



**PRÉSENTATION**  
**DE LA CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE**  
**DE QUÉBEC**

Au

Ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation

dans le cadre des consultations pour

**UNE STRATÉGIE DE L'ENTREPRENEURIAT**

JANVIER 2011

## **VERS UNE STRATEGIE DE L'ENTREPRENEURIAT**

En réponse à la démarche du MDEIE, et en suivi d'une invitation reçue le 21 décembre 2010 à participer à la consultation, la Chambre de commerce et d'industrie de Québec a invité des gens d'affaires de la région évoluant à différents niveaux de la chaîne entrepreneuriale à une rencontre de travail afin d'alimenter les réflexions nécessaires à l'élaboration d'une Stratégie gouvernementale de l'entrepreneuriat.

De cette rencontre il ressort différents points de vue et suggestions dont les grandes lignes sont notées ci-dessous ; en prenant en note que l'orientation de la discussion a été faite sur la base du guide de discussion proposé par le MDEIE.

### **Sensibilisation et promotion**

#### **1- Diriez-vous qu'à l'heure actuelle, dans votre région, l'image de l'entrepreneur est valorisée?**

La plupart des participants à la table ont noté l'absence de valorisation de l'image entrepreneuriale et souligné le manque d'encouragement à s'y investir, autant de la part d'anciens entrepreneurs que sur le plan de la valorisation culturelle québécoise.

#### **2- Quelles sont les initiatives de votre territoire pour développer davantage la culture entrepreneuriale?**

On note dans l'ensemble que les différentes actions menées sont peu connues ou presque inconnues.

#### **3- Les entrepreneurs établis dans votre région s'impliquent-ils dans la valorisation de l'entrepreneuriat? De quelle façon?**

En général, les entrepreneurs ne s'impliquent pas dans la valorisation de l'entrepreneuriat. Ceci est néanmoins déploré par l'ensemble des participants.

#### **4- Quels moyens devrions-nous mettre en œuvre pour accélérer davantage le développement de la culture entrepreneuriale au Québec?**

- Promouvoir et accroître le réseau du mentorat;

- inciter d'avantage les entrepreneurs à livrer des témoignages de leur succès (ou échec) dans les écoles, cegep, universités et ce, à l'image de ce que font les grands sportifs et de l'importance culturelle québécoise que nous y accordons;
- financer une émission publique (exemple en référence : Dragon's Den) et utiliser ce genre d'activité pour sensibiliser la population à l'entrepreneuriat;
- susciter la discussion sur l'entrepreneuriat (ex : Plan Paillé);
- encourager les grandes entreprises de Québec afin qu'elles participent à des concours internationaux comme le « Cleantech Open »;
- reconnaître l'entrepreneuriat comme une profession et valoriser celle-ci autant sur le plan culturel qu'au sein des programmes et institutions d'enseignement;
- inscrire l'entrepreneuriat au syllabus du programme d'éducation québécoise;
- encourager et développer davantage un programme de Mentorat à l'université;
- promouvoir l'utilisation du mentorat auprès des jeunes entrepreneurs et que ceux-ci soient à leur tour mentors;
- mise en œuvre par des organismes tels que la Fondation de l'entrepreneurship ou les CLD, d'une stratégie de promotion de l'entrepreneuriat dans les écoles secondaires;
- motiver ceux qui, au sein des milieux scolaires et universitaires, ont des idées entrepreneuriales à les développer et à se lancer;
- campagne de promotion pour valoriser le métier d'entrepreneur en concertation avec les agents de sensibilisation dans les écoles et les conseillers d'orientation, ainsi que le corps professoral;
- inciter les organismes conseillers aux entrepreneurs d'être représentés par des entrepreneurs;
- offrir aux gens d'affaires et entrepreneurs (actifs ou en devenir) des sessions d'activités de 5 jours données par des gens d'affaires qui évoluent dans l'entrepreneuriat et encourager le développement et la participation au sein des écoles d'entrepreneuriat (ex : école d'entrepreneurship de Beauce);
- associer les activités déjà en place dans les écoles à l'entrepreneuriat.

## **Création d'une entreprise (pré-démarrage et démarrage)**

### **1- Diriez-vous que les services offerts aux entrepreneurs dans votre région sont connus et répondent aux besoins de tous les types de clientèles?**

- Les participants constatent qu'il y a trop d'organismes qui se renvoient la balle et on ne sait plus vers qui se diriger ce qui implique une perte de temps et un manque d'information des services spécialisés et des différents produits offerts.
- Aussi, on note que la plupart du temps, les conseillers n'ont pas d'expérience entrepreneuriale.
- Les critères d'évaluation de dossier sont souvent décourageants dans le processus de demande de financement ce qui, au final, donne l'impression d'un manque de ressources.
- Le manque d'assistance financière des institutions, disponible qu'en phase de commercialisation, se fait sentir.

