

Les voiles au vent

Compte rendu de l'initiative Pleines voiles de la Commission des services financiers et des services aux consommateurs visant à favoriser la croissance des marchés financiers

Pleins feux sur l'écosystème d'incubation



COMMISSION DES SERVICES
FINANCIERS ET DES SERVICES
AUX CONSOMMATEURS

mai 2017

Contenu

RÉSUMÉ DES ARTICLES

Kelly Lawson, l'entrepreneure qui révolutionne le monde de la mode

Nous avons rencontré Kelly Lawson, fondatrice d'ELLA, pour lui demander de nous tracer son parcours depuis une appli pour iPhone développée sous les auspices d'un incubateur d'entreprises à la boutique ELLA qui a pignon sur rue dans le centre-ville de Saint John.

Le Garage Vennture de Saint John lance un programme d'apprentissage appliqué

Le Garage Vennture de Saint John lancera cette année son propre programme pour les équipes membres de son incubateur. Nous nous sommes entretenus avec Dakota Lutes pour discuter des perspectives d'avenir de son programme d'apprentissage appliqué.

Les programmes de démarrage autochtones selon Mark Taylor

Mark Taylor, du Joint Economic Development Initiative (JEDI), répond à nos questions au sujet de l'organisme et explique de quelle manière les entrepreneurs à tous les stades de développement peuvent tirer le meilleur parti du programme de démarrage de JEDI.

Tracer son propre chemin : rencontre avec Sylvio LeBlanc

Le fondateur de MotiFIT, Sylvio LeBlanc, raconte comment le programme Venn Garage l'a aidé à faire le saut de salarié à entrepreneur propriétaire d'une appli pour mobile comptant plus de 300 000 utilisateurs.

L'histoire du succès de Planet Hatch

Nous avons rencontré Lisa Kinney et Karen Murdock, deux des professionnels qui assurent le fonctionnement de l'incubateur d'entreprises de Fredericton pour leur demander comment elles envisagent les possibilités de croissance des entreprises en démarrage.

La collaboration : la clé du succès chez Venn Innovation

Doug Robertson, PDG de Venn Innovation, raconte l'origine de cet incubateur et nous fait part de sa vision pour l'avenir alors qu'elle s'efforce d'offrir des programmes et des services de qualité supérieure afin de favoriser la croissance des entreprises technologiques du Nouveau-Brunswick.

NOUVEAUTÉS DANS LES MÉDIAS SOCIAUX

PLANETHATCH **@Planethatch**

Montez une entreprise en 54 h
[@StartupNB!](#) Concrétisez votre idée avec une équipe d'experts :
28 avril

VENN **@VennCentre**

Nouvelle série de dîners-causeries
#leadership le 1 mars : Pour une influence qui porte fruit

JEDI **@jedinews**

Marketing de contenu et Web social :
taillez la marque, créez des contacts-clients et maximisez vos ventes. Atelier
<http://ow.ly/Cb1Y30aM7bX>

CONNEXIONWORKS **@ConnexionWorks**

La [Semaine mondiale de l'entrepreneuriat](#) au [#NB](#), ça se passe ici : <https://gewnbedition.splashthat.com> Mille fois merci @tferlatte @Planethatch #gewNB

QUOI DE NEUF À LA FCNB.CA

La FCNB a lancé un nouveau jeu-questionnaire en ligne appelé Fortune où les joueurs peuvent mettre leurs connaissances financières à l'épreuve.

Vous pouvez jouer gratuitement et il suffit d'un ordinateur, d'un téléphone intelligent ou d'une tablette relié à Internet pour y accéder. Trouvez-le au fortune.fcncb.ca.



Note du rédacteur

L'évolution de l'écosystème entrepreneurial au Nouveau-Brunswick

Au cours des dernières années, nous avons observé des changements dans la culture de démarrage d'entreprises de la province. En effet, les entrepreneurs du Nouveau-Brunswick ont eu la possibilité de demander du soutien auprès de notre pépinière d'entreprises en démarrage moderne et dans de nombreux cas, de l'obtenir. Cet écosystème comprend un certain nombre d'accélérateurs d'entreprises et d'espaces partagés de travail qui reçoivent l'appui d'organisations comme la société Planet Hatch, le Centre Pond-Deshpande, les entreprises Venn Innovation, ConnexionWorks et Oasis, l'Initiative conjointe de développement économique, le programme de gestion et d'entrepreneuriat de la technologie de l'Université du Nouveau-Brunswick, la Fondation de l'innovation du Nouveau-Brunswick et bien d'autres encore.

