

INTERVENTION GOUVERNEMENTALE, PROGRAMMES ET PROPOSITIONS POUR LES PME EN FORTE CROISSANCE DU QUÉBEC

Sylvain Mélançon
SEPTEMBRE 2014



SÉRIE CROISSANCE DES PME
sous la coordination de Louis Jacques Filion

Créé en 2009, le Centre sur la productivité et la prospérité de HEC Montréal mène une double mission. Il se consacre d'abord à la recherche sur la productivité et la prospérité en ayant comme principaux sujets d'étude le Québec et le Canada. Ensuite, il veille à faire connaître les résultats obtenus en organisant des activités de transfert, de vulgarisation et, ultimement, d'éducation.

Pour en apprendre davantage sur le Centre ou pour obtenir des exemplaires de ce document, visitez le www.hec.ca/cpp ou écrivez-nous, à info.cpp@hec.ca.

*Intervention gouvernementale, programmes et propositions
pour les PME en forte croissance du Québec*

Auteur
Sylvain Mélançon

Coordonnateur
Louis Jacques Filion

Centre sur la productivité et la prospérité
HEC Montréal
3000, chemin de la Côte-Sainte-Catherine
Montréal (Québec) Canada H3T 2A7
Téléphone : 514 340-6449

Dépôt légal : troisième trimestre 2014
ISBN : 978-2-924208-22-9 (version PDF)
Bibliothèque et Archives nationales du Québec, 2014
Bibliothèque et Archives Canada, 2014

Cette publication a bénéficié du soutien financier du ministère des Finances du Québec.

Photo de la couverture : © iStockPhoto/feellife
© 2014 Centre sur la productivité et la prospérité, HEC Montréal

À PROPOS DE LA SÉRIE CROISSANCE DES PME

Préambule de Louis Jacques Filion

Le mandat qui nous a été confié par Robert Gagné, directeur du *Centre sur la productivité et la prospérité* de HEC Montréal consistait à répondre à la question suivante : **Quelles sont les façons de stimuler et de soutenir la croissance d'entreprise?** La réponse à cette question nous a amenés à aborder d'autres questions préalables : Qu'est-ce que la croissance? Pourquoi certaines entreprises croissent-elles, d'autres pas? Quels sont les environnements et milieux propices à la croissance? Comment les entrepreneurs qui dirigent des entreprises qui croissent s'organisent-ils pour croître? Quels sont les programmes et législations qui ont eu et qui pourraient avoir le plus d'impact sur la croissance des entreprises?

Ce mandat est intéressant et fort justifiable. En effet, de nombreux rapports produits par l'OCDE au cours de la dernière décennie insistent tous, les uns après les autres, sur le fait que les gouvernements reconnaissent dorénavant l'importance stratégique capitale des entreprises à forte croissance : «...*the increased recognition of the strategic importance of enterprise growth and the higher priority attached to supporting and encouraging it*...»¹ Ce sont ces entreprises qui apportent les innovations majeures qui contribuent l'ossature qui permet aux systèmes économiques de se renouveler. Il convient aussi de mentionner leur apport majeur à la création d'emplois tant directs qu'indirects.

Comprendre la croissance d'entreprise et faire des recommandations quant à des moyens pour la soutenir n'est pas une chose simple. Mentionnons d'abord que seulement 4 % à 6 % des entreprises prennent réellement de la croissance. Mentionnons aussi que la croissance est devenue un sujet d'intérêt majeur pour les gouvernements qui ont mis en place au cours de la dernière décennie des programmes pour soutenir les entreprises à forte croissance, ces gazelles qui ont une croissance de 20 % et plus par année pendant au moins trois ans, mais peu d'évaluations sont disponibles concernant les résultats de ces programmes.

Quoi qu'il en soit, nous nous sommes mis à la tâche et avons réalisé qu'une réflexion sur un sujet aussi vaste que la croissance aurait avantage à être abordée sous diverses perspectives. C'est pourquoi un groupe de réflexion multidisciplinaire a été mis sur pied pour échanger sur le sujet. Ce groupe a été composé de chercheurs, économistes, étudiants, praticiens et représentants gouvernementaux impliqués dans les soutiens aux entreprises. Les noms des membres de ce groupe de réflexion qui ont contribué des textes apparaissent ci-dessous.

Des rencontres préliminaires ont eu lieu avec les membres de ce groupe, lequel s'est ensuite réuni à trois reprises pour échanger sur le sujet : le 19 décembre 2013, le 31 janvier et le 27 février 2014.

Chacune de ces rencontres a donné lieu à des présentations et échanges à partir de documents synthèses préalables produits par des membres du groupe. Plusieurs centaines de pages de rapports et de documents ainsi qu'une dizaine de présentations PowerPoint ont abordé diverses dimensions de la croissance et des programmes de soutien à la croissance, en particulier à partir des diverses études réalisées par l'OCDE au sujet d'une vingtaine de programmes de soutien à la croissance mis en place dans une quinzaine de pays au cours de la dernière décennie.

La série *Croissance des PME* présente une synthèse de ces réflexions sous la forme de sept textes abordant le sujet de la croissance sous diverses perspectives. Il existe une suite logique entre ces textes, les premiers

¹ OECD (2010), *High Growth Enterprises : What Governments Can Do to Make a Difference*, OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship, OECD Publishing.

présentant des concepts plus généraux permettant au lecteur de comprendre l'état des connaissances sur le sujet tandis que les suivants suggèrent de pistes de soutien à la croissance.

Le premier texte, rédigé par Ondel'ansek Kay, présente un examen des principaux écrits de recherche sur le sujet. Le second texte, rédigé par Mihai Ibanescu, traite de statistiques et de certains concepts qui permettent de mieux comprendre comment se produit la croissance. Le troisième texte, rédigé par Pierre-André Julien, présente une réflexion sur les composantes et les processus de la croissance. Dans le quatrième texte, Julien suggère, sous la forme d'un sommaire exécutif de quelques pages, une synthèse de moyens pour multiplier les gazelles. Dans le cinquième texte, Sylvain Mélançon, montre un survol des principaux programmes de soutien aux PME mis en place au Québec et suggère des pistes pour la conception de nouveaux programmes de soutien à la croissance. Kaven Joyal a analysé bon nombre de rapports de l'OCDE sur la croissance. Reprenant le concept d'écosystème entrepreneurial suggéré par Daniel J. Isenberg (Harvard Business Review, juin 2010), Joyal suggère des pistes pour concevoir des politiques de soutien aux entreprises en forte croissance. Dans le septième et dernier texte, Louis Jacques Filion complète les suggestions apportées dans les textes précédents en suggérant des pistes additionnelles pouvant servir à élaborer des programmes pour informer et sensibiliser à la croissance, puis pour soutenir la croissance. La conclusion soulève des alternatives à la croissance.

La série *Croissance des PME* a d'abord été conçue pour offrir des pistes de réflexion aux personnes qui voudront élaborer des politiques et des programmes pour stimuler et soutenir la croissance d'entreprise. Vous trouverez à cet égard au début de chaque texte de la série des recommandations qui offrent des repères pour faciliter la conception de programmes et d'activités afin de soutenir la croissance des PME. Cette série présente aussi un intérêt pour les consultants ainsi que pour tout dirigeant, diplômé universitaire habitué à lire des revues appliquées, telles *Harvard Business Review*, *Gestion*, *Revue française de gestion* et autres. Enfin, ces textes présentent un intérêt majeur pour les chercheurs, doctorants ainsi qu'étudiants de M. Sc. intéressés à travailler sur ce sujet. L'examen de la documentation présenté dans le premier texte de la série permettra à quiconque s'intéresse au sujet de pouvoir l'aborder après une heure de lecture qui lui aura épargné plusieurs mois à chercher les principaux auteurs de même que les connaissances essentielles sur le sujet.

La croissance ne semble pas faire partie du système évoqué de la majorité des créateurs d'entreprise. Un travail de sensibilisation majeur doit être entrepris sur ce sujet au Québec. Nous espérons que cette série pourra y contribuer.

Louis Jacques Filion,
Professeur et titulaire de la Chaire d'entrepreneuriat Rogers-J.-A.-Bombardier, HEC Montréal, auteur et coordonnateur du projet.

RECOMMANDATIONS

Pour l'innovation : crédit d'impôt à la R-D industrielle ; aide aux projets de recherche précompétitive; crédit d'impôt au développement de nouveaux produits ; aide à la participation à des colloques sur les nouvelles technologies et le développement de produits : garantie de la marge de crédit dans un pourcentage 70 à 75 %.

Pour l'internationalisation : intervention ciblée sur les marchés d'exportation par Export Québec ; adapter l'offre des PME ciblées aux besoins des grands donneurs d'ordres privés et publics, grâce à Sous-traitance Industrielle du Québec (STIQ).

Pour le remplacement des importations : dans les sociétés d'État et dans les réseaux de la santé et de l'éducation, réduire le risque de remplacer les équipements de leaders mondiaux par ceux de PME innovantes québécoises. Garantie de 75 % des coûts éventuels causés par le risque.

Dans chaque territoire de CLD, organiser le partenariat régional : nommer un courtier en information, mettre sur papier un plan de développement, aider la création de réseaux fondés sur les chaînes de valeur, s'assurer d'un mentorat de qualité, coordonner les mesures d'accueil et de rétention des travailleurs de l'extérieur, décourager l'esprit de clocher et favoriser les coalitions et la coopération.

