



Le président du conseil Martin Haynes (à g.) et la chef de la direction Annette Comeau célèbrent l'annonce, par le député Andy Fillmore (2^e à g.) du financement du programme de commercialisation panatlantique. Halifax, juin 2017

LEARN SAVOIR | SPHERE

InfoSphère

Août 2017

www.savoirsphere.ca
@LearnSphere.ca

DANS CE NUMÉRO

Coup de vent en Atlantique

par Annette Comeau

Une grande année pour SavoirSphère. À peine quatre mois ont passé et nous sommes déjà assurés d'un financement pour deux projets panatlantiques et deux nouveaux projets d'expansion en Nouvelle-Écosse. Le moment est bien choisi, car nous visons un seul grand but pour la 2^e année de notre plan stratégique 2016-2019 : **devenir le premier fournisseur de solutions d'apprentissage et de développement pour les PME du Canada atlantique**. Le navire est prêt à voguer.

En plus de son plan triennal, SavoirSphère applique une stratégie de croissance visant à orienter l'atteinte des buts et objectifs de son plan d'affaires. C'est un peu comme ajouter des jalons à nos schémas. L'établissement de cette stratégie nous permet de répartir les ressources nécessaires à notre réussite. Cette stratégie comporte quatre volets :

Pénétration du marché

- Cultiver et promouvoir les projets et programmes actuels.
- Mettre l'accent sur l'amélioration de la productivité et du service aux clients.

Développement du marché

- Élargir la pratique PME (surtout pour les exportations avec les programmes PAME et OELE) au Canada atlantique et, là où notre service est unique, dans des marchés hors de la région de l'Atlantique.

Développement du produit

- Garder le cap (toujours améliorer nos formules d'apprentissage et de développement) et faire valoir les produits axés sur l'exportation pour les développer davantage.

Diversification

- Réagir aux possibilités de développement international qui ont une correspondance stratégique et poursuivre de nouveaux domaines d'activités (éducation internationale et technologies propres).

Comment y parvenir? Reproduire dans tout le Canada atlantique le succès connu au N.-B. Nous aurons besoin de solides partenariats et d'une grande prudence pour élargir notre capacité de servir. Notre capacité de répondre aux demandes des clients dépend de la qualité et du professionnalisme du contenu offert. Nos associés sont des fournisseurs de contenu de premier ordre, en anglais et en français, dans tout le N.-B. et au-delà. Ils doivent plus que jamais focaliser sur leur capacité panatlantique. Nous les incitons d'ailleurs à créer des partenariats en prévision de cette expansion. Au cours des prochains mois, ces efforts seront mis à l'épreuve alors que nous transformerons nos plans et stratégies en projets et programmes. Oui, la mer sera parfois agitée pendant le voyage, mais le lest est bien arrimé et nous entendons maintenir le cap.

Développement professionnel

Profiter de nos ateliers d'aide de pair à pair vous permettra d'acquérir de nouvelles habiletés qui feront en sorte d'améliorer votre offre. Dates à réserver!

Page 2

Nous avons déménagé!

La prochaine fois que vous serez à Fredericton et à Halifax, venez voir nos nouveaux bureaux.

Page 2

Nouvelles des projets et programmes

Le travail va bon train pour les projets et programmes courants de SavoirSphère. Et nous avons lancé deux nouveaux programmes panatlantiques!

Page 3

Le futur (ap)proche

Nous avons du pain sur la planche et beaucoup en préparation. Voyez quelles occasions d'affaires sont dans notre mire.

Page 4

Pour mieux nous connaître

Nous vous invitons à faire connaissance avec les membres du conseil, à lire les histoires de nos clients et rester en contact au moyen des médias sociaux.

Page 4

Développement professionnel pour les associés de SavoirSphère

SavoirSphère est fière de la formule de développement professionnel qu'elle a lancée à l'intention de ses associés. Nous en parlons comme de notre série « pair à pair ».