Le présent numéro de la publication *Les voiles au vent* trace le portrait de certaines de ces entreprises, en accordant une attention particulière aux programmes d'accélération et aux espaces partagés de travail. Nous nous sommes notamment entretenus avec Doug Robertson, du Centre Venn de Moncton, Karen Murdock et Lisa Kinney, de la société Planet Hatch, de Fredericton, Mark Taylor, du Joint Economic Development Initiative, et Dakota Lutes, d'Enterprise Saint John et de la société ConnexionWorks. Nous en avons profité pour leur demander de nous parler de leurs programmes et de nous fournir des conseils à l'intention des entrepreneurs actuels et futurs.

Démarrer son entreprise comporte toujours certains défis. Il peut s'agir d'un exercice à la fois stimulant et solitaire. C'est pourquoi il est important d'obtenir du soutien de la part de personnes qui ont des intérêts en commun avec soi ou qui peuvent fournir de l'expertise en matière d'entrepreneuriat. Nous avons parlé à Kelly Lawson, fondatrice du mouvement « ELLA » ainsi qu'à Sylvio LeBlanc, créateur de l'application MotiFIT. Ces deux entrepreneurs néo-brunswickois ont reçu le soutien de l'écosystème moderne en place dans la province. Ils nous parlent de leur expérience et nous font part de leurs conseils pour entreprendre une telle démarche.

Par ailleurs, la FCNB a eu le privilège de travailler avec de nombreux entrepreneurs qui ont eu recours à la pépinière d'entreprises en démarrage du Nouveau-Brunswick. La FCNB a organisé de multiples activités dans des espaces partagés de travail et a donné diverses conférences à l'intention des participants aux programmes d'accélération. Cette proximité lui a permis de constater *de visu* la valeur de tels programmes. Nous encourageons tous ceux qui songent à démarrer une entreprise à communiquer avec ces organismes afin de trouver le soutien dont ils ont besoin.

Dans le prochain numéro de la publication *Les voiles au vent*, nous nous intéresserons aux organismes qui soutiennent la croissance des entreprises du Nouveau-Brunswick et nous discuterons avec des sociétés de la province qui ont atteint ce point dans leur évolution.

JEFF HARRIMAN, ANALYSTE PRINCIPAL DES MARCHÉS FINANCIERS, FCNB



ENVOYEZ-NOUS VOS COMMENTAIRES

Dites-nous ce que vous aimeriez lire dans notre prochaine édition de *Les voiles au vent*. Soumettez-nous votre histoire ou faites-nous parvenir un courriel à propos d'un événement important qui touche les marchés financiers du Nouveau-Brunswick.

COMMISSION DES SERVICES FINANCIERS ET DES SERVICES AUX CONSOMMATEURS

85, rue Charlotte, bureau 300
Saint John (N.-B.)
E2L 2J2

Sans frais : 1 866 933-2222

Courriel : info@fcnb.ca

Site Web : FCNB.ca

NE MANQUEZ PLUS JAMAIS QUOI QUE CE SOIT

Abonnez-vous en ligne

Suivez-nous pour en savoir plus sur ce que nous faisons pour favoriser les marchés financiers du Nouveau-Brunswick, ainsi que pour vous tenir à jour en matière de réglementation, d'application de la loi, de programmes d'éducation et d'activités de liaison externe

 [FCNB.CA](https://www.facebook.com/FCNB.CA)

 [@FCNB](https://twitter.com/FCNB)

 [FCNB CA](https://www.instagram.com/FCNB_CA)

 [FCNB.CA](https://www.youtube.com/FCNB.CA)

 FR.FCNB.CA/souscrire

Les programmes de démarrage autochtones selon Mark Taylor



Mark Taylor, JEDI

Le Joint Economic Development Initiative (JEDI) est un organisme autochtone sans but lucratif qui travaille avec des partenaires afin de favoriser le développement économique des collectivités autochtones du Nouveau-Brunswick. Fondée en 1995 sous forme de partenariat tripartite entre les gouvernements provincial et fédéral et les Premières Nations du Nouveau-Brunswick, JEDI offre un programme d'accélération aux entrepreneurs autochtones depuis trois ans déjà. Nous avons discuté avec Mark Taylor, gestionnaire de la stratégie en matière de construction navale de JEDI et administrateur principal du programme d'accélération, afin de connaître son point de vue sur les progrès de l'organisme et sur la manière dont les entrepreneurs peuvent tirer le meilleur parti de ce genre de programme.

Q Parlez-nous de ce qui vous a poussé à créer le programme d'accélération.

Tout a commencé en 2014, lorsqu'Affaires autochtones et du Nord Canada nous a demandé d'élaborer une stratégie en réponse à la Stratégie nationale de construction navale lancée en 2011. Nous avons alors mobilisé nos intervenants, les partenaires communautaires et leurs

clients afin de savoir comment ils souhaitaient participer au programme fédéral de construction navale. Après avoir découvert que les initiatives de développement régional comme celle de l'entente de construction navale avaient donné lieu à de nombreuses histoires de réussites et occasions d'affaires, nous avons déterminé que les conditions étaient propices pour mettre en place un programme d'accélération qui favoriserait l'esprit d'entreprise chez les Autochtones souhaitant accéder à des marchés à l'extérieur de leur collectivité.