Formation des conseillers régionaux : sur l'importance des PME, le développement endogène et la croissance régionale, les conditions de la croissance, la complexité générée par la croissance, et les expériences à tirer des programmes semblables dans d'autres pays.

Pour chaque **PME à forte croissance** participant au programme, à temps plein : responsable des finances, responsable du développement des affaires, responsable technique ou des produits. Accoler un prix d'entrée au programme des PME à forte croissance, de 50 000 \$ à 75 000 \$².

² Aux Pays-Bas, on demande 75 000 \$ aux entreprises participant au programme « Growth Accelerator ».

RÉSUMÉ

Nous discutons tout d'abord de l'importance des PME en croissance, de la justification de l'aide publique aux PME à forte croissance, des types d'aide publique dans les 27 programmes de forte croissance répertoriés par l'OCDE, et des déterminants de la croissance des PME au niveau régional. En annexe, nous dressons un bref historique de l'intervention du gouvernement du Québec auprès des PME depuis les années 1980.

Dans nos propositions pour le gouvernement du Québec, nous estimons qu'il y a un partage des responsabilités dans la réussite d'une politique de soutien aux PME à forte croissance. Sa conception relève du niveau national (le Québec), et sa mise en œuvre se fait au niveau régional ou local. Et un ingrédient essentiel est la volonté de croître du propriétaire et de la haute direction de cette PME. L'intervention gouvernementale doit donc faire l'objet d'un contrat tripartite entre l'État ou le gouvernement, le partenariat régional ou local pour le développement économique, et l'entreprise elle-même.

Nos propositions s'articulent autour de quelques prémisses de base. Le gouvernement intervient dans des entreprises qui créeront plus de richesse pour le Québec, et la forte croissance d'une entreprise résulte de l'innovation et se traduit en croissance des exportations. Le rôle des organismes locaux et régionaux d'aide aux entreprises, le « partenariat régional et local », est de réduire l'incertitude créée par la volonté de croissance de ces entreprises. Le ou les propriétaires d'une entreprise en forte croissance doivent démontrer leur volonté et leur engagement pour la croissance, et leur ouverture à se faire aider et à intégrer les changements qui résulteront de cette croissance. La formation joue un rôle de premier plan dans une telle politique, celle des dirigeants d'entreprise, celle des conseillers régionaux, et celle des employés.

TABLE DES MATIERES

À PROPOS DE LA SÉRIE CROISSANCE DES PME	3
RECOMMANDATIONS	5
RÉSUMÉ	6
TABLE DES MATIERES	7
CONTEXTE ET FONDEMENTS DE NOS PROPOSITIONS.....	9
L'IMPORTANCE DES PME EN CROISSANCE.....	10
L'IMPORTANCE DES PME DANS UNE ÉCONOMIE INDUSTRIALISÉE.....	10
LES ENTREPRISES DE TAILLE INTERMÉDIAIRE.....	11
L'INNOVATION ET LE RENOUVELLEMENT DU TISSU DES ENTREPRISES.....	12
JUSTIFICATION DE L'AIDE PUBLIQUE AUX PME À FORTE CROISSANCE	15
LE DEVELOPPEMENT DES PME A FORTE CROISSANCE EST STIMULÉ	15
L'INNOVATION	15
L'INTERNATIONALISATION DES PME.....	15
L'APPROCHE REGIONALE	16
LES SECTEURS À PRIVILEGIER.....	16
JUSTIFICATION DE L'INTERVENTION PUBLIQUE DANS LA LITTÉRATURE.....	17
LA CROISSANCE DES PME : SOUHAITABLE ?	18
TYPES D'AIDE PUBLIQUE CENTRALISÉE SPECIFIQUE PROPOSÉES DANS LA LITTÉRATURE	18
TYPES D'AIDE PUBLIQUE DANS LES 27 PROGRAMMES DE FORTE CROISSANCE RÉPERTORIÉS PAR L'OCDE	20
APPROCHE	20
L'ACCOMPAGNEMENT	20
FINANCEMENT	20
AIDES SPÉCIALISÉES.....	20
LA FORMATION OFFERTE	21
LES CRITÈRES D'ADMISSION DES ENTREPRISES	21
CRITÈRES QUANTITATIFS.....	21
CRITÈRES QUALITATIFS.....	21
LES PRINCIPAUX MODÈLES À SUIVRE	22
DÉTERMINANTS DE LA CROISSANCE DES PME AU NIVEAU RÉGIONAL.....	23
TYPES D'AIDE PUBLIQUE DÉCENTRALISÉE SPÉCIFIQUES AUX PME EN CROISSANCE DANS LA LITTÉRATURE.....	23
UNE INTERVENTION PUBLIQUE DÉCENTRALISÉE	24
PRÉMISSSES DE BASE DE NOS PROPOSITIONS.....	25
PROPOSITIONS POUR LE GOUVERNEMENT DU QUÉBEC	26
MESURES SPÉCIFIQUES AUX PME À FORTE CROISSANCE	26
<i>Choix des activités économiques à soutenir par une intervention publique</i>	<i>26</i>
<i>Critères de sélection des fleurons régionaux potentiels.....</i>	<i>26</i>
<i>Propositions pour l'innovation</i>	<i>27</i>

PROPOSITIONS POUR L'INTERNATIONALISATION	27
RESPONSABILITES DU PARTENARIAT REGIONAL DES ORGANISMES DE DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE	28
FORMATION DES CONSEILLERS REGIONAUX	29
RESPONSABILITES DE L'ENTREPRISE EN FORTE CROISSANCE	29
ANNEXE 1.....	30
HISTORIQUE DE L'APPROCHE PUBLIQUE QUÉBÉCOISE DES PROGRAMMES D'AIDE AUX PME	30
<i>Années 1980.....</i>	<i>30</i>
<i>Années 1990.....</i>	<i>31</i>
<i>Années 2000.....</i>	<i>33</i>
ANNEXE 2.....	36
<i>La Politique économique actuelle du Québec</i>	<i>36</i>
<i>La Politique nationale de la recherche et de l'innovation (PNRI).....</i>	<i>36</i>
<i>La Politique industrielle québécoise comporte trois axes.....</i>	<i>37</i>
<i>Plan de développement du commerce extérieur.....</i>	<i>39</i>
<i>Stratégie d'électrification des transports.....</i>	<i>40</i>
ANNEXE 3.....	42
PROGRAMMES DE SOUTIEN À LA RECHERCHE ET À L'INNOVATION	42
<i>Programme d'appui à l'innovation (volet 2) — Soutien à l'innovation technologique dans les entreprises</i>	<i>42</i>
<i>Aide financière et dépenses admissibles</i>	<i>43</i>
<i>Programme d'appui au développement des secteurs stratégiques et des créneaux d'excellence.....</i>	<i>44</i>
<i>Programme ESSOR – volet Appui aux projets d'investissement.....</i>	<i>46</i>
ANNEXE 4.....	48
PROGRAMMES DE SOUTIEN AUX EXPORTATIONS	48
<i>Programme d'exportation (PE)</i>	<i>48</i>
ANNEXE 5.....	51
PROGRAMMES FÉDÉRAUX	51
<i>Pour l'innovation</i>	<i>51</i>
<i>Pour exporter</i>	<i>51</i>
ANNEXE 6.....	52
L'ÉMERGENCE DE NOUVEAUX FLEURONS - TRANSFORMER 300 GAZELLES EN FLEURONS	52
<i>Justification du gouvernement du Québec.....</i>	<i>52</i>
<i>Types d'aide prévus dans le programme des 300 gazelles.....</i>	<i>54</i>
 Tableaux	
TABLEAU 1	13
TABLEAU 2	13
TABLEAU 3	14

CONTEXTE ET FONDEMENTS DE NOS PROPOSITIONS

Dans une étude publiée en mars 2013, « An international benchmarking analysis of public programmes for high-growth firms », l'Organisation pour la coopération et le développement économique (OCDE), en collaboration avec le gouvernement danois (Danish Business Authority), a recensé 27 programmes gouvernementaux ayant pour but de soutenir et de stimuler les PME en forte croissance. Une synthèse de ce rapport est présentée par Kaven Joyal à l'annexe 3 à la fin du présent dossier.

Un autre rapport fort important de l'OCDE publié en 2010, « High-growth enterprises - what governments can do to make a difference », a aussi fait l'objet d'une synthèse par Kaven Joyal (annexe 1). Cette synthèse et le rapport sur la croissance et la définition de la croissance préparés par Pierre-André Julien, *Les défis de la croissance des entreprises québécoises*, ont permis d'identifier les types d'aide qui donnent les meilleurs résultats, dans la littérature et dans la pratique au niveau international.

Tout juste avant le début de nos travaux sur ce sujet, en octobre 2013, le gouvernement du Québec a annoncé un programme visant à soutenir 300 entreprises québécoises en forte croissance (gazelles) afin que quelques-unes d'entre elles deviennent de nouveaux fleurons de l'économie du Québec, dans le cadre des plans régionaux d'intervention de la nouvelle politique industrielle. Un résumé se trouve en annexe du présent rapport.

