

## Dans ce numéro

### PAGE TROIS

## Croître

Soutien aux entreprises pour l'exportation et la commercialisation dans la région atlantique

### PAGE QUATRE

## Partager

Le changement transformationnel autour du monde

### PAGE SIX

## Prospérer

Appuyer les possibilités pour les entreprises autochtones dans les chaînes d'approvisionnement du secteur de l'énergie

### PAGE HUIT

## Apprendre

Le succès en chaîne d'approvisionnement au Québec

# SavoirSphère: Accepter le changement dans la « nouvelle normalité »

Par Annette Comeau

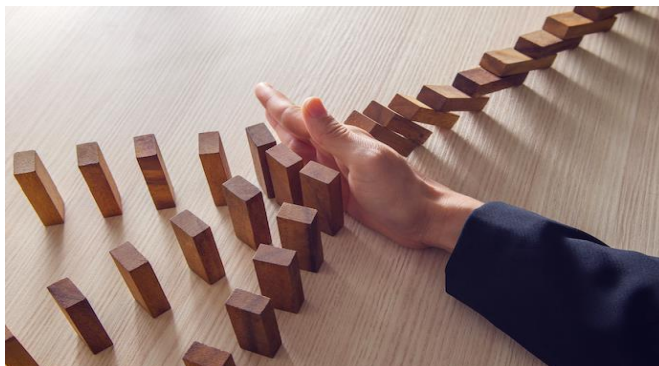
Dernièrement, j'entends souvent parler du retour à la normale. Personnellement, je ne souhaite pas un retour à la normale. Je m'explique :

L'histoire nous apprend qu'après chaque grande crise, il y a une période de rajustement souvent mue par l'innovation, le changement de comportement et le grand potentiel du marché. La crise de la COVID-19 a exposé les vulnérabilités fondamentales de notre monde de plus en plus connecté. Selon les experts, la pandémie de coronavirus ne sera pas la dernière de son genre. Sachant cela, les PME sont particulièrement vulnérables si elles ne changent pas leur façon de penser et n'adoptent pas la technologie, maintenant plus que jamais.

Après chaque grande crise, il y a une période de rajustement souvent mue par l'innovation, le changement de comportement et le grand potentiel du marché

Toutefois, les experts ont aussi indiqué que la COVID-19 propulsera la prochaine vague d'innovation. Les actifs d'innovation du Canada atlantique pourraient être mis de l'avant si nous agissons de façon rapide et stratégique. Les PME ne doivent pas perdre de temps pour réévaluer le développement commercial dans la « nouvelle normalité ».

À long terme, nous prévoyons que la COVID-19 changera à jamais la façon dont les entreprises se font concurrence. Les entreprises qui choisissent de profiter de ces changements réussiront — les autres en subiront sans doute les conséquences. Au début de la pandémie, SavoirSphère a changé de cap afin d'aider autant de PME que possible à traverser cette période difficile et à se préparer au rétablissement post-pandémie.



## Réponse rapide — Étape I

En mars, SavoirSphère s'est rapidement mobilisée pour redéfinir ses services, ses outils et ses programmes afin de répondre aux besoins immédiats et à court terme de ses clients. Ces gestes précoces ont aidé plus de 500 entreprises à affronter la crise de COVID-19.

- En trois semaines, nos produits offerts en personne ont été mis en ligne. Cette stratégie a été très bien reçue et nous avons eu beaucoup de participation. Nous offrons maintenant une gamme de 32 ateliers en ligne (dans les deux langues officielles) qui peuvent être animés en tout temps, et nous sommes fiers d'avoir livré plus de 82 ateliers virtuels depuis le début avril.
- Nous offrons aussi de la consultation individuelle à distance pour aider les PME à survivre et à prospérer. Les sujets les plus demandés sont les RH, le leadership, la planification et le positionnement d'entreprise, le prix des produits, le marketing et la vente en ligne.
- Pour répondre au tarissement des liquidités, nous avons annulé les frais de participation de tous nos produits en ligne.
- Pour aider les PME avec l'exportation et la commercialisation, nous avons réussi à négocier une meilleure formule de financement, réduisant la contribution requise des PME de 15 % — une étape essentielle pour assurer leur participation.

## Réponse rapide — Étape II

Maintenant que la propagation s'est ralentie, SavoirSphère continue d'élaborer des stratégies, en collaboration avec nos partenaires, pour aider ses clients à s'adapter à la situation post-pandémie. Nous sommes toujours convaincus que d'importantes nouvelles possibilités s'offrent aux organisations assez agiles pour rajuster leurs produits et services et leur modèle de gestion. Restez à l'affût de plus de renseignements au sujet de nouveaux programmes de SavoirSphère qui rencontrent ces possibilités. ■



# Croître | Soutien aux entreprises pour l'exportation et la commercialisation dans la région atlantique

Par Amy Boudreau

SavoirSphère offre des programmes de financement spécifiques à l'exportation depuis 2003 et à la commercialisation depuis 2009. Grâce au financement de l'Agence de promotion économique du Canada atlantique (**APECA**), notre Programme d'accès aux marchés d'exportation (**PAME**), nos Outils en ligne pour exportation (**OELE**) et notre programme de consultation et de mentorat en commercialisation (**CMC**) aident les PME et organisations des provinces de l'Atlantique à s'accroître et prospérer.

