

Mémoire :
Les entreprises de TIC,
leviers de croissance
économique

INSPIRER

PROPULSER

AGIR

Consultations prébudgétaires, ministère des Finances
Le 5 février 2016

CONTEXTE :

L'Association québécoise des technologies est heureuse de pouvoir contribuer à la réflexion du gouvernement dans le cadre de son processus prébudgétaire 2016.

Nous avons articulé nos réflexions et recommandations autour du thème « Exploiter le filon des PME du secteur des TIC pour contribuer à l'essor économique ».

Nous abordons le thème sous trois axes :

1. Adopter un environnement fiscal compétitif et évolutif;
2. Optimiser le processus administratif et le traitement des mesures fiscales et crédits d'impôt;
3. Soutenir la commercialisation et l'exportation.

Nos recommandations visent particulièrement le segment des petites et moyennes entreprises (PME) dont la taille varie généralement entre 10 et quelques centaines d'employés.

Miser sur les PME en TIC, c'est soutenir des entreprises stables présentes sur tout le territoire du Québec et à fortes retombées socioéconomiques, particulièrement par la qualité et la quantité d'emplois offerts, tout en profitant de l'agilité et de l'innovation permises par leur taille et leur mode de gestion. Ainsi les PME, tous créneaux confondus, s'avèrent un investissement intelligent alliant innovation et potentiel de croissance.

Les PME en TIC occupent une place des plus importantes au Québec, en effet les entreprises employant moins de 100 employés représentent 98% de toutes les entreprises. Elles contribuent constamment par leur dynamisme à créer et maintenir des emplois partout sur le territoire de la province. Les experts sont unanimes, même en période d'austérité, les PME hésitent à faire des mises à pied, sachant fort bien qu'il leur faudra être prêtes à rebondir dès les premiers signaux de reprise.

Leurs solutions, souvent très spécialisées, améliorent la compétitivité des entreprises de tous les secteurs d'activités. Sur le plan des retombées économiques, la province bénéficie de sources de revenus appréciables puisque ces entreprises se caractérisent par leur capacité d'exportation.

Ce document se veut un complément au Mémoire que nous avons transmis en novembre 2015 au Ministère de l'Économie, de l'innovation et de l'Exportation (MEIE) qui mène actuellement une consultation en vue d'annoncer la feuille de route du Québec en économie numérique.

Pour appuyer ses recommandations, l'AQT utilise différentes données, dont celles provenant de ses enquêtes annuelles réalisées auprès de l'industrie des TIC, ainsi que les résultats de ses consultations et « focus groups ». (sources : Baromètre de compétitivité 2013 à 2015, sondage sur programmes et mesures fiscales pour l'innovation, Mémoire de TechnoMontréal réalisé dans le cadre de la Commission sur la révision fiscale, Mémoire de l'AQT pour cette même Commission.)

À l'ère de soutenir la croissance

Tout comme vous, nous visons à créer un contexte qui soit des plus favorables à l'essor de l'industrie. Au cours des deux dernières décennies, notre secteur a joui d'un soutien indéniable de la part des instances gouvernementales, nous positionnant avantageusement sur l'échiquier des économies propices à l'innovation. Force est de constater que nos outils et leviers doivent évoluer. Nous sommes aujourd'hui à une étape qui doit favoriser la croissance et l'expansion de façon soutenue en tant que joueurs de classe mondiale.

Le présent document présente des pistes de solutions visant à soutenir la croissance du secteur.

Contexte général

Dans ce contexte prébudgétaire, l'Association québécoise des technologies (AQT) vous présente des recommandations responsables qui touchent tant les programmes que les mesures fiscales, et qui ont pour objectif de créer un environnement économique qui soit favorable au développement du plein potentiel des PME de l'industrie des TIC. Ces recommandations se regroupent sous trois grands axes ci-haut mentionnés

1. Adopter un environnement fiscal compétitif et évolutif.

La variable la plus importante qui explique la performance des entreprises en TIC sur les marchés extérieurs est l'apport des crédits d'impôt en RS&DE et du CDAE, ce que nos analyses confirment avec une forte significativité statistique. Une étude économique indépendante démontre que le niveau de l'impact des crédits RS&DE est impressionnant : 88 % des crédits versés reviennent au Québec dans l'année sous forme de revenus d'exportation. Ici, ces mesures fiscales nous enrichissent collectivement de 88 % de la somme investie par l'État avec des entrées de revenus provenant d'hors Québec. La période de référence pour cette analyse était de 2012 à 2014. Ce, avant même de considérer les impacts sur l'emploi et les autres bénéfiques qui vous ont été détaillés par l'étude de TechnoMontréal. Le Baromètre de compétitivité AQT démontre également de façon précise la corrélation entre les crédits RS&DE et l'exportation. L'enquête révèle que 85 % des entreprises qui ont reçu des crédits RS&DE et 80 % le CDAE exporte, soit 24 points de plus que celles qui n'en n'ont pas reçu.