Le gouvernement du Québec n'avait jamais eu auparavant un programme spécifique pour les PME à forte croissance, si ce n'est la formule de zones à fiscalité particulière créées pour appuyer des percées technologiques jugées porteuses et susceptibles de contribuer à la reconversion de l'économie québécoise. (Cité du multimédia, Technopôle Angus, zone commerciale aéroportuaire, Vallée de l'aluminium, Carrefour de la nouvelle économie). L'Ontario a aussi eu les programmes « Medical science discovery district », « JOLT : technology acceleration services » et « IAF : investment accelerator fund ».

En annexe, nous dressons ensuite un bref historique de l'intervention du gouvernement du Québec auprès des PME depuis les années 1980, soit depuis qu'on s'intéresse plus particulièrement à leur contribution à la croissance économique, et qu'on sait qu'elles ne sont pas seulement des « petites grandes entreprises », jusqu'à aujourd'hui. On y trouve aussi la politique économique actuelle du gouvernement du Québec, la description de cinq programmes actuels qui peuvent aider des PME en croissance, parmi les quelques centaines de programmes aux entreprises. Ces cinq programmes visent à encourager l'innovation et l'exportation, qui sont les deux piliers de la forte croissance hormis les acquisitions.

L'IMPORTANCE DES PME EN CROISSANCE

Partout dans le monde, les gouvernements sont conscients de l'importance des petites et moyennes entreprises et de leur contribution à la croissance économique, à la cohésion sociale, à l'emploi et au développement local. Au Québec, les PME (entreprises avec moins de 250 employés) représentent près de 99,5 % des entreprises, environ 56 % des emplois et près de 70 % des créations de nouveaux emplois³. Pratiquement toutes les créations et toutes les fermetures d'entreprises sont le fait des PME. Dans de nombreux secteurs d'activité, les développements technologiques atténuent l'importance des économies d'échelle, et la contribution potentielle des petites et moyennes entreprises s'en trouve accrue.

L'IMPORTANCE DES PME DANS UNE ÉCONOMIE INDUSTRIALISÉE

Dans les pays industrialisés, les PME représentent une part appréciable de la production économique. La contribution des PME à l'emploi global est importante : plus de la moitié de l'emploi total et un peu moins de la moitié de l'emploi manufacturier. Environ un sixième de la production manufacturière des pays de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) est imputable aux petites entreprises (comptant moins de 50 employés). Les PME sont aussi une source importante d'emplois nouveaux : les taux de création brute et de perte brute d'emplois sont nettement plus élevés dans les petites entreprises que dans les grandes, principalement à cause de la prépondérance des microentreprises. Des recherches plus récentes confirment aussi la contribution appréciable à la création d'emplois et à l'innovation attribuables aux PME à forte croissance.

Le concept de PME est fortement associé à celui d'économie de marché, qui permet non seulement la liberté d'entreprendre, mais aussi la liberté du choix de la taille.

Puisque les petites entreprises ne remettent en cause le pouvoir de personne, il a fallu attendre le milieu des années 1970 pour qu'elles génèrent un intérêt plus grand chez les économistes et chez les spécialistes du développement des entreprises. Un nombre croissant d'auteurs se sont alors intéressés à l'utilité des PME pour relancer la croissance économique et l'innovation. Les petites entreprises, comme les grandes, innovent mais de façon différente.

Si les PME se caractérisent par un dynamisme et par une activité entrepreneuriale considérables, il ne faut pas oublier qu'environ 40 % des PME sont des petites entreprises créées il y a moins de cinq ans, qui desservent des marchés locaux et qui, pour la plupart, luttent pour rester concurrentielles. Le défi auquel doivent faire face les gouvernements consiste à fournir un environnement qui renforce le caractère concurrentiel de cette vaste population hétérogène et favorise une culture entrepreneuriale dynamique.

Au Québec, plus de 70 % des entreprises comptent moins de cinq salariés (microentreprises), et environ 90 % d'entre elles, moins de 20 salariés. Moins de 5 % des entreprises du secteur de la fabrication emploient plus de 250 personnes.

³ Selon les dernières données disponibles (2006) de Statistique Canada provenant du Programme d'analyse longitudinale de l'emploi (PALE).

Au cours de la dernière décennie, plus de 270 000 nouvelles entreprises ont été créées au Québec, pour un renouvellement de près de 12 % du parc total d'entreprises en moyenne chaque année. Plus de 90 % des nouvelles entreprises sont des microentreprises et plus de 99 % des PME. Les nouvelles grandes entreprises qui apparaissent sur le territoire québécois sont la plupart du temps le résultat d'une fusion d'entreprises existantes, ne créant pas de nouvelle richesse à court terme, ou encore des grandes entreprises canadiennes ou étrangères qui viennent s'installer au Québec.

Le taux de roulement (création et disparition) des entreprises et des emplois reflète le niveau de concurrence d'une industrie. Celui-ci est habituellement plus élevé dans les industries naissantes où aucune entreprise n'a encore acquis une position dominante, de même que dans les industries où les barrières à l'entrée sont faibles. Par contre, il est moins élevé dans les industries très réglementées, à forte capitalisation ou dominées par une entreprise dont les pratiques sont monopolistiques.

Les entreprises qui n'innovent pas suffisamment, qui ne savent pas s'adapter à leur nouvel environnement, disparaissent et sont remplacées par de nouvelles entreprises ou par des entreprises en croissance. Les entreprises les plus jeunes ont les taux de mortalité les plus élevés, soit parce qu'elles n'étaient pas concurrentielles au départ, soit parce que le cycle de vie de leurs produits était très court.

LES ENTREPRISES DE TAILLE INTERMÉDIAIRE

Les entreprises de taille intermédiaire (250 à 5 000 employés) représentent de véritables atouts pour une économie nationale⁴:

- elles sont performantes en matière d'exportation ;
- elles privilégient encore l'investissement au dividende, et donc le développement à long terme au rendement à court terme;
- elles ont une culture d'entreprise forte et sont capables des relations sociales apaisées;
- elles sont capables d'articuler harmonieusement le local et le global grâce à un fort enracinement dans leur région et leur capacité d'explorer les marchés internationaux.

Elles combinent donc taille critique nécessaire au développement, notamment pour l'exportation et l'innovation, stabilité temporelle et échelle humaine.

⁴ Retailleau, Bruno, Les entreprises de taille intermédiaire au cœur d'une nouvelle dynamique de croissance, La documentation française.

L'INNOVATION ET LE RENOUVELLEMENT DU TISSU DES ENTREPRISES

Les nouveaux entrepreneurs et ceux qui sont plus expérimentés viennent constamment vérifier leurs nouvelles idées sur le marché. C'est là le signe d'une économie moderne, dynamique et en santé. L'entrepreneur et son entreprise innove en modifiant volontairement les conditions technologiques de la production et de la distribution. L'innovation est donc un élément permanent du système économique, et les changements technologiques un moteur important de la concurrence. Les grandes innovations technologiques correspondent aux grands cycles économiques déjà bien connus dans la littérature.

L'innovation prend de multiples formes. En plus des innovations technologiques, il faut compter les innovations dans les nouveaux produits, les nouvelles méthodes de production, les nouvelles méthodes de distribution, les nouveaux marchés et les nouveaux types d'organisation du travail.

Les nouvelles technologies détruisent et créent simultanément. Des entreprises ferment ou déclinent et des emplois disparaissent dans toutes les industries, comme plusieurs l'ont réalisé lors de l'éclatement de la bulle technologique en 2001. De même, dans toutes les industries, des nouvelles entreprises naissent ou croissent et des nouveaux emplois apparaissent.

Par ailleurs, un niveau modéré de concurrence favorise l'innovation⁵. Cela s'explique par le fait qu'un niveau très élevé de concurrence, à la limite la concurrence parfaite, réduit les profits à un point où il n'est pas possible d'investir significativement dans l'innovation. À l'opposé, un niveau faible de concurrence, qui se manifeste par une entreprise dominant un marché durant une période prolongée, décourage le meneur ainsi que les poursuivants d'investir dans l'innovation, l'écart entre eux étant trop grand. Un exemple probant est celui de Microsoft dans les logiciels de bureautique.

D'une année à l'autre, 20 % à 25 % des nouveaux emplois sont créés dans les nouvelles entreprises et 75 % à 80 % dans les entreprises en croissance.

Sur une période de 5 ans, 40 % à 45 % des nouveaux emplois sont créés dans les nouvelles entreprises et 55 % à 60 % dans les entreprises en croissance. Dans les catégories d'entreprises plus petites, la création de richesse se fait davantage par les nouvelles entreprises, par l'entrepreneuriat, et dans les catégories d'entreprises plus grandes par les entreprises en croissance.

⁵ John Baldwin, Petr Hanel et David Sabourin, *Les déterminants des activités d'innovation dans les entreprises de fabrication canadiennes : le rôle des droits de propriété intellectuelle*, Statistique Canada, 2000.