Alors que la crise sanitaire mondiale de COVID-19 progressait, nous avons compris la gravité de son effet économique sur les PME et que nous devons agir rapidement pour répondre à leurs besoins immédiats. Dans le cadre de l'intervention rapide de SavoirSphère, nous nous sommes tournés vers ces programmes de financement de longue date pour nous assurer que les PME du Canada atlantique ont accès à des fonds pour non seulement les aider à traverser la crise, mais aussi à prospérer après.



## Atteindre de nouveaux marchés

Certaines entreprises profitent déjà de leur « temps libre » lié à la COVID-19 pour se préparer pour la reprise, et notre programmation peut les aider. Notre Programme d'accès aux marchés d'exportation (**PAME**) et nos Outils en ligne pour exportation (**OELE**) offrent de l'aide financière aux PME pour les aider à se commercialiser de façon plus efficace, ce qui améliorera leur rendement d'exportation et accroîtra leur entreprise. Conscient du

tarissement des liquidités que vivent de nombreuses PME en cette période incertaine, SavoirSphère, en collaboration avec l'APECA, a augmenté le financement offert dans le cadre de ce programme de 65 % à 80 % du total des coûts admissibles jusqu'à concurrence de 18 462 \$ jusqu'au 30 septembre 2020. L'extraordinaire demande que nous avons constatée pour ce programme depuis sa réouverture prouve une fois de plus la ténacité et la résilience des PME du Canada atlantique. Pour plus de détails sur ce programme, cliquez [ici](#).

## Rapprocher les PME de la commercialisation

Nous avons entendu dire que la COVID-19 propulsera l'innovation. En fait, malgré les défis que nous devons surmonter, d'inspirantes histoires de nouvelles technologies et idées provenant de la région atlantique font déjà surface. Le programme de consultation et de mentorat en commercialisation (CMC) de SavoirSphère aide les entreprises et institutions des provinces de l'Atlantique à accélérer la création de solutions et produits novateurs et à traverser rapidement les étapes finales de la commercialisation. Une fois de plus, SavoirSphère et l'APECA ont augmenté le financement dans le cadre de ce programme de 65 % à 80 % des coûts admissibles jusqu'à concurrence de 20 000 \$ jusqu'au 30 septembre 2020. Pour plus de détails sur ce programme, cliquez [ici](#).

Bien que l'ampleur des répercussions de la pandémie se révèle toujours, nous savons déjà qu'elle provoquera d'importants changements. Grâce à ces programmes financés par l'APÉCA, SavoirSphère peut aider les PME à naviguer l'incertitude pour pouvoir s'autoévaluer, se rajuster et se positionner pour réussir maintenant et dans le monde post-pandémie. ■

Visitez <https://savoirsphere.ca/nos-programmes/> pour plus de détails



Agence de  
promotion économique  
du Canada atlantique

Atlantic Canada  
Opportunities  
Agency

Canada



# Partager | Le changement transformationnel autour du monde

Par Annette Comeau

Il y a 25 ans, SavoirSphère a été créé par un groupe de visionnaires qui ont vu le potentiel de l'établissement d'un organisme centralisant les connaissances, les compétences et l'expertise requises pour augmenter ses capacités. Dès le début, on souhaitait que SavoirSphère touche le milieu régional et international.

Pendant près de 20 ans, SavoirSphère a exporté ses solutions uniques d'apprentissage et de développement aux pays en voie de développement pour les aider à atteindre une croissance forte et équitable. Notre expertise a contribué à la réduction de la pauvreté et de l'inégalité — surtout chez les femmes, les jeunes et les populations désavantagées — en aidant à créer de meilleures compétences pour l'avenir.

Nous avons travaillé sur des projets internationaux avec Affaires mondiales Canada (AMC, anciennement l'ACDI), la Banque interaméricaine de développement (BID) et l'Organisation internationale de la

Francophonie (OIF). Nos projets ont été centrés sur le perfectionnement de la main d'œuvre et l'appui aux PME.

Les efforts de SavoirSphère pour aider les PME à rapidement améliorer leurs compétences, leur positionnement, leurs connaissances et leur rendement afin d'intégrer la chaîne d'approvisionnement ont récemment attiré l'attention du marché international. Notre modèle peut être adapté dans tous les secteurs industriels — comme l'exploitation minière, l'agriculture, l'adaptation aux changements climatiques, le pétrole et le gaz et la technologie verte — et a été appliqué au Canada et à travers le monde.