Pouvez-vous nous décrire votre programme d'accélération?

En gros, nous avons conçu un programme qui emprunte des éléments d'autres programmes d'accélération et de fournisseurs de services par exemple, Entreprise Saint John, mais qui se concentre sur les défis auxquels sont confrontés les entrepreneurs autochtones. Les membres de nos cohortes ont les mêmes besoins que les autres entrepreneurs, mais ils font face à des difficultés qui leur sont propres, notamment en ce qui a trait à l'obtention de financement pour leur entreprise et aux premiers contacts avec les gens de l'extérieur des collectivités des Premières Nations.

Notre programme de dix semaines comprend des séances hebdomadaires de perfectionnement professionnel. Chaque séance propose un thème différent et aborde un secteur d'importance pour les entreprises, y compris l'assurance de la qualité, la question des ressources humaines, l'approvisionnement et la gestion de projet. Le reste de la semaine, les membres de la cohorte travaillent sur leur plan d'affaires et des personnes-ressources viennent leur rendre visite afin d'échanger leurs points de vue sur le thème de la semaine.

Chaque cohorte est jumelée à un mentor pendant toute la durée du programme, ainsi qu'à un conseiller, qui l'aident à élaborer un plan d'affaires. Notre objectif à la fin du programme est de voir les participants développer et mettre en œuvre leur plan d'affaires. Nous aidons également les participants à trouver du financement de démarrage, en invitant les membres d'un cabinet d'avocat pour qu'ils les aident à constituer leur entreprise en société et en jumelant leurs activités de recherche et de développement à celles d'une université du Nouveau-Brunswick. Nous leur offrons également un plan de suivi de cinq ans et leur assurons notre soutien et notre engagement au fil de la croissance de leur entreprise. Enfin, les participants travaillent à partir des bureaux de l'entreprise Planet Hatch pour toute la durée du programme.

Racontez-nous l'histoire d'une réussite.

L'une des plus belles réussites de notre programme est celle de Mike Knockwood, propriétaire de l'entreprise Eagle Specialty Machining. Avant de participer au programme, Mike avait déjà fondé son entreprise, mais les connaissances acquises dans le cadre de la formation lui ont permis de faire croître son entreprise en embauchant plus d'employés et en ayant recours à des programmes de subventions salariales qu'il ne connaissait pas auparavant. Il a également établi des relations au sein de l'industrie, qui continuent de lui être utiles.

L'histoire de Melissa Lunney, diplômée du programme des TI de JEDI, est également remarquable. Melissa travaille actuellement à la commercialisation d'une application pour téléphone intelligent qui ouvre les portes automatiquement. À l'origine, l'application devait s'adresser uniquement aux utilisateurs de fauteuils roulants, mais elle pourrait offrir d'autres fonctions.

Nous avons très hâte de voir où les démarches de Melissa la mèneront.

Par ailleurs, Melvin Nash tente de mettre sur pied son entreprise depuis longtemps. Grâce à sa participation à notre programme, il travaille aujourd'hui au développement d'un prototype de turbine mécanique avec la faculté de génie mécanique de l'Université du Nouveau-Brunswick. Cette turbine pourra être installée dans un ruisseau ou dans une rivière afin de produire de l'électricité.

Quels avantages ce genre de programme procure-t-il aux marchés financiers du Nouveau-Brunswick?

Je crois que notre programme crée de nouvelles possibilités pour les opérations basées au Nouveau-Brunswick qui ont des répercussions sociales importantes. Les Premières Nations comptent la plus grande proportion de jeunes au Nouveau-Brunswick. Elles sont confrontées à plus de défis que le reste de la population, en plus de devoir mener leurs activités commerciales dans des collectivités qui font elles-mêmes face

à de grandes difficultés. Toutefois, notre programme ouvre la porte à de nouveaux investissements au Nouveau-Brunswick.

Nous voulons voir les investisseurs injecter des fonds dans la province et dans les entreprises autochtones en démarrage.

Nous voulons voir les investisseurs injecter des fonds dans la province et dans les entreprises autochtones en démarrage.

Quels conseils donneriez-vous aux entrepreneurs qui songent à avoir recours à un programme d'accélération ou à un espace partagé de travail?

Premièrement, ne soyez pas timide. Nous encourageons les gens à nous faire part de leurs bonnes idées. Proposez-nous votre projet et nous travaillerons ensemble afin de trouver les bonnes personnes pour le concrétiser.