TABLEAU 1

Tableau 1 - Pourcentage des nouveaux emplois créés par les entreprises en croissance et les nouvelles entreprises, selon la taille

	0 à 4	5 à 19	20 à 49	50 à 249	250 à 499	500 et +	Toutes tailles
2001-2006							
entreprises en croissance	50,2	55,0	60,9	65,6	76,4	83,0	62,8
nouvelles entreprises	49,8	45,0	39,1	34,4	23,6	17,0	37,2
1996-2001							
entreprises en croissance	51,2	51,7	57,5	66,8	71,8	58,2	57,8
nouvelles entreprises	48,8	48,3	42,5	33,2	28,2	41,8	42,2
1991-1996							
entreprises en croissance	45,3	44,9	51,4	62,2	75,5	77,5	54,6
nouvelles entreprises	54,7	55,1	48,6	37,8	24,5	22,5	45,4

Source: Statistique Canada, fichier PALE 2006, compilations Sylvain Mélançon

Par ailleurs sur une période de cinq ans, 70 % à 75 % des nouveaux emplois créés dans les entreprises en croissance le sont dans les PME, selon le fichier PALE de Statistique Canada. Toutefois, comme une part significative de la croissance dans les grandes et très grandes entreprises résulte d'acquisitions, on peut présumer que la part attribuable aux PME est encore plus grande, de l'ordre d'au moins 80 %.

TABLEAU 2

Tableau 2 - Pourcentage des nouveaux emplois créés par les entreprises en croissance au Québec, selon leur taille

	2001-2006	1996-2001	1991-1996
0 à 4	16,6	16,8	20,2
5 à 19	19,6	18,1	19,9
20 à 49	14,5	14,8	15,3
50 à 249	20,9	22,8	20,9
250 à 499	6,9	5,6	7,0
500 et +	21,4	21,8	16,7
Toutes tailles	100,0	100,0	100,0

Source: Statistique Canada, fichier PALE 2006, compilations Sylvain Mélançon

Toujours sur une période de cinq ans, le Québec va chercher sa part de création de nouveaux sur l'ensemble canadien de nouveaux emplois créés par les entreprises en croissance dans toutes les catégories de taille d'entreprises, sauf dans celle des entreprises de 500 employés et plus. Cela pourrait s'expliquer par exemple par l'érosion du nombre de sièges sociaux d'entreprises canadiennes à Montréal.

TABLEAU 3

Tableau 3 - Pourcentage Québec/Canada des nouveaux emplois créés par les entreprises en croissance et les nouvelles entreprises, selon la taille

	0 à 4	5 à 19	20 à 49	50 à 249	250 à 499	500 et +	Toutes tailles
2001-2006							
entreprises en croissance	23,5	26,3	26,3	24,8	25,5	14,5	21,7
nouvelles entreprises	19,4	21,4	22,4	24,5	21,7	21,3	21,5
1996-2001							
entreprises en croissance	26,1	26,6	27,3	27,4	23,3	16,1	23,3
nouvelles entreprises	22,1	24,3	26,0	24,6	24,8	38,2	26,1
1991-1996							
entreprises en croissance	24,3	23,5	24,4	22,9	24,0	16,7	22,2
nouvelles entreprises	24,7	25,7	26,9	26,0	27,1	15,8	24,8

Source: Statistique Canada, fichier PALE 2006, compilations Sylvain Mélançon

JUSTIFICATION DE L'AIDE PUBLIQUE AUX PME À FORTE CROISSANCE

LE DEVELOPPEMENT DES PME A FORTE CROISSANCE EST STIMULE

- par l'innovation (nouveaux produits, nouveaux modes de fabrication, nouveaux modes d'organisation) ;
- par le développement de nouveaux marchés, de nouveaux réseaux de distribution, de nouvelles méthodes de mise en marché, qui se concrétisent souvent par une croissance des exportations.

L'INNOVATION

Le gouvernement du Québec investit beaucoup dans la recherche et l'innovation dans les entreprises avec le raisonnement suivant : investir dans l'innovation générera de la croissance.

Cela va créer de la richesse, générer des revenus fiscaux additionnels pour le gouvernement, espérons-le enrichir les travailleurs, et permettre de continuer à offrir des services sociaux à la population. Le gouvernement a déjà élaboré et lancé la SQRI, Stratégie québécoise de la recherche et de l'innovation, versions 1 et 2, avec des moyens considérables, pour répondre à ce besoin.

Il n'y a pas de croissance sans innovation. Toutefois, il peut y avoir innovation sans croissance.

Il nous faut dans ce texte identifier ce qui explique que l'innovation génère de la croissance ou non dans les entreprises.

L'INTERNATIONALISATION DES PME

L'internationalisation des PME, leur insertion dans les chaînes de valeur ou d'approvisionnement mondiales, est souhaitable dans la mesure où elle leur permet de croître, mais aussi qu'elle fait entrer de l'argent neuf au Québec, qu'elle crée de la richesse. En économie internationale, on s'entend pour dire que la spécialisation génère de la richesse pour tous.

Le remplacement des importations a le même effet de création de richesse que les exportations. Souvent, les acheteurs des réseaux publics et parapublics hésitent à remplacer leurs importations d'équipements auprès de leaders mondiaux dans leur industrie par des achats auprès d'entreprises québécoises innovatrices, à cause du facteur risque.

L'APPROCHE REGIONALE

L'approche internationale rejoint aussi celle de l'économie régionale, en particulier la théorie des places centrales de Christaller (1935) et la théorie de la base économique (Tiebout, 1962, et Isard, Dion et Polèse au Québec). On parle donc, à travers ces PME à forte croissance ou à fort potentiel de croissance, du développement des spécialités, des créneaux d'excellence, québécois et régionaux. Les créneaux de spécialisation ACCORD sont une base importante de cette intervention.

Comme les PME à fort potentiel de croissance sont identifiées par les acteurs régionaux et seront soutenues par le partenariat régional, dans chaque région, la mise en œuvre de cette approche est régionale.

LES SECTEURS À PRIVILEGIER⁶

Les entreprises qui créent de la richesse pour le Québec sont les entreprises qui exportent, celles qui font entrer de l'argent neuf. Comme les exportations de biens sont nos principales exportations, beaucoup plus que les services, le secteur manufacturier doit être privilégié.

Toutefois, ce ne sont pas toutes les industries de fabrication qui créent de la richesse ou qui sont prometteuses. Les produits de proximité génèrent très peu d'exportations. Une boulangerie artisanale, c'est une entreprise manufacturière et c'est bien sympathique, mais ça ne fait pas entrer de l'argent neuf ni au Québec ni dans sa région. C'est vrai aussi de beaucoup d'imprimeries locales, par exemple. Les pays industrialisés se sont aussi entendus entre eux pour laisser aux pays à bas salaires la fabrication des produits de masse à forte intensité en main-d'œuvre : vêtements, chaussures, meubles de maison de bas et moyenne gamme, jouets, produits électroniques domestiques, articles de sport et même automobiles de promenade. De plus, des composantes de produits complexes sont aussi fabriquées dans les pays à bas salaires.

Une explosion des coûts de l'énergie et des coûts de transport pourrait aussi ramener des pans de production dans les pays riches. Cela peut aussi vouloir dire qu'il y aura des poches de tiers-monde dans les pays riches. C'est déjà vrai dans certaines régions de l'ex-Allemagne de l'Est, où il n'y a pas de salaire minimum, dans le sud de l'Italie, et en Alabama, par exemple. Toutefois, l'exploitation des gaz et pétroles de schiste ne fera pas exploser les coûts de l'énergie de sitôt.

Il serait aussi souhaitable d'élargir le programme à toute activité qui fait entrer de nouvelles devises au Québec, ou qui remplacent des importations. C'est bien sûr une approche d'économie régionale, ou de géographie économique si on veut. On néglige souvent nos « importations » de services de l'Ontario, en particulier les services financiers, professionnels, les centres de distribution et les sièges sociaux canadiens.

Ici encore, ce ne sont pas tous les services professionnels qui créent de la richesse. Par exemple, un bureau d'arpenteurs-géomètres qui est en forte croissance parce qu'ils connaissent bien les élus d'une municipalité et obtiennent tous les contrats, c'est sans intérêt. Mais un bureau d'arpenteurs qui ont des avions, qui font de la géomatique aérienne et ont des contrats en Amérique du Sud et en Afrique, ça commence à être fort

⁶ On souhaite actuellement que les 300 gazelles proviennent à 75 % du secteur de la fabrication, ou manufacturier, et à 25 % du tertiaire moteur (en particulier les télécommunications, les services aux entreprises, et les intermédiaires financiers).

intéressant. Une firme de multimédia qui fait des vidéos corporatifs pour le gouvernement du Québec, c'est peu intéressant. Mais si elle exporte ses produits et a des clients à l'étranger, c'est intéressant.

L'industrie touristique fait entrer des nouvelles devises aux Québec, c'est une forme d'exportation. Toutefois, il faut bien distinguer les entreprises ou les activités économiques qui attirent les touristes, et celles qui ne font qu'en tirer profit. Une entreprise touristique offre un produit touristique qui attire des visiteurs étrangers (hôtel de glace, station de ski internationale, « dormir avec les loups », etc.), c'est intéressant. Les entreprises qui ne font que profiter de la clientèle touristique (taxis, la plupart des hôtels, restaurants), ça ne l'est pas.

JUSTIFICATION DE L'INTERVENTION PUBLIQUE DANS LA LITTÉRATURE

- Par leurs innovations, ces entreprises à forte croissance contribuent aux gains de productivité dans l'économie nationale.
- Par leurs exportations et leurs gains de productivité, ces entreprises à forte croissance contribuent d'une façon cruciale à la création de richesse nationale.
- Ces entreprises à forte croissance apportent une contribution importante à la création brute d'emplois salariés.
- Les entreprises à forte croissance produisent un effet d'essaimage et contribuent ainsi à leur tour à la création de nouvelles entreprises.
- Le processus d'innovation sous-jacent à la croissance favorise la transmission des savoirs des institutions d'enseignement, des centres de recherche et des milieux régionaux vers les entreprises.
- L'intervention publique permet de corriger certaines inefficacités des marchés financiers à soutenir la croissance de ces entreprises.