2. Optimiser le processus administratif et le traitement des mesures fiscales et crédits d'impôt.

La complexité des critères d'admissibilité des entreprises, des activités et de l'exercice des fonctions font du CDAE une mesure excessivement complexe à administrer. Les professionnels d'Investissement Québec sont confrontés à plusieurs situations uniques qui ont pour conséquence de rallonger les délais de traitement et nourrir la perception du manque de transparence. Alors que les PME souhaitent investir dans leur expansion, les liquidités tardent à entrer, sans compter le temps que doivent investir les dirigeants simplement pour effectuer les représentations et expliquer leur dossier. Il s'avère qu'une fois le processus d'accréditation complété avec Investissement Québec, l'entreprise devra, à nouveau répondre aux critères de Revenu Québec pour finaliser le traitement de son dossier et la mise en paiement.

Par ailleurs, nous remarquons aussi certains délais dans le traitement des dossiers relativement aux crédits RS&DE, et ceci, même si les dossiers ont reçu l'approbation du fédéral.

3. Soutenir la commercialisation et l'exportation.

Avec toute sa vivacité, l'industrie des TIC s'illustre sur les marchés internationaux. Un nombre impressionnant de 76 % des PME de TIC effectuent des ventes hors Québec, donnée qui se compare à 21 % chez les PME québécoises de tous les secteurs d'activités confondus. Plusieurs experts estiment qu'il faut au minimum huit fois plus de capital pour commercialiser une innovation que pour la développer. Les entreprises sont mûres à la commercialisation et sont très concernées par la compétition tant sur la scène locale qu'internationale. L'exportation est le nerf de la guerre et représente l'avenir pour plusieurs organisations québécoises. C'est justement dans un contexte de forte compétitivité des marchés qu'il faut soutenir notre industrie. Rappelons-nous que les acquisitions récentes faites au Québec par des sociétés étrangères représentent une façon agressive d'intégrer un marché. À ce stade-ci, il s'agit définitivement d'un retour sur les investissements faits précédemment. Ces entreprises généreront des revenus nouveaux, et la qualité des emplois dans le domaine des TIC rivalise avec tout autre.



À PROPOS DE L'ASSOCIATION QUÉBÉCOISE DES TECHNOLOGIES (AQT)

L'Association québécoise des technologies (AQT) contribue, à l'échelle provinciale, au rayonnement des PME innovantes de l'industrie des technologies de l'information et des communications (TIC), en tant que représentant sectoriel. Elle appuie les PDG et leur équipe de direction en leur fournissant une véritable boîte à outils pour le développement et la croissance de leur entreprise. **Organisme à but non lucratif, autofinancé**, l'AQT représente aujourd'hui le plus grand réseau d'affaires des TIC du Québec avec 500 entreprises membres et affiliées, offrant occasions de maillage, perfectionnement, analyse comparative et partage d'expériences. De réels leviers de succès!

Axes d'intervention

- **Accroître le rayonnement et la représentativité de l'industrie**, par la force de son réseau et à titre de porte-parole de l'industrie auprès des différentes instances décisionnelles
- **Rendre les entreprises plus performantes** grâce au développement de leurs dirigeants, en leur donnant accès à des expertises et des programmes de perfectionnement.
- **Provoquer le réseautage et les partenariats d'affaires** par la mise en relation entre les individus et par le réseautage interentreprises.

« L'AQT, le plus grand réseau d'affaires des TIC du Québec »

« Organisme à but non lucratif autofinancé par ses membres »

Levier de croissance reconnu par l'ensemble du milieu

- Fondé en 1990, l'AQT cumule 25 ans d'AQTion terrain!
- Une équipe de douze permanents dédiés et à l'écoute de besoins de ses membres.
- Depuis 16 ans, unique centre de développement d'expertise pour les présidents, Vision PDG, sommet de 3 jours exclusif aux PDG de sociétés.
- Depuis 14 ans, le Big Bang, forum dédié aux Ventes & Marketing des TIC pour présidents et responsables de la commercialisation.
- Un service de maillage et de recherche de partenaires d'affaires et de maillage.
- Une centaine de rencontres par année d'échanges et mentorat « entre pairs »: pour des fonctions telles que : Présidents, Ventes & Marketing, Finances, Ressources humaines, Orientations technologiques, etc.
- Plus de 30,000 inscriptions à ses activités et événements à ce jour.
- Largement supporté par les dirigeants de l'industrie qui s'impliquent par du bénévolat et implications diverses.

Gouvernance de l'AQT :

- La vision et les enjeux stratégiques sont définis par un conseil d'administration formé de dirigeants d'entreprises représentatifs de l'industrie.
- L'équipe de la permanence est composée de 12 professionnels et professionnelles dont le mandat est d'assurer le respect de la mission et d'offrir les services.
- L'AQT observe les pratiques de gouvernance les plus strictes et ses collaborateurs s'engagent à observer un code d'éthique et de déontologie.



