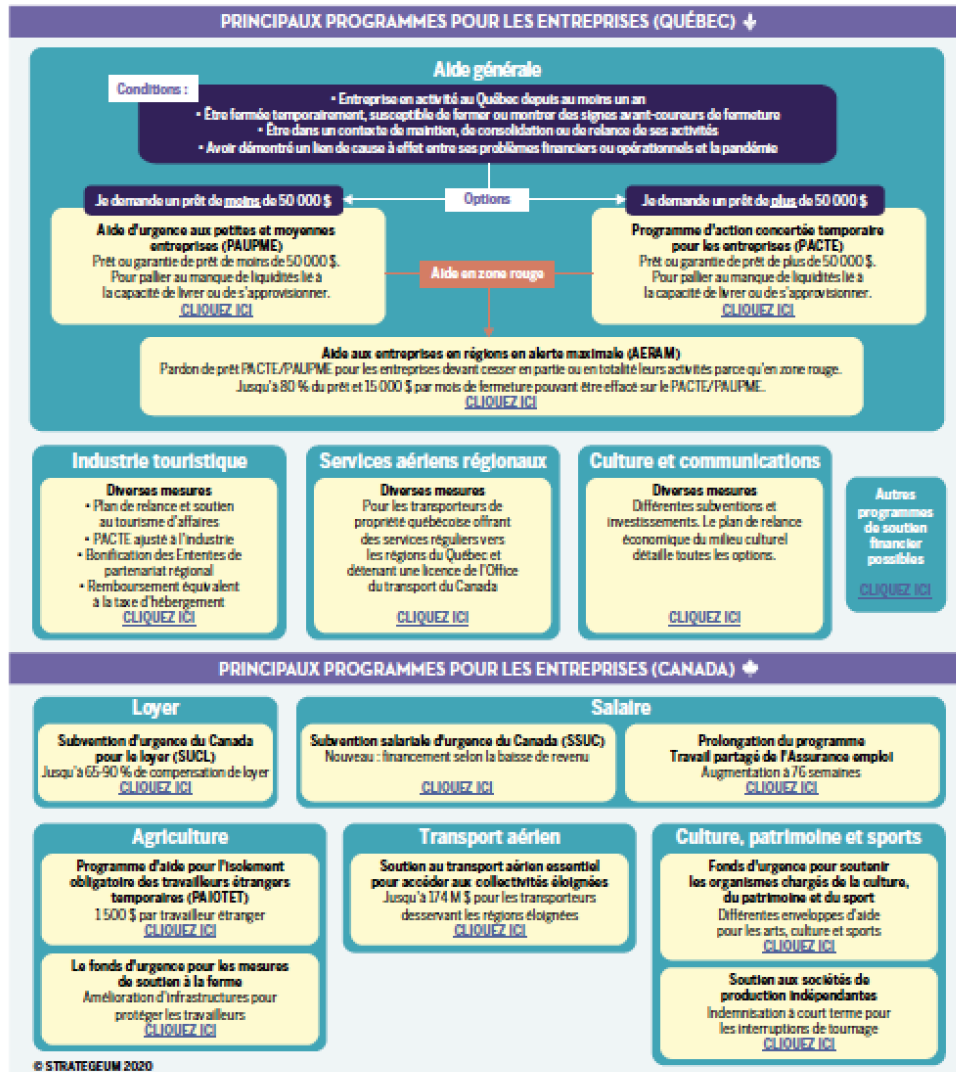
<https://www.strategeum.com/coffre-a-outils-covid-19/>

... mais voici également un aperçu des adaptations qu'en a fait le Fonds de solidarité FTQ à l'intention de ses entreprises partenaires, à notre grand plaisir :



Source : Strategeum

AIDE FINANCIÈRE POUR LES ENTREPRISES



Je tiens aussi à mentionner qu'en plus d'accompagner les dirigeants de multiples organisations en cette période plus difficile, nous avons également la chance de contribuer à l'essor d'initiatives québécoises et canadiennes qui prospèrent dans le contexte, ici comme à l'international. On peut penser à des clients dans les secteurs des transports, de l'énergie, des ressources naturelles, industriel, du tourisme, des équipements de protection individuelle, de la santé, de la culture, juridique, du placement de personnel, de la construction, du cannabis, financier et de l'investissement, de l'éducation, de l'immobilier, de l'économie sociale et coopérative, de l'environnement, municipal, de la logistique, alimentaire, de l'optique, des technologies, manufacturier, etc.



Ensuite, aux États-Unis, comme je le prédisais lors d'entretiens avec des journalistes à l'automne 2020, 1) la présidence a changé de mains mais 2) la relation commerciale Canada – États-Unis (comme c'est globalement le cas entre les États-Unis et le reste de la planète d'ailleurs), demeure sous le signe du protectionnisme. Par contre, les opportunités sont multiples, entre autres parce que, tel que je le mentionnais aussi à l'époque, 3) faire des affaires aux États-Unis ne s'arrête ni à un ordre exécutif, ni à la Maison-Blanche, ni à Washington D.C. C'est beaucoup plus complexe que ça... mais ça entrouvre aussi souvent des fenêtres lorsque les portes se referment un peu.

Dans un contexte où on remarque également la multiplication des capitaux disponibles et un certain réaligement d'investisseurs d'envergure sur une économie qui prend aussi en compte l'environnement, le social et la gouvernance, notre équipe continuera avec plaisir de desservir le marché américain, que ce soit via notre connaissance fine de ce pays (des données terrain aux rouages gouvernementaux) ou les réseaux de relations dont nous y disposons à tous les niveaux, pour des clients d'ailleurs que les États-Unis attirent, ou *vice versa*.

Voilà donc un premier tour d'horizon nord-américain histoire d'initier notre conversation 2021 pour ceux avec qui ce n'est pas déjà fait. Je vous invite, comme d'habitude, à continuer de me répondre directement pour me faire part de vos opinions et de vos besoins.

À bientôt!

Simon Lafrance

PDG et associé principal

simon@strategeum.com

+1 418 812 3482

www.strategeum.com