



Association québécoise des technologies
Quebec Technology Association

Accroître l'avantage numérique du Canada

Présenté dans le cadre des consultations en vue de la Stratégie sur l'économie numérique au Canada

Thème sélectionné : La croissance de l'industrie des TIC

Depuis plusieurs années, l'AQT consulte régulièrement ses membres sur leurs enjeux et défis. Dans le cadre de cette stratégie, l'AQT a sondé ses membres par voie de sondage électronique entre les 21 et 25 juin. Les recommandations ci-bas se veulent représentatives de l'opinion de plus de 95% de ses répondants. **Nous formulons ici 3 constats qui expliquent nos recommandations :**

1. Commercialisation :

Au cours de la dernière décennie, notre secteur a joui d'un soutien remarquable de la part des instances gouvernementales, principalement en matière de crédits de recherche et développement. Nous pouvons constater que nous avons réussi à créer une myriade de petites entreprises avec de nombreux produits innovateurs mais très peu de grands succès commerciaux.

Nous en sommes aujourd'hui à une autre étape et le contexte actuel ne favorise pas la croissance soutenue de notre industrie et son expansion en tant que joueur de classe mondiale.

Les experts estiment qu'il faut de cinq à dix fois plus de capital pour commercialiser une solution technologique que pour la développer. Par ailleurs, les études démontrent que les entreprises canadiennes investissent en moyenne 15 % de leurs revenus en commercialisation, alors que les investissements en R & D sont de l'ordre de 30 %. Les sociétés américaines aux profils similaires, nos plus proches concurrents, investissent pour leur part plus du double en commercialisation (source: PWC, *Report on Emerging Software Companies*). Dans un contexte de globalisation où les frontières sont quasi inexistantes, l'enjeu est crucial.

Les modes de commercialisation dans le secteur des TIC sont complexes, ils nécessitent des adaptations pour les différents marchés et/ou secteurs d'activités. L'exportation peut exiger l'embauche de vendeurs locaux, une fusion ou acquisition avec un partenaire, l'implantation de places d'affaires ou encore des ententes avec des revendeurs qui, en retour, exigent des compétences et connaissances pointues pour s'assurer du bon contrôle de tous ces paramètres. Cet enjeu est incontournable.

2. Ressources humaines :

L'industrie est principalement composée de PME. Par conséquent, ces entreprises sont confrontées à un double défi en matière de ressources humaines. Déjà en nombre insuffisant, la main-d'œuvre qualifiée est également sollicitée par de grands joueurs, tels que les gouvernements et les institutions financières, qui bénéficient d'une plus vaste assiette d'avantages sociaux à offrir à ces ressources.

En contrepartie, le travail au sein d'une PME comporte des défis stimulants et prometteurs pour ces ressources, c'est pourquoi **une vaste campagne de promotion du secteur valorisera le secteur auprès des jeunes en quête de carrières d'avenir prometteur.**

3. Financement :

Le financement pour la commercialisation, qui sert à démontrer le potentiel de la solution, est quasi-inexistant, contraignant plusieurs entreprises à vendre leurs actifs à des sociétés étrangères bénéficiant de financement adéquat. Une grande partie de nos entreprises de technologie se voient forcées de vendre lorsqu'elles atteignent des revenus de l'ordre de 15 à 25 M\$ faute de capitaux pour poursuivre leur croissance.

Les investisseurs en capital de risque locaux et internationaux appuient la croissance des entreprises lorsque la démonstration du modèle d'affaires s'est concrétisée.

Il faut éviter que les investissements qui ont appuyé le développement soient perdus, ou encore que l'innovation de nos PME profite à des entreprises largement capitalisées, souvent étrangères. L'industrie souhaite promouvoir le Canada et ses grandes métropoles comme destinations privilégiées pour les investisseurs étrangers en capital de risque dans les secteurs technologiques.