PORTRAIT DE L'INDUSTRIE DES TIC

L'industrie des TIC est un puissant moteur de création d'emplois hautement spécialisés et de création de richesses de par la nature de ses solutions de compétitivité. Voici quelques faits saillants qui démontrent la richesse de cette industrie :

- Un PIB de 12 782 G\$ représentant 5.1 % de l'économie, soit un montant trois fois plus gros que l'aérospatial avec son PIB de 3.910 G\$.¹
- Représenté par 130 000 emplois de qualité.
- 1 900 PME comptant plus de 4 employés et environ 40 sociétés comptant plus de 500 employés.
- Une industrie qui démontre une pérennité et une maturité, la moyenne d'âge des entreprises en TIC étant de 19 ans.²

En ce qui concerne les emplois en TIC, nous pouvons affirmer qu'ils sont de haute qualité :

- Le salaire moyen de l'industrie était de 64 355 \$ en 2012, soit 18 220 \$ de plus que le salaire moyen au Québec.
- Plus de 82 % des professionnels en TIC détiennent l'équivalent d'un diplôme d'études collégiales ou plus.
- L'enquête salariale 2014 révèle que 97 % des entreprises offrent des programmes avantageux comprenant assurances collectives et autres bénéfices.³

« La moyenne d'âge des entreprises en TIC est de 19 ans. »

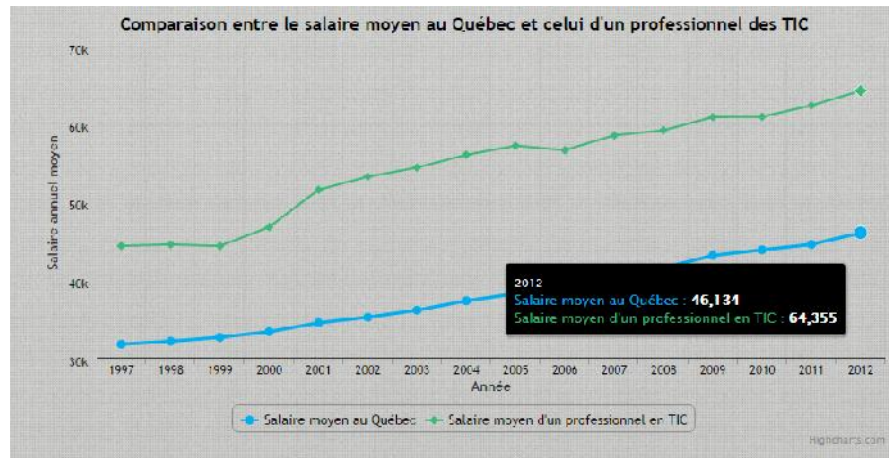


Tableau - Comparaison entre le salaire moyen au Québec et celui d'un professionnel des TIC (Source : TECHNOCompétences)

¹ ISQ « PIB par industrie au Québec, 2012

² Baromètre de compétitivité AQT, 2016

³ TECHNOCompétences, Enquête salariale 2014 : diagnostic sectoriel

PORTRAIT DES PME DE L'INDUSTRIE DES TIC

L'AQT réalise une enquête annuelle intitulée le Baromètre de compétitivité AQT. Chaque année entre 450 et 675 dirigeants d'entreprises participent à cette étude réalisée par une firme indépendante. Servant d'outil de comparaison, le Baromètre de compétitivité AQT nous permet d'affirmer ces faits saillants :

- Le nombre moyen d'employés par entreprise y est de 35. (médiane de 18)
- La majorité des entreprises comptent moins de 15 employés et quelques-unes, chefs de file, comptent plus de 500 employés;
- Le chiffre d'affaires moyen est de 5.3M \$
- Chez les entreprises de logiciels, 42 % de leurs ressources sont affectées à la R&D
- La valeur moyenne d'une vente est de 85 000 \$ alors que le cycle de vente moyen varie de 6 à 30 mois
- Les entreprises ont un âge moyen de 19 ans (médiane 17);
- 76 % des entreprises effectuent des ventes hors Québec, alors que ce taux est de 21 % chez les PME tous secteurs confondus;
- La valeur des ventes hors Québec représente 37 % de leur chiffre d'affaires;
- Les entreprises n'hésitent pas à recourir à de l'expertise externe pour des fins de gouvernance et d'accès à de bonnes pratiques d'affaires dans une proportion de 74 %

Le financement de l'innovation, et par ricochet, l'accès aux talents, vit une situation alarmante :

Dans ce contexte de rareté des ressources, les PME sont confrontées au double défi : recruter en rivalisant avec les gros joueurs et compétitionner avec les grandes entreprises utilisatrices des TIC qui visent les mêmes ressources.

Par conséquent, il faut s'assurer de la prévisibilité des programmes disponibles, pour assurer des investissements à l'innovation et voir à ce que les crédits RS&DE et CDAE soient maintenus et bonifiés. Les critères d'admissibilité devraient être communiqués adéquatement et surtout, ils devraient évoluer avec les avancées technologiques : ex. logiciels embarqués, internet des objets, etc.

Force est de constater que dans l'environnement économique actuel, plusieurs lacunes persistent. Le manque de prévisibilité empêche les entreprises de croître tout en retardant les embauches, allant jusqu'à forcer certaines sociétés à se relocaliser hors Québec, suite aux pressions non repoussées de la concurrence.

Au regard de ces constats, l'AQT croit que le gouvernement du Québec est un acteur incontournable pour la croissance des entreprises en TIC et la forte compétitivité des marchés nous rappelle qu'il faut créer un contexte qui soit favorable à l'essor de notre industrie.

Le présent mémoire fait la synthèse des résultats obtenus lors de consultations indépendantes de l'AQT et présente la réalité des PME des TIC. Déjà significatives, avec un PIB de 12 782 G\$, les retombées escomptées par la mise en place de ces recommandations responsables et réalistes contribueront encore davantage à la création de richesses pour l'économie québécoise.