Chaque année, SavoirSphère offre à ses associés deux ou trois occasions d'améliorer leurs habiletés et d'apprendre des manières pratiques de rehausser leur rendement. Nous avons déjà aidé des associés à obtenir des certifications, à assister à des séminaires professionnels et à participer à des ateliers.

Leurs commentaires indiquaient qu'ils souhaitaient une interaction plus fréquente avec leurs pairs et qu'ils voyaient beaucoup de possibilités d'apprendre les uns des autres. Nous avons donc décidé de miser sur nos ressources internes de développement professionnel. Notre méthode actuelle consiste à offrir des ateliers pair à pair en invitant des associés à offrir un de leurs ateliers existants adapté aux besoins de leurs pairs.

Premières séances pair à pair

La première a eu lieu en décembre 2016 à Fredericton. Carl Duivenvoorden de [Change](#)

[Your Corner](#) a été invité à donner son atelier de vente « Making the Perfect Pitch ». M. Duivenvoorden a donné des conseils en vue de créer un message clé assorti d'une gamme de moyens pour le transmettre efficacement.

Le deuxième atelier de la série a été donné par [Chooka Media Group](#), à Dieppe en mars 2017. Son cofondateur et concepteur principal Tal Goldenberg-Keren a présenté des manières pratiques que les facilitateurs peuvent utiliser pour rehausser leurs présentations. Chooka a aussi offert des heures de consultation aux associés qui voulaient mettre en application leurs nouvelles connaissances.

Calendrier 2017-2018

À la lumière des commentaires très positifs que nous avons reçus, la série pair à pair se poursuivra en 2017-2018. Nous vous conseillons de noter les dates suivantes et de ne pas tarder à vous inscrire lorsque les sujets seront annoncés par courriel.

- ➔ 8 décembre 2017 à Fredericton
- ➔ 16 mars 2018 à Dieppe



Carl Duivenvoorden

Forum d'engagement des associés

Cette activité lancera notre année d'apprentissage le 30 août 2017 à Moncton. Une occasion de réseautage à saisir avec vos collègues associés et le personnel de SavoirSphère en vue de trouver les modalités de notre interaction pour l'année.

À VOUS DE DÉCIDER DE LA SUITE!

Voudriez-vous être le prochain associé à donner un atelier à vos pairs?

Un sujet vous intéresse particulièrement?

N'hésitez à nous le faire savoir!

INFO@SAVOIRSPHERE.CA
506-452-0387



Nouveaux bureaux de SavoirSphère

Nous avons déménagé!

La prochaine fois que vous serez à Fredericton ou à Halifax, passez voir nos nouveaux bureaux!

Une équipe en croissance et de grands projets pour les prochaines années nous ont poussés à trouver des locaux qui répondaient mieux à nos besoins.

Notre siège social reste à Fredericton, où nos six employés sont maintenant installés au deuxième étage du [Centre Priestman](#).

Nous avons aussi trouvé un pied-à-terre à Halifax : deux bureaux dans l'édifice Collins Bank, rue Upper Water, tout près des propriétés historiques d'Halifax.

Naturellement, si vous n'êtes pas en ville, vous pouvez toujours prendre contact en ligne par notre site web, [savoirsphere.ca](#), ou les médias sociaux.

INFO@SAVOIRSPHERE.CA
506-452-0387



www.learnsphere.ca

Nous avons très envie de savoir aussi ce que vous faites. Si vous êtes entrés récemment dans le monde des médias sociaux, faites-nous savoir où nous pouvons vous trouver et vous suivre.