Comment la croissance des entreprises existantes favorise la création de nouvelles entreprises :

- À mesure que l'entreprise se développe, des spécialisations de tâches se développent et certaines de ces tâches sont externalisées, données en sous-traitance.
- Certains employés très dynamiques quittent l'entreprise pour en créer une autre qui devient partenaire de la première, comme fournisseur ou comme client.
- Ainsi, les économies d'échelle poussent les entreprises à grandir, mais les besoins de spécialisation poussent au détachement de certaines fonctions de l'entreprise (*essaimage*) pour créer de nouvelles entreprises indépendantes.

LA CROISSANCE DES PME : SOUHAITABLE ?

« Or, s'il semble fortement intéressant de favoriser la multiplication de moyennes entreprises, cela ne veut pas dire encourager leur croissance sans limites. Le fait de montrer ces limites est important; surtout que la plupart des études montrent qu'il y a un lien positif entre la croissance et l'innovation et, en même temps, un lien négatif entre l'innovation et la très grande entreprise; la bureaucratie tuant généralement l'imagination à la base de l'innovation. »

Pierre-André Julien

S'il est très rare que les très grandes entreprises meurent, elles externalisent abondamment leurs activités auprès des PME. Les grandes entreprises ont compris que les PME sont très souvent plus efficaces qu'elles, c'est pourquoi elles recourent à la sous-traitance auprès d'elles.

D'autre part, un petit pourcentage des entreprises, et des entrepreneurs, environ 4 %, veulent croître. Doit-on les soutenir dans leurs ambitions de croissance? Oui, dans la mesure où cela génère de la richesse nouvelle au Québec, et des revenus fiscaux pour financer nos programmes sociaux en particulier, et aussi des emplois avec des bonnes conditions de travail. Les entreprises de taille intermédiaire n'ont pas encore développé les défauts et les inefficacités inhérents aux grandes organisations. Quant aux très grandes entreprises, si elles atteignent cette taille, il est préférable qu'elles soient québécoises avec leur siège social ici, que des multinationales dont les décisions sont prises ailleurs.

TYPES D'AIDE PUBLIQUE CENTRALISEE SPECIFIQUE PROPOSES DANS LA LITTERATURE

- L'aide à la création d'entreprises augmente le nombre de candidates potentielles comme entreprises à fort potentiel de croissance.
- La création de parcs technologiques favorise la croissance des entreprises technologiques par effet de synergie, l'exemple le plus cité étant celui de la Silicon Valley.
- Le crédit d'impôt à la R-D industrielle : comme il n'y a pas de croissance sans innovation, les gouvernements des pays industrialisés subventionnent de façon importante la R-D industrielle. Les crédits d'impôt pour la recherche scientifique et le développement expérimental, et pour les projets de recherche précompétitive en partenariat privé remplissent ce rôle.
- Crédit d'impôt au développement de nouveaux produits et aide à la participation à des conférences. Pour les nouveaux produits, c'est le même raisonnement que pour la R-D industrielle. La participation à des conférences permet à l'entreprise de demeurer à la fine pointe de la technologie et des produits dans son secteur d'activité.
- Le financement de l'investissement : comme les institutions financières accordent une marge de crédit en fonction du chiffre d'affaires passé réalisé, et non des besoins pour une entreprise en forte croissance, il y a toujours un retard à rattraper. Une garantie de la marge de crédit avec un pourcentage raisonnable (70 à 75 %, selon les expériences passées au Québec : plan Biron, plan Paillé) permet de financer la croissance d'une entreprise et de ses comptes à recevoir.

- L'aide à l'accès au financement public de capitaux (actions) permet d'atténuer les frais inhérents à l'entrée en bourse d'une entreprise de taille moyenne ou intermédiaire en croissance. Le programme d'aide à l'entrée en bourse du Québec comblait ce besoin dans les années 1980.
- Aide à la participation à des foires annuelles et/ou crédit d'impôt à la commercialisation. Avec l'innovation, le développement de nouveaux marchés est le principal moyen par lequel les entreprises croissent.
- Aide au perfectionnement et/ou reconversion des employés. La croissance amène souvent des bouleversements importants dans une entreprise : sélection et formation de nouveaux employés, délocalisation ou externalisation de certaines activités, achat de nouveaux équipements.

* Deux autres mesures sont souvent mentionnées dans la littérature. La réduction de la paperasse n'est pas spécifique aux PME en croissance ; si on réduit la paperasse, on la réduit pour toutes les entreprises. Les incubateurs sont par ailleurs spécifiques à la création de nouvelles entreprises, et non aux PME en croissance.

TYPES D'AIDE PUBLIQUE DANS LES 27 PROGRAMMES DE FORTE CROISSANCE RÉPERTORIÉS PAR L'OCDE

APPROCHE

La plupart des 27 programmes ont une approche axée sur la croissance des affaires (Angleterre, Écosse, Mexique, Belgique, Irlande), sur la croissance des marchés d'exportation (Nouvelle-Zélande, Australie, Danemark), sur la croissance des grappes industrielles (États-Unis, Ontario, Pays-Bas) ou des pôles régionaux (Angleterre, Danemark), ou encore sur une croissance axée sur l'innovation (Espagne, Suède, Ontario, Chili). Quelques-uns ont aussi une approche basée sur le capital d'amorçage (East Midlands G-B, Allemagne, Ontario, Brésil), qui relève davantage de l'entrepreneuriat.

L'ACCOMPAGNEMENT

La plupart du temps, l'accompagnement est fait par le répondant gouvernemental, ou répondant de clientèle, avec ou sans un coach, et dans certains cas, soit par un consultant, un expert-conseil, un gestionnaire de R-D, un gestionnaire de grappe industrielle, un gestionnaire d'innovation, un mentor d'affaires ou un conseiller financier.

FINANCEMENT

Plusieurs programmes demandent aux entreprises participantes une contribution, par exemple 75 000 \$ aux Pays-Bas. L'aide gouvernementale prend souvent la forme de subvention. Dans certains cas, le gouvernement prend une participation dans l'entreprise, de 20 % à 30 % en Australie, de 6 % à 7 % en Allemagne. Aux Pays-Bas (Growth Accelerator), en Angleterre (Regional Growth Fund) et en Suède (National Incubator BIG), on recourt aux appels d'offre ou de projets des organismes régionaux. Au Brésil, cela prend la forme de capital de risque ou d'amorçage.

AIDES SPECIALISEES

- Apport d'un expert-conseil (Angleterre, Mexique, Ontario)
- Gestionnaire d'écosystème (Allemagne, États-Unis, Angleterre, Danemark, Pays-Bas)
- Transfert de la R-D (Allemagne, Suède, Ontario)
- Financement de la R-D (Chili, Brésil)
- Gestion de l'innovation (Espagne, Belgique)
- Développement de marchés et internationalisation (Nouvelle-Zélande, Belgique, Danemark, Ontario)

- Commercialisation (Australie, Pays-Bas)
- Réseau d'affaires ou de pairs (Irlande, Australie, Écosse, Ontario)

LA FORMATION OFFERTE

Les formations les plus souvent offertes aux propriétaires et gestionnaires des entreprises sont en gestion, en gestion de la propriété intellectuelle, en consolidation d'équipe, en leadership (qualités de chef), et en mise en marché.

LES CRITERES D'ADMISSION DES ENTREPRISES

Le nombre d'entreprises ou de projets choisis varie beaucoup d'un pays à l'autre : 24 incubateurs en Suède, 40 à 50 entreprises de haute technologie en Allemagne, 200 PME sur 5 ans aux Pays-Bas, 300 PME sur 5 ans en Australie, 2 000 en Écosse, 26 000 en 3 ans en Angleterre, 1 300 en Ontario.

CRITERES QUANTITATIFS

L'âge de l'entreprise : la grande majorité des programmes n'ont aucun critère à cet égard. Le Mexique ne retient que les entreprises de plus 3 ans, l'Espagne (pour start-ups innovantes) celles de 8 ans ou moins, l'Australie (Commercialisation Australia) celles de moins de 5 ans, le Chili (Seed Capital) celles de moins de 2 ans, et l'Allemagne (Hightech Growth Accelerator) celles de moins de 12 mois.

La grande majorité des programmes n'ont pas non plus de critère sur la taille des entreprises choisies en nombre d'employés. L'Allemagne et l'Espagne visent les entreprises de 50 employés et moins, le Mexique celles de 50 employés et plus, le Danemark celles de 5 à 100 employés, et l'Angleterre (Growth Accelerator) celles de moins de 10 employés.

Quelques programmes ont un critère portant sur le chiffre d'affaires : au moins 10 millions de £ en Écosse (Companies of Scale), au moins 5 millions NZD en Nouvelle-Zélande, au moins 2 millions d'€ au Danemark et aux Pays-Bas, au moins 0,75 £ en Angleterre (Growth Accelerator), moins de 10 millions d'€ en Allemagne, moins 200 000 \$ US au Chili.

CRITÈRES QUALITATIFS

La majorité des programmes ont un critère d'ambition, c'est-à-dire qu'il faut que le propriétaire de l'entreprise veuille croître. Plusieurs demandent aussi que l'entreprise ait une stratégie d'exportation ou d'expansion de marché.