Deuxièmement, faites preuve d'ouverture. Il arrive souvent qu'une idée ne nous mène pas là où nous pensions qu'elle allait nous mener. Les gens qui font preuve de souplesse à l'égard de leur plan réussissent souvent mieux que les autres dans le monde des affaires.

Enfin, soyez persévérant. Vous n'obtiendrez pas de succès du jour au lendemain, mais si vous êtes prêt à déployer tous les efforts nécessaires pour réussir, vous y arriverez.



La collaboration : la clé du succès chez Venn Innovation

Quand il est question de programmes d'accélération pour les entreprises en démarrage au Nouveau-Brunswick, bon nombre d'entre nous songeons aussitôt au Centre Venn de Moncton. Premier centre entrepreneurial d'un nombre croissant d'entreprises de ce genre au Nouveau-Brunswick, la société Venn offre une grande variété de programmes qui visent à permettre aux entrepreneurs de l'industrie des technologies de l'information et des communications (TIC) de concrétiser leurs idées.

Dans le présent article, Doug Robertson, président-directeur général, nous raconte l'histoire de Venn Innovation et nous fait part de sa vision pour l'avenir de la société, qui s'efforce d'offrir des programmes et des services de qualité supérieure afin de favoriser la croissance des entreprises technologiques novatrices du Nouveau-Brunswick. Il souligne que la collaboration est la priorité absolue de l'entreprise. Les entrepreneurs qui tirent le meilleur parti des programmes sont ceux qui s'échangent des renseignements, des idées et des pratiques exemplaires au centre Venn, ce qui leur permet également de créer une communauté plus solide à l'extérieur du centre.



Vennspiration

L'histoire de l'entreprise Venn Innovation commence lors d'une conférence donnée par Laura Kilcrease, de la ville d'Austin, au Texas, en 2004, à laquelle Doug a assisté. Sa présentation portait sur la réussite de l'écosystème d'innovation établi à Austin et ses répercussions positives sur l'économie. Le message de la conférence était on ne peut plus clair : lorsqu'ils évoluent dans une communauté de soutien, les entrepreneurs et les chercheurs innovateurs peuvent stimuler la croissance économique. L'idée avait germé dans la tête de Doug et il était maintenant évident que c'était exactement ce genre de communauté qu'il fallait instaurer au Nouveau-Brunswick.

Programme Garage Vennture

En ce qui a trait à sa portée, Venn Innovation vise à aider les entreprises de l'industrie des TIC axées sur l'innovation

à croître, en leur offrant des programmes et des services pour soutenir la validation des idées, le recrutement de personnes compétentes, la croissance de l'entreprise et l'augmentation progressive des activités. L'objectif à long terme de l'entreprise est de favoriser le développement économique durable au Nouveau-Brunswick en appuyant le secteur des TIC et de l'innovation. Il s'agit certes d'un objectif ambitieux, mais l'équipe de Venn a la certitude que son esprit de collaboration contribue chaque jour à l'atteinte de cet objectif.

Le programme Garage Vennture permet aux entreprises en démarrage de se lancer sur la voie de la croissance. Ce programme est géré par Dave Gallant, gestionnaire des services en matière d'innovation, qui met son expérience relative à la technologie et au marketing à la disposition des entrepreneurs débutants au centre, à titre de mentor.

Le programme se concentre sur les entrepreneurs qui en sont à l'étape de conception de leur projet et les aide à développer leurs idées et à les valider d'un point de vue commercial. De plus, les entreprises qui ont recours aux services du Garage Vennture s'assurent souvent l'intérêt de clients avant même d'avoir mis au point leur produit.

Qu'est-ce qui distingue le programme Garage Vennture?

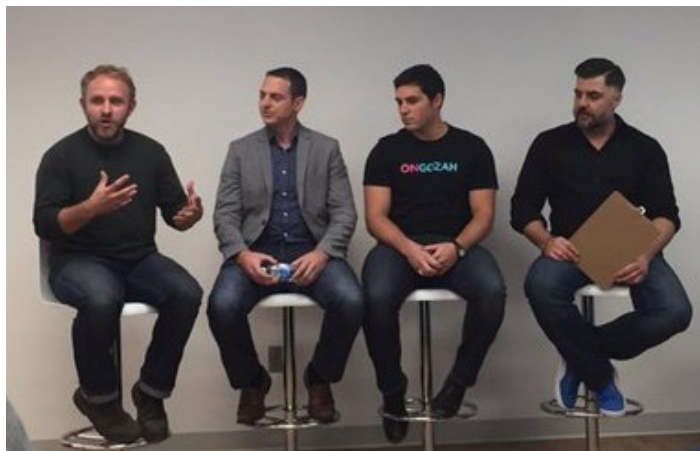
Premièrement, il n'est pas fondé sur des cohortes. L'inscription au programme et l'achèvement de celui-ci sont flexibles. Les participants sont encouragés à travailler à leur propre rythme et sur les étapes de développement de leur produit de leur choix, étant donné que tous les entrepreneurs n'entrent pas dans le même moule. À ce titre, ils sont invités à travailler sur les aspects qui sont les plus importants pour leur entreprise.