Adopter un environnement fiscal compétitif et évolutif

Les crédits d'impôt sont sans aucun doute le moyen le plus approprié pour doter notre économie d'entreprises concurrentielles. La nature des emplois qui y ont été créés, la qualité des innovations développées et la réputation dont elles bénéficient à travers le monde en font foi. Il faut toutefois constater que l'industrie des TIC subit des resserrements récents apportés aux traitements des demandes. Les réclamations accusent une baisse alarmante des entreprises qui obtiennent les crédits RS&DE et CDAE⁴.

Pourcentage moyen des crédits d'impôt sur le chiffre d'affaires total

| | 2015 | 2013 |
|--|------|------|
| Crédit d'impôt sur la RS&DE | 8 % | 14 % |
| Crédit d'impôt pour le développement des affaires électroniques (CDAE) | 2% | 7% |

D'autre part, force est de constater que ce secteur évolue continuellement, par conséquent, une mesure comme le CDAE devrait tenir compte de l'importance accordée aux innovations et ses critères d'admissibilité devraient évoluer afin de refléter les nouveaux développements. Par exemple, à l'ère des communications, de l'internet des objets, des équipements intelligents, de nombreuses solutions d'entreprises de ces secteurs d'avenir sont écartées de cette importante mesure. Notons les « logiciels embarqués » pour ne citer qu'un exemple.

Crédits d'impôt à la recherche et au développement

L'AQT sonne l'alarme, car les dernières années ont été dommageables pour ce programme qui a vu ses critères d'admissibilité se resserrer. De plus, l'introduction de la notion de seuil d'admissibilité de 50 000\$ est excessivement désavantageuse pour les PME et les « startups ». En effet, cet incitatif financier a pour effet de stimuler l'innovation en réduisant les risques associés aux incertitudes technologiques.

Alors qu'il existe un réel enjeu de financement, cette coupure a un impact direct sur la capacité des entreprises de se financer, sans impacter son dossier de crédit et l'équité de son entreprise. Nous comprenons que cette mesure vise à soutenir des projets porteurs, c'est pourquoi nous sommes d'avis que ce seuil d'admissibilité aurait pu être un seuil minimum sans être retranché de la réclamation.

Interrogées au sujet de ce crédit, les entreprises nous confirment que le nombre de demandes rejetées ne cesse d'augmenter. Le nombre d'entreprises qui ont pu en bénéficier en 2012 était de 65 %, alors que le taux chute à 54 % en 2013 et glisse à nouveau pour se situer à 53 % en 2015. En 2013, ce crédit représentait en moyenne 14 % (parts provinciale et fédérale combinée) des revenus pour les entreprises qui le reçoivent. Cette situation cause un danger de ralentissement important dans notre capacité d'innover afin de continuer de rivaliser avec les économies mondiales. En contraste, il est bon de rappeler qu'en moyenne, 35 % des revenus des entreprises consultées



« L'AQT dénonce une situation alarmante : 65 % des PME de TIC ont bénéficié de crédits R&D en 2012, 54 % en 2013 et ce taux glisse à 53% en 2015 »

⁴ Enquête AQT-SOM, septembre 2014 et novembre 2015



« En 2013, 36 % des entreprises ont bénéficié du CDAE, alors que ce pourcentage passe à 72 % chez les entreprises dont le chiffre d'affaires est 20 millions et plus. »

proviennent de l'étranger⁵. C'est à l'augmentation de ces revenus d'exportation auxquels nous nous attaquons par notre démarche.

Pour sa part, l'enquête réalisée par SOM démontre clairement la corrélation entre les crédits RS&DE et l'exportation. En effet, l'enquête révèle que 85 % des entreprises qui ont reçu des crédits RS&DE et 80 % de celles qui ont reçu le CDAE exportent, soit 24 points de % de plus⁶ que celles qui n'en n'ont pas reçus.

RECOMMANDATION NO 1 : RÉTABLIR LA REMBOURSABILITÉ DU SEUIL MINIMUM D'ADMISSIBILITÉ

Maintenir le seuil minimum d'admissibilité pour accéder aux crédits RS &DE et rétablir sa remboursabilité.

Crédit au développement d'affaires électroniques (CDAE)

Cette mesure comporte plusieurs obstacles pour les PME, c'est pourquoi l'AQT prône une révision en profondeur et demande à collaborer avec les autorités désignées afin d'en optimiser son plein potentiel. Le nombre d'entreprises qui ont vu leur demande CDAE acceptée décroît d'année en année : il était de 44 % en 2011, 39 % en 2012, 36 % en 2013 puis chute à 30% en 2015⁷. Sans compter les retombées économiques de ventes à l'étranger qui ont été décrites plus haut, cette diminution prive les entreprises dans leur capacité à innover et aussi dans leur aptitude à se financer, puisque les institutions financières considèrent le secteur de plus en plus à risque et instable.

