

Accroître les revenus d'exportation  
grâce à des programmes agiles pour  
les entreprises technologiques d'ici

**CONSULTATIONS PRÉBUDGÉTAIRES  
2022-2023**

**Recommandations de l'AQT**

## INTRODUCTION

L'Association québécoise des technologies (AQT) est heureuse de prendre part aux consultations prébudgétaires 2022-2023.

Souhaitant participer à l'identification de mesures pouvant contribuer à une relance économique structurante dans le contexte extraordinaire que l'on connaît depuis deux ans, l'AQT concentre l'essentiel de ses recommandations sur la stimulation des revenus d'exportation, une ambition que partage le gouvernement du Québec.

La demande de solutions technologiques est en croissance et va continuer d'augmenter dans les années à venir, amenant une plus grande possibilité de débouchés pour l'industrie québécoise. Il importe d'éliminer les obstacles à la commercialisation et de mettre en place les leviers adéquats afin de développer notre plein potentiel.

**78 % des entreprises technologiques d'ici réalisent des ventes hors Québec.**

**Nous avons le potentiel d'augmenter cette donnée au profit de notre balance commerciale.**

Nicole Martel, PDG de l'AQT

## ENJEUX DE COMMERCIALISATION PROPRES AU SECTEUR TECHNOLOGIQUE

Les modes de distribution et de commercialisation dans le secteur des technologies ne sont pas traditionnels. Considérant l'impact qu'ont ces produits et services au sein des entreprises clientes, leur temps de réflexion (cycle de vente) se situe en moyenne entre 24 et 36 mois. De plus, cette réflexion doit souvent être alimentée par plusieurs « démos ».

Contrairement à d'autres secteurs d'activités où le fabricant identifie un grossiste, qui négocie avec un détaillant, qui fait le lien avec le client, les entreprises technologiques assume l'entièreté du cycle. Or, les programmes actuels n'ont pas été pensés en fonction de ce mode de commercialisation.

Certes, en raison de la pandémie et ses impacts, certains changements ont déjà été apportés. Cependant, il faut vite les pérenniser et en susciter de nouveaux, car la crise a renforcé le contexte protectionniste mondial.

## OBSTACLES



### Des programmes rigides et mal adaptés

La rigidité du cadre actuel décourage les entreprises innovantes à se prévaloir du Programme de soutien à la commercialisation et à l'exportation (PSCE offert par IQ), car les formulaires demandent des précisions en ce qui concerne les activités prévues, les coûts et les marchés sur une période de deux à trois ans, ne laissant aucune marge de manoeuvre pour saisir de nouvelles opportunités.



### Des ressources humaines et financières limitées

- Les entreprises technologiques québécoises ne disposent pas toujours de partenaires à l'international qui connaissent leur marché et ont accès à des réseaux de contacts pouvant déboucher sur de nouveaux clients et partenaires.
- Pour une PME, un poste de vente peut créer suffisamment de retomber pour créer huit nouveaux postes. Or, les moyens financiers et les ressources humaines peuvent être limités.
- Le financement des activités de commercialisation est névralgique, car le temps de mise en marché est le facteur déterminant de toute stratégie de développement. Mais les banques exigent des modèles d'affaires validés et la signature imminente de contrats, ce qui ne concorde pas à la réalité des entreprises innovantes.

# RECOMMANDATIONS

## Pour un PSCE mieux adapté aux besoins des entreprises technologiques québécoises à la conquête de nouveaux marchés

### Recommandation 1

Accroître son agilité pour répondre aux besoins des secteurs innovants :

- 1.1 Permettre aux entreprises de gérer l'enveloppe budgétaire qui leur a été accordée;
- 1.2 Autoriser de saisir de nouvelles opportunités mêmes si elles n'ont pas été identifiées au préalable;
- 1.3 Simplifier les formulaires;
- 1.4 Prolonger le nombre de semaines de salaires couvertes par le PSCE considérant la période d'adaptation au sein d'une nouvelle entreprise et la durée du cycle de vente.

### Recommandation 2

Élargir les critères d'admissibilité pour refléter les nouveaux modes de commercialisation, notamment :

- Frais de développement de « démos » à des fins de vente;
- Développement et localisation de sites et de campagnes web;
- Prospection virtuelle;
- Développement de kiosques virtuels;
- Embauche d'une ressource interne spécialisée en marketing web pour adapter les modèles d'affaires des entreprises.

## Pour de nouveaux leviers de commercialisation des innovations

### Recommandation 3

Mettre en place un projet pilote afin de rendre admissible un maximum de deux ressources en commercialisation par PME, le tout, en bonifiant le crédit d'impôt à la recherche scientifique et au développement expérimental (RS & DE) ou le crédit pour le développement des affaires électroniques (CDAE).