D'ailleurs, les participants au programme Garage Vennture forment des équipes, plutôt que des entreprises. Cette nuance est importante dans la philosophie de la société, car le mot « équipe » ne fait pas référence à la concurrence, mais bien à la collaboration, une valeur extrêmement importante dans la culture du programme.

Histoires de réussite

À quoi ressemble le succès à Venn Innovation? En termes simples, Venn Innovation mesure le succès de ses entrepreneurs en fonction de leur capacité à faire un pas dans la bonne direction. À ce titre, le succès peut prendre de nombreuses formes : il peut s'agir du fait de passer de cinq à dix employés pour une équipe du Garage Vennture ou de l'acceptation d'une entreprise du Nouveau-Brunswick au sein d'un programme d'accélération.

Doug nous a également fait part de l'histoire d'un membre de Venn qui a participé au programme Soft-Landing par l'entremise de Venn et du Réseau canadien des médias



numériques afin d'explorer la Chine à titre de marché d'exportation. Ce voyage a entraîné la création d'un marché de nouveaux clients pour cette entreprise.

Conseils pour les entreprises en démarrage

Lorsque nous lui avons demandé de nous parler des erreurs les plus courantes commises par les entreprises en démarrage, l'équipe de Venn a répondu de manière unanime : ne pas être disposées à être encadrées et à recevoir des conseils francs. Pour tirer le meilleur parti des programmes et des services offerts par la communauté des technologies, les entreprises doivent être ouvertes à l'échange de connaissances et à la collaboration.

M. Gallant affirme que les équipes qui obtiennent le plus de succès sont celles qui acceptent de contribuer au groupe en échangeant leurs connaissances et leurs compétences.

Progrès réalisés par la communauté technologique de l'Atlantique

L'équipe de Venn Innovation n'hésite pas à attribuer la plus grande partie des progrès et des réussites réalisés par la communauté technologique du Canada atlantique à l'amélioration de la collaboration entre les régions au fil des ans. L'augmentation des activités de démarrage en Atlantique, la croissance des entreprises et le soutien accru en matière d'innovation et de technologie de la part des gouvernements provinciaux sont autant d'indicateurs que la communauté technologique des provinces de l'Atlantique est sur la voie de la croissance continue. Non seulement ces progrès permettent-ils de créer des emplois et de stimuler la croissance économique à court terme, mais ils augmentent la confiance des investisseurs de l'ensemble de la région.

RESSOURCES GRATUITES DE LA FCNB

Les soucis financiers ont-ils une incidence sur le rendement au travail?

L'absentéisme lié au stress coûte aux employeurs canadiens des milliards de dollars par année, et l'argent est la plus grande source de stress pour 42 % des Canadiens. Devant ce constat, ne serait-il pas une bonne idée de promouvoir le bien-être financier au travail? La FCNB a les ressources qu'il vous faut pour partir du bon pied.

Plus du tiers des habitants du Canada atlantique ont de la difficulté à joindre les deux bouts et ont recours au crédit pour y arriver. Pour chaque dollar de revenu, nous dépensons environ 1,65 \$. Ces dépenses excessives se répercutent sur notre capacité à épargner de l'argent. Selon une étude des Autorités canadiennes en valeurs mobilières (ACVM) sur la sensibilisation des investisseurs réalisée en 2016, 66 % des répondants néo-brunswickois n'auraient aucune épargne ou aucun placement pour l'avenir. Ce n'est pas étonnant que nous soyons aussi stressés!

Une consommation judicieuse, ça commence avec un budget!

L'élaboration d'un budget peut aider vos employés à faire face aux imprévus, à s'acquitter de leurs obligations financières, à rembourser leurs dettes et à économiser pour ce qui est vraiment important. Un budget facilite le suivi des dépenses. Les personnes qui font un budget sont plus conscientes de leurs habitudes de consommation, plus enclines à faire des achats réfléchis, et moins portées à dépenser excessivement. La tenue d'un budget permet aussi de gagner en assurance et en confiance en soi, et engendre un comportement financier responsable. Aidez vos employés à combattre le stress lié aux soucis financiers en réservant à leur intention un atelier sur l'élaboration d'un budget. L'atelier est offert gratuitement, en français et en anglais, et peut être adapté à l'intérêt de votre groupe. Vos employés recevront un exemplaire gratuit d'un [guide budgétaire](#) préparé par la FCNB, qui comprend un modèle de budget, un journal des revenus, un journal des dépenses et un calendrier pour le suivi des factures. Pour réserver un atelier ou commander un exemplaire du guide budgétaire de la FCNB, visitez le site FCNB.ca ou composez le 1 866 933-2222.

