

PAGE DEUX

Croître

Aider les PME d'un océan à l'autre à se lier aux chaînes d'approvisionnement

PAGE TROIS

Évoluer

Renforcer le recrutement de travailleurs qualifiés

PAGE QUATRE

Exporter

Solutions éprouvées pour les PME

PAGE CINQ

Innovier

Du laboratoire à la mise en marché

SavoirSphère : Changer la donne

par Annette Comeau, PDG

SavoirSphère est un membre important et proactif de la communauté de développement économique du Canada atlantique. Comme organisme sans but lucratif dédié à offrir des solutions d'apprentissage et de perfectionnement dans le but d'aider les entreprises et les organisations à prospérer, nous devons travailler avec les gens qui souhaitent se renforcer, innover et croître à l'échelle domestique et internationale.

Nous sommes pour nos clients un guichet unique offrant tout le contenu, les services et la technologie nécessaires pour répondre à leurs besoins en matière d'apprentissage et de perfectionnement. Au lieu de trouver des solutions à divers endroits, nos clients peuvent trouver la solution complète dont ils ont besoin à SavoirSphère. En rassemblant les ressources sous une seule marque, notre modèle léger et personnalisé prouve notre capacité à livrer des résultats qui ne peuvent être obtenus de façon indépendante. À chaque initiative, nous cherchons les meilleurs fournisseurs de contenu, peu importe le domaine d'expertise. Nous sommes loin d'être un organisme intermédiaire; en effet, nous gérons nos projets à l'interne du début à la fin, faisant du personnel de SavoirSphère une composante essentielle de l'équipe de mise en œuvre.

Nos deux domaines d'affaires domestiques comprennent nos services d'apprentissage et d'administration de programmes. Au-delà de son offre de perfectionnement des connaissances et des compétences aux entreprises canadiennes, SavoirSphère a travaillé dans plus de 20 pays sur des projets variant d'une petite initiative d'apprentissage en Chine pour aider à former le personnel de terrain du Programme canadien d'intégration des immigrants (PCI) à un projet pluriannuel de plusieurs millions de dollars ayant contribué au développement d'une main d'œuvre en TI qualifiée en Afrique centrale.

On me demande souvent comment SavoirSphère navigue le marché et choisit le prochain domaine qu'il servira. La réponse est bien simple: nous sommes motivés par l'impact. Grâce à un désir de changer les choses, nous choisissons des projets fondés sur des données probantes, influencés par la demande et centrés sur les clients. Nous élaborons des projets et programmes dans le but précis de créer des répercussions économiques et sociales positives. Que ce soit en aidant les PME à améliorer leurs ventes à l'exportation ou en améliorant la gouvernance au sein du secteur des soins de santé, notre formule ne change pas.

Au cœur de chaque projet ou programme réussi élaboré par SavoirSphère réside notre engagement envers l'excellence et notre désir d'offrir de la valeur à nos clients.

Bien sûr, ces projets auraient été impossibles sans l'appui de nos chers partenaires de financement, notamment Emploi et Développement social Canada (EDSC), l'Agence de promotion économique du Canada atlantique (APECA), la Province du Nouveau-Brunswick et la Province de la Nouvelle-Écosse.

Nous sommes fiers de vous offrir dans le présent bulletin des renseignements au sujet de l'étendue des services que nous offrons à l'échelle nationale à une variété d'organisations ainsi que d'illustrer l'influence pratique livrée chaque jour par notre programmation. ■

Croître: Aider les PME d'un océan à l'autre à se lier aux chaînes d'approvisionnement

par Laura Maynard

Depuis près de 25 ans, SavoirSphère aide les PME à réussir en leur offrant des solutions d'apprentissage et de perfectionnement afin de répondre à des besoins tangibles. Notre nouveau programme, Chaîne d'approvisionnement 1-2-3, offre de l'apprentissage intensif sur les façons d'accéder à une large gamme de possibilités en matière de chaîne d'approvisionnement et de réussir, aussi bien au Canada qu'à l'étranger.

Les chaînes d'approvisionnement peuvent offrir une source de nouveaux marchés profitables aux petites et moyennes entreprises, mais elles sont souvent difficiles à comprendre et encore plus difficiles à pénétrer. Les PME peuvent se sentir accablées devant la tâche d'établir un lien avec une chaîne d'approvisionnement et de leur vendre leurs produits.