LES PRINCIPAUX MODELES A SUIVRE

Approche globale : Danemark (Growth Houses), Pays-Bas (Growth accelerator)

Diagnostic d'écosystème : Angleterre (Growth accelerator)

Investissements dans les incubateurs et liens avec les universités : Suède (Vinnova, BIG)

Financement : Australie (Fonds d'investissement)

Innovation : Allemagne Fonds d'investissement (Hightech grunderfonds)

Développement de marchés : Australie (Commercialisation Australia)

DÉTERMINANTS DE LA CROISSANCE DES PME AU NIVEAU RÉGIONAL

Selon l'étude « Les déterminants de l'entrepreneuriat dans les municipalités régionales de comté du Québec - Une analyse des variables explicatives » de l'INRPME-UQTR, les principales variables explicatives de la croissance des PME dans les MRC du Québec sont :

- La part de la population de 25 à 34 ans
- Le taux de croissance de la population
- La part de la population immigrante
- L'importance ou part des PME
- Une certaine spécialisation industrielle (mais pas trop)
- La présence d'une autre MRC dynamique à proximité

TYPES D'AIDE PUBLIQUE DECENTRALISEE SPECIFIQUES AUX PME EN CROISSANCE DANS LA LITTERATURE

- Aide à la création de réseaux fondés sur les chaînes de valeur et intégrant les institutions (enseignement et autres).
- Mentorat pour les propriétaires de PME en phase de croissance.
- Aide ciblée au logement ou à l'accès à la propriété – pour attirer des jeunes familles (25 à 34 ans) et favoriser la croissance démographique.
- Mesures d'accueil et de rétention des communautés incluant les employeurs – pour attirer et retenir les immigrants.
- Formation du personnel des CLD sur l'importance des PME et leurs caractéristiques, et le développement endogène – pour développer une culture des PME.
- Aider les CLD à mettre sur papier un plan de développement à partir d'une vision du développement de leur territoire, incluant la connaissance des compétences de la main-d'œuvre locale et les centres de formation professionnels et techniques – une certaine spécialisation industrielle.
- Combattre l'esprit de clocher et favoriser les coalitions et la coopération, qui sont des valeurs de développement durable – effet de contagion des MRC dynamiques.

UNE INTERVENTION PUBLIQUE DECENTRALISEE

- Les entrepreneurs qui veulent croître doivent affronter l'incertitude, ou en profiter;
- Le milieu local et régional fournit l'information complémentaire et les ressources qui permettent de réduire cette incertitude.
- Les organismes locaux et régionaux d'aide aux entreprises qui reçoivent du financement public doivent assumer de façon explicite ce rôle.

PRÉMISSES DE BASE DE NOS PROPOSITIONS

1. Pour le gouvernement, son intervention est un investissement dans des **entreprises qui créeront plus de richesse pour le Québec**. Par la fiscalité, cette création de richesse permet de financer les programmes sociaux, les besoins qui ne sont pas comblés par l'économie de marché. Il doit s'inspirer des meilleures expériences internationales et des leçons de la littérature sur le sujet.
2. La forte croissance d'une entreprise exerçant des activités créant plus de richesse pour le Québec **résulte de l'innovation et se traduit en croissance des exportations**. Elle peut aussi être la conséquence d'acquisitions d'entreprises. Les programmes d'aide à la recherche et à l'innovation et les programmes d'aide à l'internationalisation sont les fondations de l'intervention gouvernementale auprès de ces entreprises. L'intervention spécifique aux PME à forte croissance vient en complément.
3. L'intervention gouvernementale doit faire l'objet d'un **contrat tripartite**, entre l'État ou le gouvernement⁷, le partenariat régional ou local pour le développement économique⁸, et l'entreprise elle-même. Nos propositions tenteront de définir l'engagement et la responsabilité de chacun des acteurs.
4. Les PME à forte croissance sont les bases économiques régionales de demain. Le rôle des organismes locaux et régionaux d'aide aux entreprises, le « partenariat régional et local », est de réduire l'incertitude créée par la volonté de croissance de ces entreprises, en les soutenant, en leur fournissant de l'information complémentaire et des ressources. Les gouvernements fournissent du financement à ces organismes et leur demandent de façon explicite d'assumer ce rôle.
5. Le ou les propriétaires d'une entreprise en forte croissance doivent démontrer leur volonté et leur engagement pour la croissance, et leur ouverture à se faire aider et à intégrer les changements qui résulteront de cette croissance.
6. La formation joue un rôle de premier plan dans une telle politique. Pour les employés, elle leur permet de s'adapter aux changements rapides de l'organisation, à l'externalisation de certaines fonctions, et aux nouveaux produits et technologies introduits dans l'entreprise.
7. Les intervenants et conseillers régionaux doivent aussi recevoir des formations sur la croissance, les conditions de la croissance, les leçons de la littérature sur le sujet, et les expériences à tirer des programmes semblables dans d'autres pays.

⁷ La notion d'État inclue les sociétés d'État telles Investissement Québec.

⁸ Incluant les centres locaux de développement (CLD).

PROPOSITIONS POUR LE GOUVERNEMENT DU QUÉBEC

Le gouvernement veut favoriser l'émergence d'entreprises de taille intermédiaire, c'est-à-dire de 250 à 5 000 employés, ayant leur siège social au Québec, qui créeront plus de richesse pour le Québec et seront potentiellement les fleurons de son économie future.

L'innovation est une condition nécessaire à la forte croissance des PME, et les exportations à la fois une condition nécessaire et une conséquence de cette croissance. Les acquisitions sont aussi souvent une composante de cette forte croissance. Le gouvernement doit aussi veiller à développer une culture de la croissance.

MESURES SPÉCIFIQUES AUX PME À FORTE CROISSANCE

Choix des activités économiques à soutenir par une intervention publique

- Activité créant de la richesse dans l'économie nationale
- Activité ayant le potentiel de créer de la richesse dans l'économie nationale
- Activité pouvant remplacer des importations dans l'économie nationale

Critères de sélection des fleurons régionaux potentiels

Nous proposons ici des critères en fonction des facteurs de forte croissance retrouvés dans la littérature, et afin que les entreprises choisies soient non seulement en forte croissance pour elles-mêmes, mais génèrent une nouvelle richesse (de l'argent neuf) pour le Québec ou pour leur région. Ces critères pourraient servir à un système de pointage pour la sélection de PME à forte croissance et/ou à fort potentiel de croissance.

- Le propriétaire manifeste une volonté de faire croître son entreprise (CAP), avec des objectifs explicites
- Les employés ont confiance en les capacités de l'équipe de direction
- L'entreprise offre des produits et/ou services à l'exportation
- L'entreprise est en mesure de remplacer des importations
- L'entreprise fait partie d'une grappe industrielle
- L'entreprise fait partie des créneaux ACCORD ou faisant déjà l'objet d'un consensus de soutien régional
- L'entreprise fait partie d'une filière en croissance
- L'entreprise est innovatrice
- L'entreprise peut démontrer qu'elle détient un avantage, autre qu'une innovation, très difficile à acquérir pour ses concurrents
- Le propriétaire de l'entreprise est jeune, ou nouveau

- L'entreprise a son siège social dans la région

La pondération des critères demeure à déterminer. Il pourrait y avoir une part de jugement subjectif sur l'ensemble des facteurs expliquant la faculté d'innovation dans une entreprise.

Pour chaque entreprise acceptée dans un tel programme, le gouvernement doit nommer un chargé de projet, un ouvrier de portes, qui facilitera les démarches de cette entreprise dans les dédales des programmes et de l'administration publics. Un diagnostic et une démarche personnalisée afin d'en faire de nouveaux fleurons devraient aussi être complétés.

Propositions pour l'innovation

- Un crédit d'impôt à la R-D industrielle
- Une aide aux projets de recherche précompétitive en partenariat avec le privé
- Un crédit d'impôt au développement de nouveaux produits
- Une aide à la participation à des conférences sur les nouvelles technologies et le développement de produits
- Une garantie de la marge de crédit dans un pourcentage 70 à 75 %
- Une aide pour atténuer les frais inhérents à l'entrée en bourse, facilitant l'accès au financement public de capitaux par actions

Le Centre de recherche industrielle du Québec (CRIQ) doit être impliqué dans chaque entreprise pour faire un diagnostic de chaque entreprise choisie, de même que l'Institut de développement de produits, le nouveau Centre d'excellence en innovation manufacturière, l'Institut du transport électrique.

Le programme Croissance Québec Techno offre aux entreprises une formation pointue et un accompagnement personnalisé de haut niveau par des entrepreneurs québécois à succès, complétés par une semaine intensive de formation offerte par le Massachusetts Institute of Technology (MIT) en présence d'entrepreneurs d'autres pays. Le programme compétitivité et développement durable de Manufacturiers et exportateurs du Québec peut aussi être mis à contribution.

PROPOSITIONS POUR L'INTERNATIONALISATION

- Export Québec : que les entreprises les plus prometteuses fassent l'objet d'une intervention ciblée sur les marchés d'exportation
- Adapter l'offre des PME ciblées aux besoins des grands donneurs d'ordres privés et publics, grâce à Sous-traitance Industrielle du Québec (STIQ)

Pour le remplacement des importations :

Dans les sociétés d'État et dans les réseaux de la santé et de l'éducation, le gouvernement pourrait réduire le risque que les institutions et leurs acheteurs encourent en risquant de remplacer les équipements de leaders mondiaux par ceux de PME ou d'entreprises de taille intermédiaire innovantes québécoises. Cela pourrait prendre la forme d'une garantie de 75 % des coûts éventuels causés par le risque encouru.