### **2- Comment assurez-vous que vos clients sont dirigés vers les meilleures ressources-conseils disponibles dans votre région selon leur profil entrepreneurial?**

### **3- Quelles seraient les pistes d'amélioration possibles en matière d'orientation de la clientèle vers les ressources les plus adéquates?**

- Mieux faire connaître et faciliter l'accès des organismes et institutions aux entrepreneurs par la mise en place d'outils et de leviers financiers adaptés au pré-démarrage, démarrage et à l'acquisition.
- Permettre et faciliter le roulement du capital miné au pré-démarrage et démarrage.
- Que les entreprises financières uniformisent les taux de rendement en fonction de la nature du prêt et non un taux par entreprise.
- Qu'il y ait un soutien d'encadrement gouvernemental pour les nouveaux acquéreurs.
- Instaurer des cellules d'assistance financière aux entrepreneurs dans la conception de leurs projets.

- Inciter les financiers à accorder des crédits financiers en évolutif, en rapport avec l'âge de l'entreprise.
- Favoriser le micro-entrepreneuriat.
- Révision des critères assurant une réelle et bonne analyse des dossiers de financement.
- Que le gouvernement soit prêt à mettre de l'argent « à risque » pour aider au financement et au rachat d'entreprise.
- Donner des avantages fiscaux majeurs à des « Anges financiers privés » qui aident le démarrage d'entreprise à faible capital (s'inspirer du modèle Californien).

### **Pérennité et croissance**

**1- Diriez-vous que, dans votre région, l'accès au capital de risque est adéquat pour les entrepreneurs de tous les secteurs d'activité?**

Capital de risque presque inexistant.

**2- Selon vous, au cours des cinq premières années d'exploitation, les entrepreneurs de votre région auraient-ils besoin de plus d'accompagnement que ce qu'offrent les ressources actuelles?**

**Si oui, qu'est-ce qui pourrait être amélioré?**

En suivi des deux points ci-dessus, on note les difficultés d'accès au capital de risque et une méconnaissance des services offerts par rapport aux différents secteurs d'activité.

Il en ressort que des projets en émergence sont mal orientés, négligés ou tout simplement abandonnés.

Un projet en émergence de la Table des TI du GRAPPE de la Chambre de commerce et d'industrie de Québec vise la nécessité de cartographier, sur une base régional, les différents programmes financiers disponibles, les services conseils et les organisations mandatées pour soutenir l'entrepreneur dans les différentes étapes de l'évolution de l'entreprise.

Ce tableau refléterait en quelque sorte le processus régional à suivre, autant par les entrepreneurs que par les intervenants, afin de soutenir le développement de

l'entreprise dans chacune des étapes de son évolution et d'y arrimer les soutiens autant financiers que de conseils au bon moment, avec justesse et pertinence.

Cet outil devra être connu des entreprises et utilisé par les intervenants de la région.

- Encourager le développement de capital de risque privé;
- faciliter et développer le capital de risque (public/privé) autant pour le start-up que pour le démarrage d'entreprise (Investissement Québec, SGF);
- promouvoir le financement du privé par le privé;
- développer la disponibilité et l'accessibilité du financement, s'il existe;
- augmenter l'offre de financement en phase de démarrage;
- mise en œuvre par SAJE d'une stratégie menant les jeunes entrepreneurs à « réseauter » entre eux et vers une expertise externe et à se trouver des mentors. Et y associer une prévoyance des spécialistes CMA/CGA et des planificateurs financiers;
- inciter les institutions à revoir les conditions d'attribution des prêts. Taux de garantie trop élevés pour les start-up.

### **Transmission et relève**

**1- Seriez-vous en mesure de dresser le portrait prévisionnel des enjeux liés à la passation d'entreprises dans votre région au cours de la prochaine décennie?**

**2- Selon vous, les propriétaires d'entreprises de votre région planifient-ils adéquatement leur relève?**

**3- Quelles actions devraient être mises en avant pour sensibiliser les repreneurs?**

- Sensibiliser les entrepreneurs (cédants) à préparer leur relève;
- que les conseillers financiers soient ou aient déjà été entrepreneurs;
- sensibiliser les entrepreneurs à leur planification de relève;
- miser sur les propriétaires cédants;
- promouvoir et soutenir les CTE/ modèle de transfert et leur donner plus de moyens;

- Impliquer des bras d'intervention du gouvernement pour la relève des entreprises québécoises;
- créer un fond spécial pour les cédants par les repreneurs;
- plus de repreneurs que de cédants;
- sensibiliser les repreneurs quant à la nécessité de garder le cédant en entreprise pour le début de la reprise des activités pour un meilleur transfert et aussi pour donner au cédant le temps de quitter progressivement ce « joyau » qu'il a eu à gérer pendant tout ce temps. Ceci encouragera davantage les entrepreneurs d'un certain âge à céder leur entreprise.
- Développer une stratégie de sensibilisation offerte par les planificateurs et comptables, afin de mieux véhiculer l'information et insister auprès des planificateurs sur la nécessité de conseiller à une préparation de la relève ou, si nécessaire, céder l'entreprise.
- Créer, développer et faire connaître un répertoire d'entreprises cédantes pour que les acquéreurs potentiels aient une base de données en ce sens.

### **Concertation et collaboration sur le terrain**

**Puisque le projet de stratégie vise la mobilisation et la cohésion des intervenants en entrepreneuriat sur le terrain, plutôt que l'injection de fonds additionnels :**

**i. Avez-vous des propositions à faire quant à la formule à mettre en place pour favoriser une meilleure collaboration entre les acteurs régionaux ?**

**(A Développer)**