Pour répondre à ce défi, le programme novateur Chaîne d'approvisionnement 1-2-3 jumelle des stratégies d'apprentissage dans le but d'équiper les participants des compétences et connaissances nécessaires à la réussite. Au début, le programme avait été conçu pour aider les PME à accéder aux secteurs de la technologie océanique et de la défense, plus précisément les PME des collectivités à proximité du chantier naval Irving d'Halifax, des chantiers navals Seaspan de Vancouver et du chantier naval Davie au Québec. Depuis le lancement initial du programme en fin 2017, SavoirSphère a élargi et adapté Chaîne d'approvisionnement 1-2-3 pour le secteur de la transformation des aliments et des boissons et élabore actuellement un programme unique pour les PME autochtones cherchant à faire croître leur entreprise dans le secteur pétrolier et gazier.

Nos participants récoltent les fruits du programme Chaîne d'approvisionnement 1-2-3. Jeremy Hancyk, directeur des opérations de Rockland Scientific Inc, Colombie-Britannique à dit:

« Chaîne d'approvisionnement 1-2-3 a catalysé la mise en œuvre des systèmes et processus nécessaires pour alimenter l'amélioration continue et la culture d'activités légères de notre entreprise croissante. Nous avons trouvé que 75 % du contenu était directement lié à nos affaires actuelles ou notre plan stratégique

pour l'avenir. Les huit heures de services de conseils comprises dans le programme m'ont permis de travailler avec l'expert en la matière Dale Thibodeau dans la conception et la mise en œuvre d'une stratégie de tableau de bord équilibré pour notre entreprise.

Pendant le cours Chaîne d'approvisionnement 1-2-3, notre équipe de gestion a dressé une liste des IRC les plus importants pour l'entreprise. Rockland possède une équipe de leadership dotée des compétences et de l'engagement nécessaires pour mettre sur pied le tableau de bord équilibré, mais il nous manquait les connaissances et l'expérience pour appliquer la méthode de Kaplan et Norton requise pour diriger notre attention aux aspects les plus importants. Dale nous a aidés à préparer un tableau de bord équilibré bien songé.

Notre cohorte était un groupe diversifié composé de professionnels dévoués, qualifiés et amusants avec qui je suis toujours en contact sur un groupe LinkedIn. Après avoir constaté la valeur que nous avons obtenue de Chaîne d'approvisionnement 1-2-3, nous souhaitons voir les autres programmes offerts par SavoirSphère.

Chaîne d'approvisionnement 1-2-3 en a valu l'investissement. »

Chaîne d'approvisionnement 1-2-3 a aussi suscité l'intérêt d'importants entrepreneurs cherchant à gérer et générer le rendement de leur propre chaîne d'approvisionnement. Le programme aide non seulement à établir une meilleure capacité de sous-traitance, il crée aussi de la valeur économique à long terme pour tous les intervenants qui mettent des produits et services sur le marché. Chaîne d'approvisionnement 1-2-3 est le seul programme de son genre au pays, ayant des liens dans les provinces de l'Atlantique, en Colombie-Britannique et au Québec. ■



Employment and
Social Development Canada

Emploi et
Développement social Canada

Évoluer: Renforcer le recrutement de travailleurs qualifiés

par Joanne Marquis-Charron

La menace d'une pénurie de main d'œuvre qualifiée au Canada atlantique inquiète certainement plus d'un propriétaire de petite entreprise. Selon les tendances démographiques actuelles pour la région, si les entreprises ont du mal à trouver des travailleurs qualifiés aujourd'hui, où serons-nous dans cinq ou dix ans?

Des recherches effectuées par Le Conference Board of Canada confirment que la majorité des petites entreprises se concentrent sur les RH de fonctionnement (trouver une personne pour pourvoir un poste vacant pour le prochain mois), mais ne portent pas attention aux RH stratégiques (préparer des postes vitaux et évolutifs pour l'avenir). Même en pensant à long terme, elles ne disposent pas des outils et de la confiance nécessaires pour trouver une solution.

Les gouvernements des provinces et du Canada travaillent ensemble pour appuyer des initiatives qui aideront les petites entreprises à survivre les pénuries de main d'œuvre, dont de grands programmes complets comme le Programme pilote en matière d'immigration au Canada atlantique (PPIA), qui jumellent les immigrants qualifiés aux employeurs, et de plus petits programmes conçus pour aider les petites entreprises à augmenter leurs capacités en matière de RH.

SavoirSphère a été demandé de proposer une initiative pour aider à équiper les petites et moyennes entreprises (PME) d'outils et de connaissances pour gérer le manque de main d'œuvre qualifiée.

Notre solution, le programme Planification stratégique de la main d'œuvre aide les entreprises à gérer les écarts de recrutement en se concentrant sur leurs besoins à moyen et long terme en matière de RH, à harmoniser ces besoins à leur stratégie commerciale et à élaborer de nouvelles façons de trouver des employés potentiels de bassins de main d'œuvre sous-utilisés.