Dès le début, on souhaitait que SavoirSphère touche le milieu régional et international.

## La proposition conceptuelle de SavoirSphère choisie par Affaires mondiales Canada

La proposition conceptuelle de SavoirSphère a récemment été choisie par Affaires mondiales, parmi près de 200 propositions reçues de partout au Canada, pour l'élaboration d'une proposition détaillée en réponse à un projet pilote pour les petites et moyennes entreprises (PME) du Canada. Le gouvernement du Canada offre 100 millions de dollars à un projet pilote quinquennal ayant pour objectif d'intégrer les PME canadiennes, comme SavoirSphère, au développement international. Cette initiative a pour but d'intégrer les PME canadiennes aux efforts d'aide internationale dans des régions comprises dans la Politique d'aide internationale féministe.

Notre projet quinquennal proposé contribuera à la réduction de la pauvreté en formant un minimum de 1000 femmes entrepreneures et leur famille, leur offrant les compétences techniques, les stratégies d'entreprise, les moyens financiers et l'accès au marché dont elles ont besoin pour s'intégrer et réussir dans les chaînes d'approvisionnement locales.

Notre projet renforcerait la capacité d'une institution de formation privée technique et professionnelle pour qu'elle puisse transmettre les compétences professionnelles nécessaires et fournir du soutien

commercial pour aider les femmes propriétaires d'entreprises à prospérer. De plus, ce projet établirait une communication directe avec les acheteurs afin d'améliorer l'égalité des genres et la discrimination au sein des pratiques d'approvisionnement. Cette initiative a été élaborée en collaboration avec notre partenaire de longue date au Cameroun, l'Institut universitaire de la Côte (IUC, anciennement l'ISTDI).

Depuis trop longtemps, les femmes en Afrique subissent de la discrimination et des inégalités en milieu de travail, ce qui affecte leur famille, leur communauté et leur pays. L'autonomisation économique est l'une des voies les plus efficaces sur laquelle les femmes peuvent réaliser leur potentiel et faire avancer leurs droits. En renforçant le rôle des femmes comme entrepreneures et intervenantes économiques, et en leur permettant de contribuer à la croissance économique en faisant du travail décent, nous pouvons les aider à devenir de puissantes agentes du changement.

Nous sommes enthousiasmés par cette occasion d'élargir la portée de notre travail. Ce n'est toutefois qu'un exemple du travail que SavoirSphère effectue à l'étranger. ■



# Prosperer | Appuyer les possibilités pour les entreprises autochtones dans les chaînes d'approvisionnement du secteur de l'énergie

By Laura Maynard



Rose Paul, PDG, Bayside Development

Au Canada, environ 43 000 entreprises autochtones contribuent près de 12 milliards de dollars au PIB national. Selon le Conseil canadien pour le commerce autochtone, ces entreprises rapportent au secteur pétrolier environ 1,8 milliard de dollars par année grâce à des contrats de construction, de fabrication, de vente au détail et de service, entre autres.

Afin d'assurer un accès plus équitable aux emplois et aux possibilités, les PME autochtones tentent d'équiper leur entreprise pour pouvoir intégrer les chaînes d'approvisionnement complexes. En obtenant les bonnes connaissances, compétences et outils, les entreprises autochtones et les Premières Nations seront bien placées pour concourir pour des occasions d'affaires. Il est important de bâtir la bonne capacité et d'améliorer l'accès aux possibilités, aux liens commerciaux et aux preneurs de décisions. Voici où le programme éprouvé de SavoirSphère, **Chaîne d'approvisionnement 1-2-3**, devient utile.

Le succès du programme est fondé sur les connaissances et l'expérience de nos animateurs experts, qui ont apporté à la formation leur expérience cumulative de 70 ans

En début mars 2020, les experts du secteur de l'énergie de SavoirSphère ont livré le programme **Chaîne d'approvisionnement 1-2-3** à des PME autochtones et des Premières Nations de la région atlantique. Ce programme de six jours — tenu à St. John's, Terre-Neuve, une semaine avant la déclaration de la pandémie — était centré sur les éléments essentiels du succès : comprendre le processus et le cycle d'approvisionnement au sein du secteur, le positionnement stratégique de votre PME afin de faire concorder la capacité et la possibilité, comprendre l'environnement de sécurité et de réglementation, et obtenir les compétences en développement des affaires requises pour réussir.

Ce programme s'est terminé par un événement de rencontre de l'acheteur, qui offrait l'occasion aux participants de mettre leurs connaissances et leurs compétences à profit : apprendre d'entreprises qui réussissent à vendre sur le marché, obtenir de l'information sur les ministères et agences du gouvernement qui offrent de l'appui, et réseauter avec des acheteurs de la chaîne d'approvisionnement du secteur de l'énergie. Après l'événement, on a offert aux participants une consultation individuelle pour les aider à appliquer leurs nouvelles compétences et connaissances à leur propre entreprise.