À cet égard, notre enquête révèle que pour 39 % des répondants leurs activités ne sont pas admissibles, alors que 34 % confient ne pas disposer de ressources administratives internes pour satisfaire aux exigences de ces demandes et par conséquent, ne participent pas au programme, compromettant ainsi leurs capacités à concurrencer les marchés. Il est à noter que chez les entreprises dont le chiffre d'affaires est de 20 millions \$ et plus, le pourcentage d'entreprises qui bénéficient du CDAE est de 72 %⁸, ce qui s'expliquerait notamment par le facteur de complexité et le manque de ressources expérimentées pour compléter toutes les étapes de la demande chez les plus petites entreprises, d'où l'importance de revoir les processus administratifs. Nous demandons au Ministère des Finances d'agir en urgence en revoyant l'administration de la mesure du CDAE afin qu'elle contribue à créer un environnement concurrentiel, tant pour la PME que pour la plus grande entreprise, puisqu'elles sont toutes deux confrontées aux réalités suivantes :

1. Concurrence étrangère et reconnaissance d'une économie globale
2. Saine compétition entre les entreprises québécoises de toutes tailles
3. Environnement favorable et équitable pour l'attraction et la rétention des talents
4. Prévisibilité et perspective de croissance à long terme

⁵ Baromètre de compétitivité AQT, 2014

⁶ Enquête AQT-SOM, septembre 2014

⁷ Enquête AQT-SOM, novembre 2015

⁸ *ibid.*

Le défi de prévisibilité avec le CDAE

Actuellement, l'attestation très complexe de l'entreprise doit satisfaire 3 critères chaque année :

1. Les activités admissibles
2. La nature des services fournis
3. Le maintien minimum d'employés admissibles

Il devient ambigu pour une entreprise de gérer sa stratégie à long terme puisqu'il nous apparaît que la nature des activités admissibles ainsi que la nature des services rendus semblent laisser place à l'interprétation. Plusieurs cas par année nous sont rapportés.

Les TIC en constante évolution :

Par ailleurs, au-delà des créneaux actuellement en croissance, il faut être en mesure de réagir aux nombreux changements technologiques de même qu'aux technologies de ruptures (*disruptive innovations*), qui bouleversent rapidement les sphères économiques et sociétales. Les secteurs de Internet *Internet of Things / Big Data / Mobilité / Dématérialisation* dont les différents analystes s'accordent sur le potentiel à forte croissance de ces domaines transformeront nos habitudes de vie et nos modèles d'affaires.

Nous observons que déjà des technologies de ces créneaux de forte croissance sont écartées du programme alors que ces dernières contribuent grandement à l'avancement des affaires électroniques. L'État doit prévoir des mécanismes de révision qui lui permettra de capturer le potentiel des nouvelles technologies au fur et à mesure qu'elles pénètrent nos marchés.

RECOMMANDATION NO 2 : RENDRE ADMISSIBLE LE DÉVELOPPEMENT DE NOUVELLES TECHNOLOGIES

Voir à ce que soient soutenues les nouvelles technologies et technologies de rupture, rendant ainsi les innovations encore plus compétitives.

À titre d'exemple, nous recommandons d'ajouter le développement de « logiciels embarqués » comme activité admissible.

Optimiser le processus administratif et le traitement des mesures fiscales et crédits d'impôt

La complexité des critères d'admissibilité des entreprises, des activités et de l'exercice des fonctions font du CDAE une mesure excessivement complexe à administrer. Les professionnels d'Investissement Québec sont confrontés à plusieurs situations uniques qui ont pour conséquence de rallonger les délais de traitement et nourrir la perception du manque de transparence. Alors que les PME souhaitent investir dans leur expansion, les liquidités tardent à entrer, sans compter le temps que doivent investir les dirigeants simplement pour effectuer les représentations et justifier leur dossier. Il s'avère qu'une fois le processus d'accréditation complété avec Investissement Québec, l'entreprise devra, à nouveau répondre aux critères de Revenu Québec pour finaliser le traitement de son dossier et la mise en paiement.

RECOMMANDATION NO 3 : REVOIR LES PROCÉDURES ADMINISTRATIVES AFIN D'ÉVITER DES DOUBLES-VÉRIFICATIONS

« L'accès aux liquidités freine les investissements consentis pour les ventes et marketing »

Accorder le leadership à une entité décisionnelle pour gérer les procédures administratives.

En ce moment, l'Agence de revenu Canada ainsi que Revenu Québec, procèdent à des vérifications qui se dédoublent pour le traitement des crédits RS&DE.

Il en va de même pour l'obtention de la mesure du CDAE, alors qu'Investissement Québec et Revenu Québec procèdent à des doubles vérifications, utilisant fréquemment des critères distincts, obligeant notamment ainsi les entreprises à fournir des informations dans un format différent.

Nous demandons d'éviter la double vérification par une deuxième entité à qui les entreprises doivent, à nouveau, soumettre des informations déjà fortement détaillées et préalablement soumises. Les normes internes sont de 120 jours, toutefois il n'est pas rare que les délais de traitement atteignent de 18 à 24 mois.⁹

Alors que le temps-ressource de la part des PME est déjà réduit, ces vérifications sont souvent décalées dans le temps, ajoutant ainsi à la complexité des suivis.

Capacité de se financer et défi de liquidité :

Les entreprises éprouvent des difficultés à obtenir du financement de la part des investisseurs et/ou institutions financières. Le simple fait que les délais soient si longs fait en sorte que les institutions financières les jugent à risque. Les PME se voient donc dans l'obligation de se tourner vers des institutions financières qui réclameront des frais de financement importants réduisant ainsi d'autant leur fonds de roulement et leur capacité à embaucher rapidement pour soutenir leur croissance.