Comme participant au programme de SavoirSphère UniCare Home Health Care de Miramichi au Nouveau-Brunswick a reçu une analyse de l'écart approfondie, une formation pour bâtir ses actifs en matière de RH et de l'appui continu dans l'achèvement de sa stratégie de planification de la main d'œuvre.

« La Planification stratégique de la main d'œuvre nous a appris à mieux recruter et retenir des travailleurs qualifiés. Nous en récoltons les fruits dans nos cinq succursales, et nous sommes soulagés de ne pas avoir à nous préoccuper de la dotation en personnel, » a affirmé Ashley Gillespie, gestionnaire à Unicare.

« Dans mon domaine, nous ne serions rien sans nos employés. Sans travailleurs qualifiés, nous ne pouvons pas accepter de nouveaux clients, et il faut parfois même interrompre certains services pour nos clients existants en raison de manque de personnel. Nos clients sont très satisfaits de la qualité de nos soins et sont heureux de maintenant avoir quelqu'un sur qui ils peuvent compter tous les jours. »

Pour Unicare, le programme Planification stratégique de la main d'œuvre de SavoirSphère a mis de la lumière sur l'écart présent dans de nombreuses PME. Il les a aidés à gérer cet écart en indiquant la nécessité d'une planification de la main d'œuvre efficace et les a équipés pour le résoudre afin de prospérer malgré la grande pénurie de main d'œuvre qui nous menace. ■



Atlantic Canada
Opportunities
Agency

Agence de
promotion économique
du Canada atlantique



Canada

New Brunswick
C A N A D A



Exporter: Solutions éprouvées d'appui à l'exportation

par Amy Boudreau

Nous savons tous que l'exportation est essentielle à l'économie du Canada atlantique; elle génère des capitaux, favorise les investissements, crée de l'emploi et donne lieu à la croissance. Des recherches fédérales estiment que chaque million de dollars en vente à l'exportation permet à l'économie de soutenir six emplois à plein temps. Toutefois, nous savons aussi que malgré les avantages économiques connus de l'exportation, de nombreuses PME des provinces de l'Atlantique n'atteignent pas tout leur potentiel en matière d'exportation.

SavoirSphère reconnaît que les petites et moyennes entreprises (PME) du Nouveau-Brunswick se heurtent à nombre d'obstacles en matière d'exportation, et a utilisé son expérience et son expertise pour concevoir un programme qui réduit la taille des obstacles et, en fin de compte, améliore les résultats commerciaux. Ce programme est fondé sur trois piliers : les bons renseignements organisés pour offrir un accès facile, les bonnes connaissances et compétences, et l'accès facile à des outils financiers pour permettre aux PME d'agir.

Au cours des cinq dernières années, SavoirSphère a mis des solutions en place de façon systématique sous chacun de ces piliers, créant une offre complète et appuyant les nouveaux exportateurs grâce au continuum d'exportation :

- **ExportationNB** (exportationnb.ca) est un guichet unique proposant un outil d'auto-évaluation de la préparation, un recueil d'information relative au commerce, un calendrier des événements et un répertoire des exportateurs néo-brunswickois.
- **La Série Exportation** offre des connaissances et des compétences aux PME en matière d'exportation grâce à une combinaison d'ateliers réalisés en classe, de contenu en ligne, et de formations et de conseils individuels pour aider les entreprises à appliquer leurs nouvelles connaissances.
- Enfin, afin de combler le besoin en aide financière ponctuelle pour les services tactiques qui favoriseront la croissance, nous avons créé le **Programme d'accès aux marchés d'exportation et les Outils en ligne pour exportation (PAME/OELE)**.

Ne nous prenez pas simplement au mot, demandez à Amir Akbari, cofondateur et directeur général d'Anessa Biogas Software (auparavant WEnTech Solutions), qui a déjà participé aux programmes de SavoirSphère.

Anessa Biogas Software offre des solutions logicielles à l'industrie du biogaz dans la simulation et l'optimisation d'usines de digestion anaérobie. Son logiciel de modélisation permet aux clients d'évaluer la possibilité de projets de digestion anaérobie de façon rapide et sophistiquée, et d'opérer des usines existantes pour maximiser l'efficacité.

En automne 2017, Amir s'est intéressé aux marchés internationaux. Il a participé au programme d'apprentissage Série Exportation, qui guide ses participants dans l'élaboration d'une stratégie de développement des marchés d'exportation à l'aide d'outils situés dans le portail ExportationNB. Il a aussi profité de huit heures de consultation offerts par le programme, qu'il a utilisées pour finaliser son plan d'exportation.