Kelly Lawson, l'entrepreneure qui révolutionne le monde de la mode

Nous avons rencontré Kelly Lawson, entrepreneure saint-jeannoise qui révolutionne la façon dont nous achetons des vêtements mode. Elle nous a fait part de ses impressions sur les incubateurs d'entreprises, peu de temps après avoir elle-même lancé ELLA, son projet du moment. Si la communauté d'échange d'articles à la mode en ligne pour les femmes se limitait au départ à une application pour iPhone et un groupe Facebook, la boutique ELLA a aujourd'hui pignon sur rue dans le centre-ville de Saint John.

« Le projet ELLA a vu le jour il y a un an et demi, sur une serviette », raconte Kelly.

La jeune femme d'affaires a présenté son concept à la société Propel ICT, par l'intermédiaire du programme de lancement d'entreprises, de même qu'un prototype sur papier d'une application pour iPhone que les femmes pourraient utiliser pour échanger ou vendre leurs vêtements légèrement usés.

Le programme de la société Propel est conçu pour mettre fin aux suppositions en permettant aux entrepreneurs de tester leurs idées. Dans le cas de Kelly, c'est ce programme qui lui a permis de mettre sur pied le groupe Facebook Shop our Closets Saint John. À l'heure actuelle, le groupe compte plus de 7 000 membres.

« Le cadre de travail proposé par le programme de la société Propel était facile à comprendre, ajoute Kelly. J'ai principalement appris en observant et en travaillant avec des mentors, et je mets toujours en pratique les connaissances que j'ai acquises, même si je n'en suis plus à l'étape du démarrage. »

Kelly a également tiré parti des services offerts par l'entreprise ConnexionWorks de Saint John. Selon elle, l'espace de travail que l'entreprise lui a offert a constitué un avantage indéniable. Elle a ainsi pu ajouter une adresse de voirie sur son site Web, ce qui lui a conféré davantage de légitimité, sans compter que de réunir son équipe dans un même espace a contribué à jeter les bases d'une culture d'entreprise solide.

« L'entreprise Connexion Works a recours à une approche non interventionniste et offre un incubateur d'entreprises, affirme Kelly. Le personnel était là quand

j'avais besoin de conseils et m'aidait à rencontrer des mentors clés, mais il permettait aussi aux gens de travailler à leur propre rythme. »

Son conseil pour les entrepreneurs qui veulent avoir recours aux incubateurs d'entreprises?

« Tout d'abord, n'attendez pas que votre concept soit parfait, dit-elle. Si vous voulez tout organiser avant de passer à l'action, vous ne le ferez jamais. »

Elle souligne d'ailleurs que les entrepreneurs disposeront de nombreuses occasions de peaufiner leur plan d'action et d'y intégrer les conseils précieux reçus de la part des mentors.

« Mon autre conseil est d'aller voir ce qui se fait ailleurs, poursuit-elle. Tirez parti des connaissances des personnes qui ne sont pas dans votre cercle immédiat, voire qui vivent à l'extérieur de la province. »

À titre d'exemple, en participant au programme d'incubateur d'entreprises Fashion Zone de l'Université Ryerson à Toronto, Kelly a réussi à établir des contacts avec des intervenants de l'industrie des technologies de la mode auxquels elle n'aurait pas eu accès autrement.

« Enfin, ayez des discussions sérieuses avec des critiques dès le début de votre entreprise, conclut-elle. De cette manière, lorsque vous serez confronté à d'autres critiques, vous pourrez vous en servir pour consolider votre approche, au lieu d'être forcé à prendre une décision difficile à une étape avancée du développement ou de la planification de votre projet. »

L'idée de Kelly a fait l'objet de critiques, mais celles-ci l'ont aidée à prendre d'autres mesures et à ouvrir un magasin phare en septembre 2016. L'application fait toujours partie intégrante de l'entreprise, et la boutique fournit un espace de rencontre pour les consommateurs où ils peuvent se rencontrer, acheter de nouveaux produits et ainsi contribuer à la culture de la marque. D'ailleurs, les statistiques relatives aux utilisateurs d'ELLA ont augmenté lorsque la boutique a ouvert ses portes.

Kelly conclut : « Les deux composantes contribuent à la croissance l'une de l'autre. Tout est allé encore mieux que ce que j'avais imaginé. »



**« Le projet
ELLA a vu le
jour il y a un
an et demi, sur
une serviette »**

-KELLY LAWSON

Tracer son propre chemin : rencontre avec Sylvio LeBlanc

Au fil de nos nombreuses discussions avec des entrepreneurs, il est devenu évident qu'il existe plusieurs moyens d'obtenir ce dont on a besoin de la part d'un incubateur d'entreprises. Cette observation est devenue particulièrement évidente lorsque nous avons rencontré Sylvio LeBlanc, créateur de l'application MotiFIT, qui mesure l'intensité des entraînements de ses utilisateurs en fonction de leur fréquence cardiaque.