Ces délais entraînent également une capacité réduite à investir dans l'acquisition de nouvelles technologies requises pour soutenir leur recherche et développement et par conséquent, leurs innovations.

Les banques considérant le secteur encore plus à risque lorsque les délais de traitement des demandes de crédits RS & DE et CDAE de la part du Gouvernement se prolongent. Elles hésitent encore plus à

⁹ Ces propos corroborés par plusieurs dizaines d'entreprises

financer les projets de croissance ayant du mal à évaluer leur risque. Les frais financiers exigés constituent un frein additionnel à l'accès aux liquidités.

RECOMMANDATION NO 4 : EFFECTUER DES REMBOURSEMENTS ANTICIPÉS

Implanter un système de préqualification selon des critères clairement identifiés qui feraient en sorte que les entreprises pourraient obtenir des remboursements anticipés dès que les critères de préqualification sont validés et satisfaits.

Ainsi, le Ministère pourrait verser 70 % de la réclamation dès l'acceptation par l'Agence de Revenu du Canada et verser le 30% résiduel lors de la conclusion de son analyse.

Cet apport de liquidités dans l'industrie sera automatiquement réinvesti et générera ainsi des retombées importantes.

« Palier à des défis de liquidités en procédant aux remboursements anticipés »

Soutenir la commercialisation et l'exportation

Nous estimons qu'il y a un énorme potentiel à exploiter en matière d'exportation. Soutenir les entreprises dans leurs efforts de commercialisation internationale avec des leviers adéquats engendrerait sans équivoque, une augmentation du nombre d'entreprises exportatrices ainsi qu'une augmentation des revenus ainsi générés.

Nous croyons que la faiblesse du dollar conjugué à la relance économique de nos voisins américains ouvre une très belle fenêtre d'opportunité pour notre industrie. Plus que jamais, une aide substantielle à la commercialisation et l'exportation pour nos PME québécoises pourraient très certainement provoquer un positionnement important à l'exportation.

« Éviter de vendre nos entreprises à des consolidateurs étrangers à un stade trop précoce »

Les véhicules actuels, alors appropriés au moment de leur introduction, nécessitent d'être modernisés.

À l'étape cruciale de la commercialisation, le positionnement du Québec est un défi. Nos marchés locaux sont restreints et les entreprises de tous secteurs d'activités figurent loin derrière plusieurs économies en tant qu'utilisatrices de technologies. Par conséquent, les entreprises de TIC doivent inéluctablement se tourner vers les marchés d'exportation afin d'assurer leur croissance.

Ainsi, les PME sont amenées à exporter à un stade de développement plus précoce que leurs concurrents internationaux, souvent américains. À ce stade de développement, ces entreprises, plus fragiles, disposent de moins de moyens et d'expertises internes pour se lancer sur les marchés internationaux. L'accès à des fonds de trésorerie et de soutien financier devient souvent déterminant à la survie et à l'exploitation du plein potentiel de leurs innovations.

À cette étape, les sources de financement disponibles sont à revoir. Du côté des institutions financières, les banques sont de plus en plus prudentes et offrent un financement difficile à évaluer lorsqu'il est question de propriété intellectuelle. Pour leur part, les investisseurs en capital de risque appuient la croissance des entreprises lorsque la démonstration du modèle d'affaires international s'est concrétisée.

Dans ce contexte, plusieurs entreprises, pourtant bien appuyées pour les étapes de démarrage et de R&D, ont du mal à assurer la pleine croissance de leur entreprise, alors qu'elles sont sollicitées par la vente de leur propriété intellectuelle à des consolidateurs et acheteurs, bien souvent étrangers. Ce défi s'est exacerbé au cours des dernières années en lien avec une pénurie de ressources ayant engendré des hausses des coûts d'opération. Le modèle des incubateurs mise d'ailleurs, sur la valorisation rapide des entreprises pour une vente à des consolidateurs, encore une fois, souvent étrangers.

Il existe un défi d'affaires réel pour une entreprise à obtenir du capital à cette étape, souvent trop précoce. Il est clair que les fonds de capitaux de risque ne peuvent suffire. Le gouvernement doit mettre en place des programmes via ses institutions comme IQ et le Ministère Économie, Science et Innovation, anciennement le MEIE, pour aider ces entreprises à prendre leur envol sur les marchés internationaux en permettant aux entreprises de préserver leur capital-actions pour des rondes de croissance subséquentes.

Devenir un joueur de classe mondiale : défi n° 1 de l'industrie

Plusieurs experts (*ex. IDC, Forrester Research, MIT*) estiment qu'il faut au minimum huit fois plus de capital pour commercialiser une innovation que pour la développer. Or, les modes de commercialisation dans le secteur des TIC sont complexes et nécessitent des adaptations pour les différents marchés géographiques et/ou secteurs d'activités. De plus, les cycles de vente varient généralement entre 6 et 30 mois,

occasionnant ainsi de multiples déplacements afin de démontrer la valeur de la solution et de convaincre les éventuels acheteurs. Les solutions étant hautement sophistiquées, les entreprises ont besoin d'assurer une présence constante là où se trouvent leurs clients, imposant ainsi une pression énorme sur les ressources financières des sociétés. Contrairement aux secteurs d'activités traditionnels, le secteur des TIC n'est pas articulé autour d'une chaîne d'approvisionnement (fabricant, grossiste, distributeur et détaillant). Une entreprise en TIC assure généralement toutes les étapes de commercialisation y incluant la formation et le support aux usagers, et ce, quelle que soit leur localisation géographique.