« Ce programme a dépassé mes attentes », a dit John Davis, directeur général de Qalipu Development Corporation. « L'information offerte et la compétence des conférenciers de l'industrie étaient remarquables. L'occasion de discuter avec des participants de l'industrie et les consultations individuelles nous ont déjà donné deux contacts! »

Le succès du programme est fondé sur les connaissances et l'expérience de nos animateurs experts qui ont apporté à la formation leur expérience cumulative de 70 ans dans le secteur de l'énergie. À l'aide d'outils et d'exemples tirés de leur propre travail au sein du secteur, les animateurs ont offert des conseils personnalisés aux participants, leur permettant de bâtir une trousse qu'ils pourraient utiliser pour poursuivre des possibilités après le programme pour leur entreprise ou leur Nation.

Les PME autochtones sont avides de jouer un rôle sérieux et important dans la croissance de l'économie et d'établir des collectivités saines et prospères. En effet, le gouvernement du Canada croit que l'emploi et les ressources sont d'importantes composantes de la réconciliation nationale. À SavoirSphère, nous avons pour vision de devenir un important partenaire des PME autochtones et des Premières Nations en travaillant avec elles pour leur offrir plus de possibilités de perfectionnement et d'apprentissage. Nous savons que la croissance économique dans notre région se produira si toutes les collectivités qui la composent sont équipées pour mieux concourir dans le secteur. ■



Animateur principal Mike Bowes, en conversation avec une représentante du secteur



Eric Christmas et Jay Hartling



De gauche à droit. En arrière : Laura Maynard, Stephen Sayle, Robert Bernard, Eric Christmas, Adam Kennedy, Jonas Nash, Don Jayasinghe, Jean Francois Mallet, Darryl MacDonald, Renee Kuehne. En avant : Jay Hartling, Hank Rich, Clementine Kuyper, Paul Langdon, John Davis, Mike Bowes, Allen Kendall



# Apprendre | Le succès en chaîne d'approvisionnement au Québec

By Catherine Dubé

En janvier, le programme **Chaîne d'approvisionnement 1-2-3** a été offert pour la première fois dans la Belle Province.

Grâce à un partenariat avec l'Association des fournisseurs de Chantier Davie Canada, 15 PME québécoises ont pu profiter de cet unique programme de formation — qui était auparavant exclusivement offert dans les provinces de l'Atlantique et en Colombie Britannique.

L'impression des participants québécois a été unanime. Comme l'a indiqué le vice-président et porte-parole de l'Association des fournisseurs de Chantier Davie Canada, Pierre Drapeau,

« Le dynamisme des formateurs, les nombreux échanges avec les participants, la générosité et l'ouverture entre les personnes réunies ont fait de l'expérience un succès incontestable. À terme, chacune des entreprises participantes aura retiré des éléments positifs de ces ateliers qui contribueront à la réussite de leurs affaires. »

Le service de construction de navires de Davie, qui met beaucoup l'accent sur l'entretien de sa relation avec les entreprises qui font partie de sa chaîne d'approvisionnement, a exprimé des sentiments semblables. Frédéric Boisvert, vice-président des affaires publiques à Davie, a dit :

« Nous sommes convaincus que des opportunités découleront de la participation au programme **Chaîne d'approvisionnement 1-2-3** de SavoirSphère. De plus, il est évident que les compétences des participants sont solidifiées par ces échanges et le contact avec les experts formateurs. Il est à souhaiter que des expériences aussi enrichissantes puissent se répéter. »

SavoirSphère a soigneusement créé le programme **Chaîne d'approvisionnement 1-2-3** pour répondre aux besoins des PME qui travaillent en collaboration dans des projets d'Irving Shipbuilding à Halifax, de Seaspan Shipyards à Vancouver et maintenant, du service de construction de navires de Davie à Lévis au Québec. Unique en son genre au Canada, **Chaîne d'approvisionnement 1-2-3** améliore les compétences, la collaboration et les occasions d'affaires en aidant les PME à percer dans les chaînes d'approvisionnement au niveau régional et national.

En raison de la crise sanitaire mondiale de COVID-19, les ateliers en personne supplémentaires qui étaient planifiés au Québec ce printemps ont été déplacés en ligne. Une série en trois parties — « Les essentiels d'une négociation réussie » — avec Dale Thibodeau, un Associé de SavoirSphère, a été lancée en mi-mai.

Ce projet est réalisé grâce à la participation du Fonds pour l'accessibilité du gouvernement du Canada. Il est appuyé en nature par les gouvernements provinciaux dans la région Atlantique.

Canada