Au printemps 2019, WEnTech Solutions a soumis une demande d'aide des Outils en ligne pour exportation pour élaborer une stratégie de marketing numérique pour les marchés internationaux. L'une des grandes transformations issues de ce projet a été le changement du nom WenTech Solutions à Anessa Biogas Software.

« Notre entreprise a été en mesure d'accélérer son entrée sur les marchés internationaux grâce aux outils de SavoirSphère, » a dit Amir. « Ils nous ont aidés à nous concentrer sur l'élaboration de notre plan d'exportation, et aussitôt le renouvellement de notre marque terminé, nous avons pu nous concentrer sur le développement des marchés internationaux. Anessa a été en mesure de trouver des clients dans son marché cible rapidement et d'établir des partenariats internationaux tout en élargissant son entonnoir des ventes. » ■



Atlantic Canada
Opportunities
Agency

Agence de
promotion économique
du Canada atlantique

Canada



Opportunities | OpportunitésNB

Innover: Du laboratoire à la mise en marché

par Annette Comeau

De nos jours, nous avons plus que jamais besoin d'innovateurs. D'un point de vue de développement économique, l'innovation est essentielle à la future prospérité de la région atlantique.

L'innovation est définie comme « l'invention, la diffusion et l'exploitation de nouvelles idées ». Elle touche tous les secteurs de l'économie. En agriculture, les drones et autres technologies permettent maintenant aux fermiers d'analyser les données historiques de culture afin de maximiser la récolte lors des futures saisons. Dans le secteur de la défense maritime, on utilise la ludification pour tester des concepts, des stratégies et des résultats potentiels dans divers scénarios grâce à la simulation électronique. Dans le secteur médical, de l'équipement de dépistage plus précis permet aux médecins de diagnostiquer avec plus d'efficacité. Bien que ce soient tous des exemples d'innovations réussies au Canada atlantique, la voie vers la commercialisation d'un produit ou service novateur n'est pas toujours facile.

Passer d'une idée à la mise en marché est un processus tortueux. Les sentiers entre le financement pour la recherche et le développement et la réussite commerciale peuvent être répétitifs et imprévisibles.

Très peu d'innovations se vendront simplement parce qu'elles sont des inventions. Par exemple, nous savons tous que le développement de nouvelles technologies pour combattre les changements climatiques nécessite l'expertise de chercheurs qualifiés.

Toutefois, ces mêmes chercheurs ne sont pas souvent prêts à résoudre d'autres problèmes importants qu'exige une commercialisation réussie. Sans une expertise externe essentielle en commercialisation, de nombreuses innovations ne se rendront jamais sur le marché.

Voici où SavoirSphère entre en jeu.

Grâce au financement de l'Agence de promotion économique du Canada atlantique (APECA), nous avons aidé des centaines de chercheurs et d'innovateurs à sortir leurs idées du laboratoire et les mettre sur le marché. Notre programme de financement de la commercialisation (CMC) offre du financement ponctuel et suffisant pour les activités stratégiques des dernières étapes de l'innovation qui nécessitent une expertise externe.

L'investissement stratégique que les entreprises reçoivent du programme CMC de SavoirSphère est souvent l'encouragement dont les participants ont besoin pour lancer leur entreprise et percer dans de nouveaux marchés. Notre programme de financement de la commercialisation aide à livrer l'innovation et les solutions des provinces de l'Atlantique partout au Canada et au monde tout en créant de l'emploi et de la croissance chez nous. ■



Atlantic Canada
Opportunities
Agency

Agence de
promotion économique
du Canada atlantique

Canada



Nous sommes :



Un consortium unique de plus de 500 experts en la matière



Reconnus pour notre solide gestion, gouvernance et gérance de fonds



Un organisme sans but lucratif indépendant constitué en vertu d'une loi fédérale



Certifiés en gestion axée sur les résultats



Un organisme bilingue



Certifiés par CyberEssentials Canada

Domaines d'expertise



- Compétences en gestion opérationnelle et des affaires
- Leadership et gouvernance
- Expansion des exportations
- Développement des fournisseurs
- Planification des effectifs
- Innovation et commercialisation
- Renforcement des capacités pour les ONG



SavoirSphère a conçu et offert de la formation à plus de 50 000 personnes de plus de 2000 organisations au Canada et dans plus de 20 pays.

Apprendre | Innover | Croître | Prospérer

Consultez www.savoirsphere.ca pour en savoir plus au sujet de nos programmes et services, ou écrivez-nous à info@savoirsphere.ca

565, rue Priestman, bureau 201, Fredericton (N.-B.), Canada
1883, rue Upper Water, bureau 202, Halifax (N.-É.), Canada B3J 1S9



@LearnSphere_ca



LearnSphere / SavoirSphère



@learnsphere