Quand il s'est joint au programme Garage Venn, de Moncton, Sylvio LeBlanc n'en était plus à l'étape de conception et de validation de son concept : l'application MotiFIT était déjà en vente sur la boutique Apple réservée aux applications, ainsi que sur Google Play. De plus, puisque le produit était déjà autosuffisant sur le plan des revenus, la mobilisation des capitaux ne constituait pas une préoccupation immédiate.

« En gros, j'ai bâti mon entreprise en la lançant moi-même, raconte Sylvio. J'ai conservé mon emploi à titre d'ingénieur de logiciels et de micrologiciels jusqu'à ce que j'aie la certitude que l'application était autosuffisante et produisait suffisamment de revenus pour que je puisse me verser un salaire. J'étais le seul investisseur. »

Sylvio poursuit : « Pendant un certain temps, j'ai eu l'impression de tout faire de travers, car j'étais déjà autosuffisant quand j'ai entamé le programme, contrairement à beaucoup d'autres personnes. Aujourd'hui, je comprends que ma façon de procéder était tout simplement différente de celles des autres et qu'elle me convenait. »

Il semble que la façon de procéder de Sylvio a porté ses fruits : l'application MotiFIT compte aujourd'hui plus de 300 000 utilisateurs et a évalué plus de 1,3 million d'entraînements.

Compte tenu du chemin parcouru seul par Sylvio, nous pourrions nous demander pourquoi il a tenu à se joindre à l'incubateur d'entreprises, aux côtés de nombreux autres entrepreneurs.

Sur ce point, il est catégorique : « Pour moi, ça allait de soi. Le programme Garage Venn m'a été particulièrement utile pour faire la transition entre mon emploi sûr et le rôle d'un entrepreneur ayant très peu de relations. Le programme compte d'excellents mentors qui aident les participants à aborder les questions difficiles, et le fait de voir des gens relever les défis auxquels ils étaient confrontés m'a beaucoup aidé. »

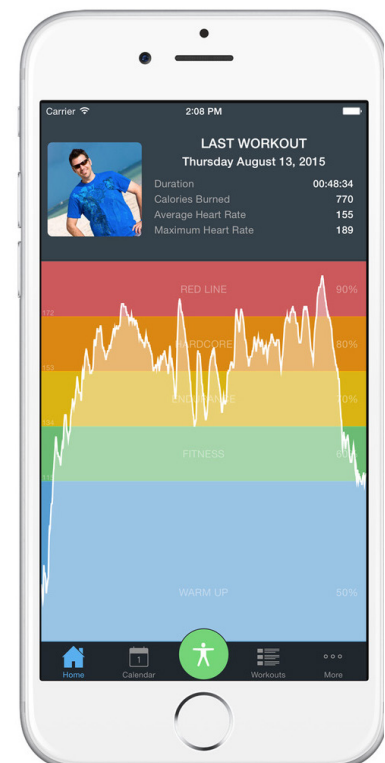
« Le programme Garage Venn procure un net avantage relativement à tout ce qui est intangible, affirme Sylvio. Son équipe aide les participants à bâtir leur entreprise tout en leur permettant de s'informer sur

l'écosystème du démarrage d'entreprises, sans compter les nombreuses possibilités de réseautage. Le programme Garage Venn offre des ressources irremplaçables d'une valeur inestimable. Vous ne pourrez être exposés aux connaissances d'autres entrepreneurs nulle part ailleurs. »

Tous les entrepreneurs doivent apprivoiser la courbe d'apprentissage. Dans le cas de Sylvio, maintenir le bon fonctionnement de son application, notamment, régler les problèmes au fur et à mesure qu'ils surviennent et intégrer les suggestions des utilisateurs, était essentiel à sa réussite.

« La plupart de gens qui conçoivent des applications pensent que tout deviendra plus simple une fois l'application lancée, mais c'est tout le contraire, assure Sylvio. J'ai été surpris de constater la quantité de temps et de soins qu'il faut accorder à un produit pour s'assurer que ses utilisateurs sont satisfaits. C'est à cela que je consacre la plus grande partie de mon attention, et je crois que c'est ce qui me permet de rester en tête de peloton. »

MotiFIT



L'histoire du succès de Planet Hatch

La société Planet Hatch a été fondée pour appuyer les idées des entrepreneurs de tout horizon, depuis les entreprises du secteur des TIC aux camions-restaurants en passant par les artistes locaux. Nous avons eu la chance de discuter avec deux des professionnels qui contribuent à l'incubateur d'entreprises de Fredericton, soit Lisa Kinney, coordonnatrice des services entrepreneuriaux, et Karen Murdock, agente en chef des programmes.