RESPONSABILITES DU PARTENARIAT REGIONAL DES ORGANISMES DE DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE

Le rôle des organismes locaux et régionaux d'aide aux entreprises, le « partenariat régional et local », est de réduire l'incertitude créée par la volonté de croissance de ces entreprises, en les soutenant, en leur fournissant de l'information complémentaire et des ressources. Les gouvernements fournissent du financement à ces organismes et leur demandent de façon explicite d'assumer ce rôle.

Dans chaque territoire de CLD, un courtier en information devrait être nommé, chargé à temps plein de faire circuler l'information en général, et plus particulièrement entre les entreprises et les institutions d'enseignement et les centres de recherche.

En plus du chargé de projet dédié à une PME en forte croissance, une cellule pourra être formée comprenant un conseiller (régional) du MFEQ, un directeur d'Investissement Québec, et un professionnel d'un CLD. Le chargé de projet peut être l'un des trois.

Le partenariat régional est responsable d'organiser la formation pour les employés des PME en forte croissance, pour leur permettre de s'adapter aux changements rapides de leur organisation, à l'externalisation de certaines fonctions, et aux nouveaux produits et technologies introduits dans l'entreprise. Des formations doivent aussi être prévues pour les équipes de direction des entreprises en forte croissance, principalement sur la prise de décision, la gestion du risque et le leadership.

Le partenariat régional coordonne les activités suivantes :

- Aide les CLD à mettre sur papier un plan de développement à partir d'une vision du développement de leur territoire et d'une certaine spécialisation industrielle, incluant la connaissance des compétences de la main-d'œuvre locale et les centres de formation professionnelle et technique.
- Aide à la création de réseaux fondés sur les chaînes de valeur et intégrant les institutions (enseignement et autres).
- S'assure de la disponibilité d'un mentorat de qualité pour les propriétaires de PME en phase de croissance.
- Coordonne les mesures d'accueil et de rétention des travailleurs provenant de l'extérieur, y inclus les immigrants – pour favoriser leur rétention.
- Décourage l'esprit de clocher et favorise les coalitions et la coopération, qui sont des valeurs de développement durable, avec les MRC adjacentes.

Nous proposons que dans chaque CLD, un conseiller s'occupe à temps plein de la coordination des formations pour les intervenants en développement économique sur les PME à forte croissance, des séminaires de formation pour les entrepreneurs, en faveur du développement endogène ou organique.

FORMATION DES CONSEILLERS REGIONAUX

Pour développer une culture des PME et de la croissance dans chaque région, le gouvernement se charge d'organiser et de financer des formations pour les intervenants et conseillers régionaux sur l'importance des PME et leurs caractéristiques, le développement endogène et la croissance régionale et des entreprises, les conditions de la croissance, la complexité générée par la croissance, les leçons de la littérature sur le sujet, et les expériences à tirer des programmes semblables dans d'autres pays.

RESPONSABILITES DE L'ENTREPRISE EN FORTE CROISSANCE

- Se donner des objectifs de croissance ambitieux avec un plan
- Les partager avec les employés et le partenariat régional
- S'assurer que l'équipe de direction a la capacité de gérer la croissance
- Accepter de se faire aider par le partenariat régional, incluant le mentorat
- Être constamment à l'affût d'informations nouvelles pouvant alimenter la croissance
- Allouer une priorité au perfectionnement des employés et à la transformation d'informations en connaissances et en compétences
- Accorder aux employés la marge de manœuvre pour innover
- Accepter si nécessaire de diluer le contrôle et la propriété du capital au profit de la croissance

Nous recommandons d'exiger que chaque PME à forte croissance participant au programme compte dans ses rangs les trois responsables suivants, à temps plein :

- un responsable des finances – pour s'assurer que les affaires soient en ordre ;
- un responsable du développement des affaires – pour aller chercher les clients qui assurent la croissance ;
- un responsable technique ou des produits – pour s'assurer de la qualité des produits et d'innovations continues.

Nous recommandons aussi d'accoler un prix d'entrée à la participation des entreprises au programme des PME à forte croissance, de l'ordre de 50 000 \$ à 75 000 \$⁹.

⁹ Aux Pays-Bas, on demande 75 000 \$ aux entreprises participant au programme « Growth Accelerator ».

ANNEXE I

HISTORIQUE DE L'APPROCHE PUBLIQUE QUÉBÉCOISE DES PROGRAMMES D'AIDE AUX PME

L'examen de l'aide publique aux entreprises, et en particulier aux PME, depuis le début des années 1980 ne peut prendre de sens que si on considère la toile de fond des fluctuations de l'activité économique au cours de cette période : récession en 1981-1982, avec des taux d'intérêt record, ralentissement d'importance en 1991-1992, éclatement de la bulle technologique en 2001-2002, hausse rapide et d'importance de la valeur du dollar canadien à partir de 2001, crise financière mondiale en 2009-2010. Des fluctuations qui s'inscrivent aussi dans la mouvance des tendances lourdes de l'économie mondiale : virage technologique qui s'amorce dans les années 1980, qui s'accélère avec l'arrivée d'Internet et qui se transforme en révolution numérique et économie de l'immatériel, expansion de l'industrie financière internationale, diminution de l'interventionnisme étatique, arrivée de la Chine sur les marchés mondiaux, vieillissement démographique des économies développées et enjeux croissants liés au développement durable.

Années 1980

Durant la récession de 1981-1982, la pire crise économique depuis les années 1930, les taux d'intérêt étaient très élevés et les banques resserraient le crédit des PME. Ainsi, des entreprises avec un bilan sain étaient mises en péril par la hausse des coûts de leur financement, mais aussi par la chute de plusieurs de leurs principaux clients (effet domino).

C'est dans ce contexte qu'a été instauré en 1982 le programme Urgences-PME, communément appelé le Plan Biron, du nom du ministre de l'Industrie et du Commerce de l'époque. Le gouvernement du Québec garantissait la marge de crédit (fonds de roulement) jusqu'aux deux tiers et assumait une partie des frais d'intérêt pour la durée de la récession de cette époque. Le bilan de ce programme fut fort positif pour des centaines d'entreprises manufacturières.

En 1984, alors que la reprise s'amorçait, le gouvernement du Québec introduisit le programme « Financement des entreprises », surnommé Plan Biron 2, un programme pour aider à améliorer la capitalisation des PME, qui consistait aussi en garanties de prêt et en protection contre les hausses de taux d'intérêt. Ces deux plans étaient administrés par la Société de développement industriel (SDI), qui est devenu Investissement Québec en 1998.

Le rapport de la Commission québécoise sur la capitalisation des entreprises (1984), communément appelé le rapport Saucier du nom de son président, avait établi que les PME québécoises étaient moins capitalisées et avaient plus de dettes, et étaient donc plus vulnérables aux variations des taux d'intérêt que leurs consœurs des autres provinces, et notamment de l'Ontario. Elles étaient aussi moins présentes sur les marchés boursiers.

Une série de mesures ont alors été introduites pour améliorer la capitalisation des entreprises québécoises : programme d'aide à l'entrée en bourse, qui était une subvention aux coûts d'entrée, le Régime Épargne-

Action (RÉA), les Sociétés de placement dans l'entreprise québécoise (SPEQ), les Sociétés de capital de risque à vocation régionale et le Fonds de solidarité FTQ.

Créé en 1983, le Fonds de solidarité FTQ a permis d'augmenter considérablement le capital de risque disponible au Québec et a contribué à l'amélioration des relations de travail, à ce qu'on a appelé la paix syndicale. Plusieurs autres programmes ont par la suite permis d'augmenter la capitalisation des entreprises québécoises.

Les années 1980 ont aussi marqué le virage technologique des années 1984-1985 et le début des politiques scientifiques et technologiques du gouvernement du Québec, qui accaparent aujourd'hui la part du lion de ses subventions ou crédits d'impôt aux entreprises.

Les années 1980 ont connu aussi le programme PECEC (programme expérimental de création d'emplois) administré par l'OPDQ (Office de planification et de développement du Québec), qui est devenu par la suite le programme PRECEP (création d'entreprises) et le programme OSE, qui étaient des programmes de développement régional, mais qui misaient beaucoup sur la création et l'expansion d'entreprises en régions, et qui accordaient des subventions plus généreuses que celles accordées par les ministères à vocation économique pour des dépenses d'installation, d'équipements ou de modernisation.

Années 1990

Le début des années 1990 est marqué par un ralentissement marqué de l'économie, et par une hausse significative des taux de chômage, notamment chez les jeunes. L'industrie manufacturière nord-américaine connaît un fort déclin. On s'interroge beaucoup sur les moyens d'améliorer la compétitivité des entreprises. Michaël E. Porter (*The Competitive Advantages of Nations*) propose une approche basée sur le développement de grappes industrielles concurrentielles. De nombreux consultants et chercheurs américains en développement régional, comme SRI, DRI-McGraw-Hill, Stuart C. Rosenfeld (pour la National Governors Association) emboîtent le pas.

Le Québec lance la stratégie de développement des grappes industrielles en décembre 1991.