Dans un tel contexte, l'AQT martèle qu'il existe bel et bien un effet de levier important lorsqu'il y a un investissement dans un poste de représentant(e) des ventes, puisque ce poste crée jusqu'à 8 nouveaux emplois (réf. Baromètre de compétitivité AQT), qui verront à l'adaptation, l'intégration, la formation et le support aux usagers. Au-delà de la création d'emplois, les entreprises actives en commercialisation contribuent à la richesse collective du Québec par les nouveaux revenus générés.

Saisir l'opportunité du contexte économique sur les marchés globaux

Nous croyons que la faiblesse du dollar conjugué à la relance économique de nos voisins américains ouvre une très belle fenêtre d'opportunité pour notre industrie. Plus que jamais, une aide substantielle à la commercialisation et l'exportation pour nos PME québécoises pourraient très certainement provoquer un positionnement important à l'exportation.

L'AQT **recommande** de mettre sur pied des leviers qui appuient la commercialisation et l'exportation afin de permettre aux entreprises québécoises d'articuler le déploiement d'une stratégie de commercialisation soutenue et d'investir en marketing et en ventes, valorisant ainsi les investissements, autant privés que publics.

RECOMMANDATION NO 5 : RENDRE ADMISSIBLES DES POSTES EN COMMERCIALISATION POUR LA MESURE DU CDAE

Bonifier la mesure du Crédit pour le développement des affaires électroniques (CDAE) pour accélérer la commercialisation

L'AQT recommande de bonifier la mesure existante du CDAE en rendant admissible un maximum de deux ressources par entreprise qui seront dédiées à la commercialisation.

Pour y être admissible, l'entreprise devrait s'être préalablement qualifiée par son obtention de crédits RS&DE, puisque ce crédit démontre que la société a un caractère innovateur, et fournir un plan de commercialisation documenté avec sa réclamation.

Cette modification à la mesure existante du CDAE ne demanderait que de légers ajustements administratifs. Sur le plan budgétaire, on estime à moins de 300 entreprises admissibles à la mesure du CDAE. Par conséquent, le coût de cette modification est facilement prévisible et les retombées aisément mesurables par l'accroissement du chiffre d'affaires. Le gouvernement pourrait se doter d'indicateurs de performance et introduire cet amendement au CDAE sous forme de projet-pilote d'une durée de 5 ans. Cette période permettrait aux entreprises de vivre un cycle complet d'innovation et commercialisation.

L'impact des investissements en R&D serait ainsi directement associé à la capacité des entreprises à innover puis exporter.

Programmes gouvernementaux pour l'exportation

L'industrie des TIC évolue sans cesse, ce qui caractérise son besoin d'agilité, et les opportunités doivent donc être saisies rapidement. Malheureusement, force est de constater que les programmes existants en matière d'exportation ne répondent pas adéquatement aux besoins du secteur. Notre dernière enquête révèle qu'au cours des années (2012 et 2013), **seulement 2 % des entreprises de TIC ont bénéficié du programme PEX offert par le Gouvernement du Québec**, signe que les programmes actuels ne sont pas alignés avec les besoins de notre industrie.

Ce programme possédant des fonds limités, est rapidement épuisé faisant en sorte que son accès est quasi inaccessible. À nouveau, l'AQT demande à ce que les programmes répondent aux besoins d'agilité des entreprises de ce secteur et que les délais soient alignés avec les besoins d'affaires.

Pour qu'une PME rivalise avec les gros joueurs, elle doit viser un marché extrêmement niché. Le programme devrait lui permettre de gérer l'enveloppe qui lui a été préalablement octroyée en fonction des opportunités qui se présentent.

RECOMMANDATION NO 6 : DOTER EXPORT QUÉBEC D'UN VÉHICULE ADAPTÉ AUX PME DE TIC EXPORTATRICES

À l'instar de politiques dédiées à des secteurs porteurs, miser sur le potentiel d'exportation de ce secteur.

Bonifier le Programme Export Québec TIC en dédiant une enveloppe additionnelle de 20 millions annuellement pour favoriser l'exportation et la promotion des PME TIC du Québec sur les marchés internationaux.

Pour y être admissible, l'entreprise devrait correspondre à des critères de taille d'entreprise et devrait avoir eu des projets admissibles en RS&DE. L'impact des investissements en R&D serait ainsi directement associé à la capacité des entreprises à innover puis exporter.

Le secteur des TIC se distingue des autres secteurs d'activités pour ses modes de commercialisation. Les solutions développées ici étant spécialisées et répondant à des besoins d'affaires souvent très pointus. Il est fréquent que les clients étalent leur choix d'investissement sur plusieurs mois, ce qui impose une pression financière.

Offrir plus de souplesse sur les types d'activités commerciales, échéanciers et activités admissibles (exemples : frais légaux, honoraires de fiscalité internationale, déploiement des solutions, formations des usagers, installation de services multifuseaux horaires, etc.).