Nos 450 entreprises membres nous formulent ces constats de manière constante depuis plusieurs années. Nos recommandations sont donc :

Recommandations émanant de l'Association québécoise des technologies

Compte tenu que le stade de la commercialisation est critique à la croissance de nos entreprises et que l'environnement doit lui être favorable, nous recommandons au gouvernement fédéral d'être un puissant levier commercial en déployant les 4 actions suivantes:

1. Créer des mesures fiscales appropriées pour financer la commercialisation (ex financement partiel d'une équipe de ventes/marketing pendant 12 mois) qui permettront aux entreprises canadiennes d'articuler le déploiement d'une stratégie de commercialisation soutenue et d'investir en **marketing et en ventes**, valorisant ainsi les investissements privés et publics. Ces mesures se présenteraient sous la forme de prolongement des crédits à la RS&D et seraient accessibles aux entreprises s'étant déjà qualifiées par leur acceptation aux crédits d'impôts.

À l'image des crédits d'impôts, les dépenses admissibles seraient les investissements réalisés en mise en marché aux niveaux national et international : études et veille commerciale, matériel promotionnel, frais engagés pour des rencontres avec des partenaires et clients potentiels, salaires et honoraires des ressources en ventes et marketing, leurs frais de fonctionnement.

2. Attribuer le budget dévolu à la BDC (400 millions \$ selon le document de consultation) au financement de la commercialisation et créer un programme pour jumeler les fonds de la BDC aux fonds de capitaux de risques étrangers spécialisés dans les différents secteurs concernés.

3. Créer une tribune concrète et permanente de promotion des succès commerciaux des entreprises de TIC afin de favoriser l'achat et l'investissement par l'ensemble des secteurs d'activités économiques.

4. Encourager les grands joueurs et succursales d'entreprises étrangères à intégrer des solutions de PME innovantes aux offres globales lors d'attribution de contrats provenant des marchés publics.

Annexe :

Retombées et impacts d'un programme d'appui à la commercialisation :

Les données démontrent que le calcul du revenu d'une entreprise s'évalue en fonction du ratio de 100 000\$ de revenus par employé.

Sachant qu'en moyenne, le revenu généré par un vendeur est établi à 1 000 000 \$ par année, nous estimons que l'embauche d'un vendeur aura un impact financier important sur l'entreprise et **créera, en retour, 10 nouveaux emplois.**

Selon les statistiques de *TECHNOCompétences*, le salaire moyen des employés en TIC s'établit à 60 000 \$. Les recettes fiscales et le pouvoir d'achat de cette industrie sont donc significatifs pour l'ensemble de notre économie.

Hypothèse d'une injection via un programme d'appui en commercialisation :

La simulation suivante, non exhaustive, permet d'illustrer que l'investissement consenti par le gouvernement comporterait des retombées mesurables.

Exemple basé sur 500 entreprises se prévalant du programme et embauchant un vendeur:

Investissements moyens de l'entreprise (vendeur et frais de commercialisation) : 300 000 \$

Injection du Gouvernement proportionnelle aux investissements de l'entreprise, soit 30 %
(vendeur et frais de vente) : 500 entr. X 100 000 \$ = 50 M \$

Sachant qu'un vendeur génère 1 M \$ de ventes, qui en retour créé 10 emplois.

Impact direct : création de 5 000 emplois

Conclusion :

Tous les observateurs, investisseurs, experts et dirigeants s'entendent sur le fait que la commercialisation constitue LE plus important défi. C'est également la composante la plus importante qui saura générer des retombées économiques pour la société.

Nous sommes d'avis qu'à ce jour, les appuis et programmes ont eu des effets positifs et favorables à l'émergence d'une industrie qui a cru de façon phénoménale au cours des deux dernières décennies puisque nous comptons maintenant plus de 170 000 emplois au sein de cette industrie au Québec. Toutefois, force est de noter que les enjeux se situent maintenant au stade de la croissance des entreprises et qu'un encadrement approprié aux nouveaux défis contribuera à créer une industrie et des joueurs de classe mondiale.

Les impacts directs de l'appui à la commercialisation sont :

- La création d'emplois (10 : 1)
- Une croissance des sociétés, qui en retour stimulera des investissements externes
- Une augmentation des exportations
- Des gestionnaires aguerris, qui en retour serviront de modèles à de plus jeunes entrepreneurs.