NOUVELLES ADRESSES

Siège social :

565, rue Priestman, bureau 201
Fredericton, NB E3B 5X8

Bureau d'Halifax :

1883, rue Upper Water, bureau 202
Halifax, NS B3J 1S9

ANNONCE DE PROJETS PANATLANTIQUES



Emplois et croissance par l'innovation

Le Programme de consultation et de mentorat en commercialisation (CMC) de SavoirSphère en est à sa 4^e phase grâce au financement renouvelé de l'APECA. Ce programme panatlantique offre de l'aide technique et financière aux entreprises et institutions aux derniers stades de la commercialisation de technologies et de produits nouveaux et innovants. [Lire la suite.](#)



PAME et OELE panatlantiques!

Les exportateurs de tout le Canada atlantique ont accès au [Programme d'accès aux marchés d'exportation \(PAME\)](#) et à [Outils en ligne pour l'exportation](#) de SavoirSphère! Grâce au financement de l'APECA, ces programmes fournissent une aide aux entreprises du Canada atlantique pour qu'elles augmentent leurs exportations au moyen d'une stratégie de marketing. Lancement officiel le 14 août prochain à Halifax!

STRATEGIE DE CROISSANCE POUR L'ATLANTIQUE

50 %

Les exportations représentent environ la moitié du PIB du Nouveau-Brunswick, faisant de notre province une des plus actives au pays en commerce international.



SavoirSphère est au diapason de la [Stratégie de croissance pour l'Atlantique](#) du gouvernement fédéral en misant sur les avantages concurrentiels de la région, son fort potentiel d'exportation, son contexte d'innovation en croissance et sa main-d'œuvre qualifiée.

LANCEMENT DES PROJETS PAME/OELE LE 14 AOÛT PROCHAIN À HALIFAX!

Nouvelles des projets et programmes

[ICT](#) pour lancer nos programmes appuyant l'innovation et la commercialisation.

Le [Programme d'accès aux marchés d'exportation \(PAME\)](#) et [Outils en ligne pour l'exportation](#) soulèvent les passions. Ils découlent de notre programme précédent et en sont à la deuxième phase de leur mise en œuvre au Nouveau-Brunswick. À partir de l'automne 2017, ils seront ouverts à des demandeurs des quatre provinces de l'Atlantique! Nous préparons les équipes d'exécution et une autre personne a été embauchée à Halifax pour se charger de projets. Bienvenue à Lauren Caines!

Après deux étapes réussies de notre [Programme d'accélérateur d'entreprises en construction navale](#), nous avons été invités à répondre à une demande de propositions de [Joint Economic Development Initiative](#) en vue de l'élaboration et de la réalisation d'un programme d'incubateur d'entreprises autochtones à partir de septembre 2017.

Nous avons fait deux percées en Nouvelle-Écosse en 2017. Le gouvernement de cette province a accepté des propositions de SavoirSphère visant à donner des versions adaptées de la [Formation pour le secteur sans but lucratif](#) et du programme [Accent](#). Nous avons repris notre diagnostic [Accent](#) et avons mobilisé des associés pour commencer les évaluations et concevoir des plans d'apprentissage pour les centres d'aide aux travailleurs de cette province. Pour le moment, il n'y a pas d'ateliers publics prévus en Nouvelle-Écosse, mais ce service pourrait s'ajouter éventuellement.

[SavoirSphère en ligne](#) reste accessible aux PME et aux particuliers du Nouveau-Brunswick qui veulent combler leurs besoins d'apprentissage en ligne et de gestion des apprenants. Nous continuons à enrichir cette plateforme de formation en ligne au profit de nos clients et partenaires.

QU'EN PENSEZ-VOUS?

Nous aimons recevoir de la rétroaction, des commentaires et des suggestions. Nous invitons aussi les participants, clients et associés à nous livrer leurs [témoignages](#) et comptes rendus. N'hésitez surtout pas à nous envoyer un mot ou à nous appeler.

INFO@SAVOIRSPHERE.CA
506-452-0387



www.savoirsphere.ca

Pour l'année qui vient, nous mettons l'accent sur l'amélioration de notre capacité à servir dans divers domaines : leadership, productivité, ventes et gestion financière. Nous sommes heureux d'annoncer que [Spark Leadership, Revolution Strategy](#) et [Resonance Inc.](#) sont de récents associés de SavoirSphère. Nous profitons déjà de leur apport à notre offre de services.