Faire éclore la planète

Tout a commencé grâce à un programme d'accélération qui comptait deux cohortes axées sur l'industrie des technologies de l'information. Depuis ce temps, Planet Hatch a connu une croissance exceptionnelle. L'entreprise a conclu un partenariat avec l'entreprise Propel ICT ainsi qu'avec le programme d'incubateur d'entreprises Hive, offert aux immigrants par la Chambre de commerce de Fredericton.

L'entreprise a rapidement compris qu'il était nécessaire de diversifier ses activités et de les étendre à d'autres secteurs que celui des TI.

Répondre aux besoins

Comment un modeste programme d'accélération à deux cohortes devient-il un incubateur à croissance continue comportant un laboratoire d'idées et proposant d'innombrables activités de réseautage?

Dans le cas de Planet Hatch, il s'agissait de « répondre aux besoins », c'est-à-dire saisir les occasions chaque fois qu'elles se présentaient. Par exemple, lorsque l'entreprise a voulu occuper une plus grande place sur la vaste scène artistique de Fredericton, elle a mis sur pied le programme Artpreneur. Après avoir constaté le manque de services pour les immigrants dans la ville, elle a embauché un spécialiste en immigration afin de s'assurer que les nouveaux arrivants se sentent à l'aise dans ses bureaux.

Plus récemment, l'équipe de Planet Hatch a remarqué que les entrepreneurs avaient besoin d'une ressource les aiguillant vers les meilleures sources de financement. Elle a donc décidé de mettre au point une application Web dont c'est justement le but. De plus, l'entreprise compte cerner les lacunes et les chevauchements au sein des services offerts à cet égard par les différents organismes et paliers de l'administration gouvernementale.

Connaître des réussites concrètes

Lorsque nous avons demandé à Kinney et Murdock de nous parler de leurs plus belles réussites, elles ont répondu sans hésitation : « Resson Aerospace ».

Selon elles, la société Resson Aerospace est un parfait exemple de la valeur que les incubateurs d'entreprises comme Planet Hatch peuvent apporter au Nouveau-Brunswick. En formant de futurs dirigeants et en recrutant des personnes compétentes et des entreprises qui veulent s'établir dans la capitale provinciale, Planet Hatch crée de nouvelles possibilités d'investissement dans la province.



Le Garage Vennture de Saint John lance un programme d'apprentissage appliqué

Doyens et nouveaux venus du secteur du démarrage d'entreprises font équipe à Saint John, au grand profit des entrepreneurs de la région. En effet, l'incubateur d'entreprises Garage Vennture, dirigé à l'origine depuis le centre Venn, à Moncton, et qui connaît un grand succès, est établi à Saint John depuis 2015 grâce à la société Entreprise Saint John (ESJ).

En 2017, le Garage Vennture de Saint John lancera son propre programme d'apprentissage appliqué pour les équipes qui font partie de son incubateur. Nous avons rencontré Dakota Lutes, coordonnateur de la formation des entrepreneurs chez ESJ et responsable de l'exécution du programme, pour qu'il nous parle des perspectives d'avenir du programme, auquel participent actuellement douze entreprises.

L'incubateur d'entreprises ESJ mise sur la souplesse. La plupart de ses activités se déroulent en soirée afin de faciliter la participation des entrepreneurs d'âge mûr qui ont souvent d'autres responsabilités et engagements. Son programme d'apprentissage appliqué offre des ateliers de formation et un encadrement individuel. En général, il faut de 13 à 14 mois pour achever le programme, selon les efforts déployés par le participant et l'attrait que suscite son produit sur le marché.

Selon Dakota, les entrepreneurs doivent s'approprier le contenu du programme pour réussir. « Le programme a donné naissance à des partenariats fructueux, affirme Dakota. Nous collaborons avec plusieurs chefs d'entreprise de Saint John qui sont des spécialistes de divers domaines. Pour tirer le meilleur parti du programme, les participants sont encouragés à échanger avec les mentors, établir des liens avec les bonnes personnes-ressources et perfectionner leurs compétences grâce aux possibilités offertes par le programme. »

Étant donné le mélange éclectique des entreprises inscrites au programme, il reste à savoir comment le programme évoluera. « Notre programme compte notamment des entreprises axées sur l'intelligence artificielle, sur les technologies financières et sur la sécurité en matière d'électricité, explique Dakota. Elles ont été sélectionnées en fonction de leur degré d'expertise dans leur domaine et leur ouverture à l'encadrement. Nous nous efforçons de cultiver une atmosphère de compétition afin de favoriser le développement d'entreprises prêtes à entrer sur le marché, et ainsi créer de nouvelles occasions d'investissement au Nouveau-Brunswick. »