#### Critères d'admissibilité proposées

- Obtention de crédits en recherche RS & DE (démonstration du caractère innovateur);
- Plan de commercialisation documenté.

## Pour un soutien financier à la commercialisation internationale

### Recommandation 4

Mettre sur pied un fonds destiné à consentir des prêts dédiés à la commercialisation internationale en s'inspirant de « Créativité Québec ».

- Prêt pour une période de 5 ans;
- Modalités de remboursement souples;
- Congé de paiement sur le capital de 24 mois (cycle moyen de vente de solutions en technologies).

#### Admissibilité

- Être éligible à des crédits en RS & DE ou CDAE;
- Avoir démontré sa présence active dans des marchés à forte concurrence.

## Pour des bureaux du Québec à l'étranger qui génèrent des occasions d'affaires à l'international

### Recommandation 5

Veiller à ce que les délégués commerciaux dans les bureaux du Québec à l'étranger soient informés sur les entreprises technologiques québécoises ayant des produits et services exportables afin de favoriser, voire provoquer des occasions d'affaires à l'international.

- Tenir une base de données à jour partagée par tous les bureaux du Québec à l'étranger ainsi qu'avec Investissement Québec International;
- Impliquer les regroupements sectoriels pour enrichir le contenu d'une telle base de données.

## RECOMMANDATION CONCERNANT LE C3i

Les avancées des technologies infonuagiques, l'importance de la gestion et la gouvernance des données et de la cybersécurité ont contribué à l'évolution des modèles d'affaires. Préférant bénéficier des solutions technologiques sous forme de services qui évolueront au fil des améliorations par les fournisseurs, la transformation numérique se réalise désormais en mode SaaS (*software as a service*). Les frais d'utilisation de ces solutions comprennent la location des serveurs dans les centres d'hébergement, l'utilisation de licences des logiciels, la gérance des données et de la sécurité et les mises à jour de façon continue.

Or, le libellé de la mesure qui rend éligibles les « investissements » dans des progiciels ERP ou autres systèmes de gestion restreint la capacité des entreprises de se prévaloir de la mesure. En effet, la notion d'« investissements » réfère à des biens capitalisables, alors que les nouveaux modèles d'affaires font en sorte que les entreprises acquièrent des systèmes de gestion tels que des ERP en mode services (ou location). Les montants engendrés sont comparables mais payables sur une période de temps. Acquérir un système de gestion en mode services est rendu possible grâce aux technologies infonuagiques et grâce aux avancées en matière de gouvernance des données.

### Recommandation 6

Remplacer le terme « investissements » par « dépenses » afin de clarifier l'esprit de la mesure et rendre admissibles les frais d'implantation et d'utilisation engendrés et par les entreprises (inspiration : CTIM qui rendait admissibles « les dépenses de logiciels »).

## À PROPOSE DE L'AQT

Organisme à but non lucratif autofinancé, l'AQT représente l'ensemble de l'industrie auprès d'instances et figure parmi le « Top 10 » des associations technos en Amérique du Nord.



Plus de  
**1800**  
dirigeant(e)s



+ de **500**  
entreprises  
membres

## AXES D'INTERVENTION

- **Accroître la représentativité de l'industrie techno et l'influence de l'AQT** par la force de son réseau et agir à titre de porte-parole auprès des différentes instances.
- **Assurer le rayonnement et inspirer les dirigeantes et dirigeants d'entreprises technos** en restant à l'affût des opportunités et enjeux impactant la croissance de leur entreprise.
- **Encourager le réseautage et les partenariats d'affaires** en provoquant la mise en relation entre les individus et les entreprises.

## LEVIER DE CROISSANCE RECONNU PAR L'ENSEMBLE DU MILLIEU



Fondée en **1990**



Une équipe de permanents dédiés et à l'écoute des besoins des membres



Depuis 20 ans, **VISION PDG**, sommet de trois jours, exclusif aux PDG de sociétés technos



Depuis 18 ans, **le Big Bang**, forum dédié à la commercialisation mondiale des technos

## PORTRAIT DE L'INDUSTRIE



**16,1** milliards  
de PIB (2016)



**32** milliards  
de revenus



**154 000**  
emplois



**96%** sont  
des PME

## LES PME TECHNOS, MOTEUR DE L'ÉCONOMIE NUMÉRIQUE

- **Des solutions souvent très spécialisées** qui améliorent la compétitivité des organisations (outils de gestion, intelligence artificielle, Internet des objets, données massives, infonuagique).
- **Des entreprises qui exportent** : 78% des PME technos ont des ventes à l'extérieur du Québec et ces exportations représentent 34% de leurs revenus.
- **Les principaux secteurs qui utilisent nos technologies** : manufacturier, services financiers, services publics, administration publique et santé.