Une saison chargée d'ateliers [ProfitHabilité](#) commence en septembre. Nous sommes en train de mettre au point la nouvelle liste. Nous avons reçu d'[excellents commentaires](#) à propos de notre [Série exportation](#). Les entreprises trouvent que le format pratique et accessible de ces apprentissages combinés rehausse rapidement et efficacement leurs compétences dans un domaine particulier. Naturellement ProfitHabilité continuera à offrir près de 80 demi-journées ou journées complètes d'ateliers en anglais et en français dans toute la province en 2017-2018.

[ProfitHabilité Sélect](#) a répondu au besoin ciblé d'apprentissage et de développement récurrent d'entreprises de taille moyenne du Nouveau-Brunswick. Les participants aiment la nature très adaptée de ce programme qui donne accès à autant (jusqu'à 15 jours) ou à aussi peu de conseils d'expert qu'il leur faut sur un sujet donné. Nous avons aussi mis à l'essai un nouvel outil de mobilisation des employés et nous nous attendons à ce qu'il soit en demande cette année. La deuxième ronde de ProfitHabilité Sélect est en cours.

La [formation pour le secteur sans but lucratif](#) répond encore à un besoin répandu d'ateliers en gouvernance de conseil et en consultation et encadrement personnalisé. Les séances sur place et en planification stratégique ont été particulièrement appréciées par ce secteur. Le plus récent service offert est un outil de planification stratégique en ligne, projet pilote élaboré de concert avec Revolution Strategy. Les excellents résultats nous permettent maintenant de l'offrir à jusqu'à 5 autres organisations de ce secteur au Nouveau-Brunswick.

Compte tenu de la demande soutenue en Atlantique pour le [Programme de consultation et de mentorat en commercialisation \(CMC\)](#), nous avons pu lancer la phase 4 grâce au financement renouvelé de l'APECA. Nous avons aussi attiré l'attention des médias en tenant un [événement de lancement à Halifax en juin 2017](#). C'était un plaisir de s'associer à [Propel](#)

Le futur (ap)proche

Pendant la dernière année, nous avons plusieurs fers au feu et ça nous a bien servi. Bien que de grandes possibilités restent en suspens, nous avons pu en convertir un bon nombre en contrats au cours des six derniers mois.

Nous avons établi notre longévité et notre réputation grâce à des renouvellements de contrats qui rendent nos programmes vitaux pour SavoirSphère. Cette année, nous cherchons à renouveler des contrats pour ProfitHabilité et ProfitHabilité Sélect, la Formation pour le secteur sans but lucratif, le programme d'accélérateur d'entreprises en construction navale et Exportation NB. Jusqu'à maintenant cette année, nous avons réussi à faire renouveler pour une 4^e phase le Programme de consultation et de mentorat en commercialisation (CMC), et à étendre à tout l'Atlantique le Programme d'accès aux marchés d'exportation (PAME) et Outils en ligne pour exportation (OELE).

Notre proposition à Emploi et Développement social Canada fait son chemin. Avoir ces nouveaux partenaires de financement apporterait environ 700 000 \$ en honoraires professionnels à nos associés et élargirait notre clientèle dans la région de l'Atlantique et un nouveau territoire pour SavoirSphère : le Manitoba! Nous y trouverions aussi notre affirmation en tant qu'intervenant de choix en développement de contenu et accès à la chaîne d'approvisionnement pour les PME. Nous prévoyons boucler la boucle d'ici les prochaines semaines et espérons pouvoir annoncer ce projet à l'automne 2017.