Traiter les demandes plus rapidement afin de se coller au cycle d'innovation. Continuer d'exiger des rapports de résultats attendus et indicateurs de performance.

RECOMMANDATION NO 7 : ÉLARGIR LES CRITÈRES DU PROGRAMME CRÉATIVITÉ QUÉBEC

Les investissements en commercialisations devraient être admissibles au programme « créativité Québec » géré par Investissement Québec

À titre d'exemple, nous recommandons d'ajouter le développement de « logiciels embarqués » comme activité admissible.

Maximiser les retombées économiques par la collaboration des grands joueurs en TIC et PME

Les grands joueurs en TIC représentent un pouvoir d'achat et un poids économique important. De par leur taille et leur présence sur la planète, on constate qu'ils incluent, à l'occasion, des solutions étrangères à même leur offre, privant ainsi l'État des retombées provenant de solutions développées au Québec. Afin d'encourager les grands joueurs à faire l'effort d'identifier des solutions locales, le Gouvernement pourrait mettre en place une mesure incitative. Le Gouvernement pourrait s'inspirer de modèles existants, par exemple, la Stratégie d'approvisionnement en matière de défense (SAMD), le gouvernement du Canada exige qu'un pourcentage des contrats d'acquisition octroyés aux grands donneurs d'ordre soit réinjecté dans l'économie canadienne. Le Gouvernement de la Grande-Bretagne a aussi implanté un tel modèle. Ces deux initiatives ont permis de créer un écosystème d'entreprises des plus dynamiques.

RECOMMANDATION NO 8 : FAVORISER LES PARTENARIATS ENTRE LES GRANDES ENTREPRISES ET LES PME EN TIC

S'inspirer du la Grande-Bretagne qui a mis en place un programme visant à accroître la participation des PME aux marchés publics.

Ayant constaté que les obstacles imposés aux PME pour les marchés publics privaient l'État et les contribuables de solutions innovantes et bien souvent, plus économiques, l'Angleterre accorde un crédit fiscal aux grands donneurs d'ordre qui sous-contractent avec des PME de moins de 250 employés.

Ce qui a eu pour effet de mobiliser les joueurs privés du secteur. En effet, chacun des grands joueurs a mis sur pied des initiatives afin de leur permettre de faire affaire avec des PME. Ces nouvelles occasions d'affaires vont bien au-delà des marchés publics et créent un écosystème beaucoup plus riche en innovations.

L'objectif visé étant les ventes à l'étranger, un incitatif fiscal représenterait un atout pour la PME et l'État récolterait les retombées d'un contrat additionnel.

Cette recommandation pourrait devenir une obligation pour les contrats majeurs, avec des paramètres qui pourraient être modulés en fonction de la taille des contrats, par exemple : un contrat de 5 millions exige des retombées de 10%, et un contrat de 10 millions nécessiterait des retombées de 20% auprès de PME.



En résumé, les entreprises doivent conjuguer avec des aides gouvernementales en diminution, une pénurie de ressources qualifiées à anticiper et souvent déjà présente, l'obligation d'innover constamment pour répondre à l'accélération des introductions des innovations technologiques. Alors que le potentiel des marchés émergents explose, les frontières entre les marchés internationaux sont plus que jamais accessibles, et conséquemment, les marchés locaux sont autant de cibles pour des entreprises étrangères, accroissant ainsi la compétition des entreprises québécoises.

Alors que les entreprises québécoises de TIC font face à de multiples enjeux : Présence mondiale, financement, innovation et accès aux talents, l'AQT presse le Gouvernement d'adapter son environnement d'affaires pour permettre aux entreprises du secteur des TIC de grandir dans cet environnement compétitif.

Récapitulatif des recommandations

| | |
|---------------------|---|
| Recommandation no 1 | RÉTABLIR LA REMBOURSABILITÉ DU SEUIL MINIMUM D'ADMISSIBILITÉ |
| Recommandation no 2 | RENDRE ADMISSIBLE LE DÉVELOPPEMENT DE NOUVELLES TECHNOLOGIES |
| Recommandation no 3 | REVOIR LES PROCÉDURES ADMINISTRATIVES AFIN D'ÉVITER DES DOUBLES VÉRIFICATIONS |
| Recommandation no 4 | EFFECTUER DES REMBOURSEMENTS ANTICIPÉS |
| Recommandation no 5 | RENDRE ADMISSIBLES DES POSTES EN COMMERCIALISATION POUR LA MESURE DU CDAE |
| Recommandation no 6 | DOTER EXPORT QUÉBEC D'UN VÉHICULE ADAPTÉ AUX PME DE TIC EXPORTATRICES |
| Recommandation no 7 | ÉLARGIR LES CRITÈRES DU PROGRAMME CRÉATIVITÉ QUÉBEC |
| Recommandation no 8 | FAVORISER LES PARTENARIATS ENTRE LES GRANDES ENTREPRISES ET LES PME EN TIC |

CONTACTS

Nicole Martel

Présidente-directrice générale

Tél. 514-874-2667 p.105

nmartel@aqt.ca

Gilles Pépin

Président, Humanware

Président du Conseil de l'AQT

INFORMATIONS SUR L'ORGANISATION

Association québécoise des technologies (AQT)

32, rue des Sœurs-Grises, Montréal, H3C 2P8

www.aqt.ca