Une nouvelle possibilité envisagée consiste en un projet pour aider les entreprises du Nouveau-Brunswick à réaliser des éléments du [Plan d'action sur les changements climatiques](#) du gouvernement du N.-B. Le projet tentera de créer une concertation avec les PME à des fins de sensibilisation, de transfert de connaissances et d'accès aux outils en vue d'aider les entreprises à faire la transition vers une économie à faibles émissions de carbone. Nous collaborons avec Louise Comeau, Ph. D., associée de recherche honoraire et Directrice du centre de l'environnement et du développement durable à l'UNB, et avec d'autres intervenants pour élaborer le concept.

Une autre nouveauté en préparation offre une possibilité de collaborer avec [La Ruche, un incubateur d'entreprises et le Programme de mentorat pour les entrepreneurs immigrants](#). Ce dernier enrichit le développement économique et social de Fredericton et sa diversité culturelle en intégrant des immigrants dans le milieu des affaires local. Nous avons été invités à collaborer avec eux pour deux projets : rafraîchir et augmenter leur série d'ateliers et élaborer un programme précédant l'arrivée des immigrants entrepreneurs au Nouveau-Brunswick.

En fait de possibilités de développement international, 2017-2018 sera une année charnière pour SavoirSphère. Nous ferons tous les efforts pour obtenir le financement de notre concept d'*École des métiers de la mine* pour le Burkina Faso. Cependant nous avons jugé que nous devons limiter notre investissement dans le développement international tant que nous n'aurons pas l'appui effectif d'un partenaire financier. Ces dernières années, nous avons créé des concepts et produits novateurs pour les marchés du développement international, mais sans pouvoir trouver les ressources nécessaires à leur réalisation. Nous restons motivés à travailler dans ce domaine fascinant et inspirant lorsque le soutien et le financement reviendront.

Nous restons à la recherche de possibilités qui nous aideront à atteindre l'objectif financier global indiqué dans notre plan stratégique triennal 2016-2019, soit l'augmentation de notre revenu brut de 70 % d'ici 2019. Notre rendement augure bien et nous continuons à diversifier la nature de nos revenus, à atteindre des marges de profit maximum et à augmenter chaque année notre revenu total.

Si vous pouvez vous imaginer collaborer avec nous dans ces domaines ou les prochains, nous voulons entendre parler de vous. Dites-nous ce que vous pensez de notre stratégie de croissance et n'hésitez pas à proposer vos idées. SavoirSphère continue à miser sur la collaboration avec les associés, les partenaires et les intervenants pour ses nouvelles occasions d'affaires. Vos suggestions et commentaires sont toujours les bienvenus.

MÉDIAS SOCIAUX



Êtes-vous sur Twitter? Facebook?

Nous sommes actifs sur Twitter et Facebook. Nous suivons déjà bon nombre d'entre vous et nous voulons améliorer nos contacts avec les autres. Nous sommes aussi prêts et disposés à promouvoir votre contenu et vos événements! Vous pouvez nous suivre @Learnsphere_ca ou sur Facebook et nous faire savoir comment nous pouvons vous trouver et avoir de vos nouvelles.



Tout est publié!

Nous nous efforçons de diffuser notre histoire par l'entremise de notre [blogue, témoignages et histoires de réussite](#). Nous voulons aussi que ces espaces parlent de votre travail. Comme d'habitude, nous verrons à la traduction et à l'édition, si vous avez quelque chose d'écrit à faire partager. C'est un plaisir de répandre les bonnes nouvelles de notre région. N'hésitez pas à nous les envoyer! info@learnsphere.ca



Le conseil d'administration de SavoirSphère

Avez-vous rencontré notre [conseil d'administration](#)? Nous ne pouvions manquer l'occasion de rendre hommage à nos dévoués administrateurs et administratrices qui vont au-delà du devoir pour diriger notre personnel et notre organisation de manière perspicace et réfléchie. Ils ne font pas que surveiller nos progrès, ils nous aiguillent aussi dans de nouvelles voies passionnantes! Merci à vous pour tout ce que vous faites.