L'approche postulait que les entreprises à succès sur les marchés mondiaux l'étaient rarement seules. Elles dépendaient de fournisseurs et sous-traitants de calibre mondial, de clients précurseurs, de centres de formation, de recherche et de développement technologique de première qualité. Elle mettait moins l'accent sur les PME, mais davantage sur les réseaux d'approvisionnement des grands donneurs d'ordres et sur le soutien à l'innovation et développement technologique, autour d'institutions communes (d'enseignement et autres) et de centres de veille.

C'est aussi à partir de 1992 que furent créées les sociétés Innovatech, pour mettre du capital de risque à la disposition des entreprises de haute technologie dans les régions (Grand Montréal 1992, Québec et Chaudière-Appalaches 1993, sud du Québec 1995, des régions ressources 1998).

L'approche entreprise en mode réseau (AEMR), plus adaptée aux PME, a pour sa part été inspirée des travaux de Richard C. Hatch reconnu pour ses travaux dans les états du Nord-Est américain, mais aussi particulièrement au Danemark. Diane Poulin et Benoît Montreuil, de l'Université Laval, qui travaillaient déjà en planification stratégique et sur les microcosmes industriels, ont été mis en contact avec Richard Hatch

pour développer une approche québécoise en matière de développement des réseaux d'entreprises, beaucoup plus analytique que l'approche un peu heuristique de Hatch et de ses confrères.

Le programme de subvention pour le démarrage de réseaux d'entreprises, permettait de faire une démarche analytique pour identifier chaque étape de la chaîne de valeur (ajoutée), à des fins opérationnelles et mercantiles. À cette époque, tous les conseillers des directions régionales du MIC avaient été formés à cette démarche qu'on appela Approche entreprise en mode réseau, en allusion à l'Approche-entreprise qui résumait jusque là les interventions du MIC auprès des entreprises individuelles.¹⁰

Le Plan Paillé (1995-1996), du nom du ministre de l'Industrie et du Commerce de cette époque, faisait suite à une promesse électorale, et voulait favoriser la création de nouvelles PME. Administré par la Société de développement industriel (SDI), il consistait en garanties de prêts à 90 % et congés d'intérêt (jusqu'à 50 000 \$, incluant les intérêts des prêts) auprès des institutions financières pour des PME en démarrage, dans pratiquement tous les secteurs d'activité. Un montant de 300 millions de dollars avait été accordé pour la phase 1, et un autre 100 millions de dollars pour la phase 2 (garanties de prêt à 80 %, secteurs d'activité plus limités). Ce programme a essuyé les critiques des entreprises existantes, dénonçant cette « concurrence déloyale », et connu un taux de mauvaises créances beaucoup plus élevé qu'anticipé (de l'ordre de 60 %).

Le rapport du Vérificateur général de 1996-1997 indiquait que :

- Au 31 mars 1997, quelque 10 500 garanties de prêt ont été accordées, soit une somme de 387 millions de dollars, tandis que la perte nette estimée sur les prêts rappelés s'élève à 80 millions de dollars.
- Les secteurs manufacturier, touristique, de haute technologie et de l'environnement représentent 32,6 % des entreprises qui ont bénéficié du programme et les garanties de prêt qui leur ont été accordées atteignent 126,6 millions de dollars.
- Le secteur du commerce de détail n'a été exclu du volet II du programme qu'après l'octroi de 250 millions de garanties de prêt sur les 300 millions du volet I.
- Ni la SDI ni le MICST n'ont mesuré le nombre d'emplois réellement créés par les entreprises qui ont bénéficié du programme. Par conséquent, il est impossible de savoir si les prévisions à ce sujet se sont concrétisées.
- Force est de constater que les dossiers analysés par les institutions financières comportent plusieurs lacunes en ce qui a trait aux éléments qui permettent de vérifier les perspectives raisonnables de rentabilité prévues dans le programme.

Les programmes de garanties de prêts ultérieurs ont été réservés aux entreprises existantes, par RENFORT en 2009, où Investissement Québec garantissait environ 75 % des prêts.

¹⁰ Le Groupe CFC fut ensuite mandatée pour développer un processus plus structuré encore en 7 étapes : « 30 outils pour réussir vos réseaux d'entreprises (1998) ». L'approche réseau permettait d'identifier qui était le mieux placé pour aider les entreprises.

Un précurseur l'Axe d'émergence des 300 fleurons de la Politique industrielle actuelle fut le programme des entreprises stratégiques en 1999, pour lequel il y avait un critère sur les exportations, et qui pouvait aussi inclure les entreprises des villes mono-industrielles (stratégiques pour la communauté).

Programme pilote de vigie et rétention des entreprises (Business retention and expansion).

Années 2000

La stratégie de développement économique des régions ressources

Des avantages fiscaux consentis en 2001 et reconduits par la suite, comprenant un crédit d'impôt de 50-60 % pour les PME, avaient pour but d'aider sept régions peu diversifiées et n'ayant pas profité autant que d'autres territoires de la croissance des années 1990.

Cette stratégie voulait exploiter la formule de zones à fiscalité particulière dans l'optique d'appuyer des percées technologiques jugées porteuses et susceptibles de contribuer à la reconversion de l'économie québécoise (Cité du multimédia, Technopôle Angus, zone commerciale aéroportuaire, Vallée de l'aluminium, Carrefour de la nouvelle économie).

Appliquer la formule aux régions ressources, représentant plus de 90 % de la superficie du Québec, met en évidence leur dépendance à l'endroit des ressources.

Par ailleurs, un des programmes associés à la stratégie, le Programme de soutien aux projets économiques (PSPE) était appelé à seconder, à une autre échelle toutefois, 20 MRC aux prises avec des problèmes de restructuration et de relance de leur économie.

Projet ACCORD

Le Fonds de soutien au développement des créneaux d'excellence soutient le Projet ACCORD (Action concertée de coopération régionale de développement), dans le cadre de la stratégie de développement des créneaux d'excellence, et a été initié en 2002 au ministère des Régions. Il a permis l'identification de plus de 50 créneaux dans 14 régions administratives du Québec.

Le Programme d'appui au développement des secteurs stratégiques et des créneaux d'excellence permet de soutenir la mise en œuvre des stratégies et des plans d'action de développement des créneaux d'excellence reconnus dans le contexte de la démarche ACCORD.

L'aide financière aux partenaires économiques (OBNL, CCTT, etc.) du système productif régional prend la forme d'une subvention pouvant atteindre 50 % des dépenses admissibles. Toutefois, ce taux ne peut dépasser 40 % dans le cas où le promoteur de l'activité ou du projet est une entreprise. Le montant de l'aide financière pouvant être accordé ne peut dépasser 500 000 \$ par année.

Capital de risque

En 2003, le rapport Brunet sur le capital de risque au Québec proposait :

1. Un Fonds mixte spécialisé en haute technologie pour les entreprises en situation d'amorçage ou de démarrage axé sur les secteurs des technologies de l'information et des communications et des sciences de la vie, avec apport de fonds gouvernementaux en proportion des capitaux privés investis (1 \$ consenti par le secteur public pour 2 \$ provenant du secteur privé), avec des contributions maximales de 2,5 millions de dollars, incluant les réinvestissements, et la dissolution des quatre sociétés Innovatech.
2. Un Fonds privé spécialisé en haute technologie pour les entreprises en situation d'expansion (rondes de plus de 20 millions de dollars).
3. Un Comité *ad hoc* sur les incitatifs fiscaux et les assouplissements réglementaires.

Formation du Centre international sur la prospérité des entreprises du Québec

Mis sur pied à l'initiative de la Caisse de dépôt et placement en 2007, le Centre international sur la prospérité des entreprises du Québec est un organisme sans but lucratif financé par les partenaires fondateurs et les entreprises participantes. La mission du Centre est d'appuyer la réussite d'entreprises québécoises sur la scène internationale. Il poursuit quatre objectifs :

- Aider les dirigeants à mieux comprendre les défis de la mondialisation et à déterminer les solutions les plus pertinentes ;
- Permettre aux PME de bénéficier des expériences et des ressources de grandes entreprises ;
- Contribuer à la mise au point de modèles d'affaires adaptés à la complexité du monde actuel et à la prospérité durable des entreprises ;
- Développer un réseau d'entraide international.

Le Fonds manufacturier québécois (<http://fondsmanufacturier.com/index.html>) est une filiale de la Caisse de dépôt et placement du Québec, dans les moyennes entreprises. La Caisse avait aussi créé un réseau de rencontre des chefs d'entreprises de taille moyenne en 2007.

Plan d'action manufacturier

En 2007, le gouvernement du Québec a lancé son Plan d'action manufacturier (PAM), dans lequel il injectait plus de 440 millions de dollars pour quatre ans, afin de contrer les effets négatifs de la hausse du dollar et relancer l'emploi ainsi que les exportations.

Cette somme se greffait à de nouvelles mesures fiscales qui totalisaient 178 millions de dollars.

Il ajoutait 25 millions de dollars à un fonds de capital de risque réservé aux technologies propres.

Programme Croissance Québec Techno

Depuis 2007, le programme Croissance Québec Techno offre chaque année à dix entrepreneurs québécois ambitieux, possédant une entreprise technologique à fort potentiel, une formation-choc les amenant rapidement à définir des stratégies gagnantes de croissance internationale, formation offerte par les entrepreneurs en série du réseau du MIT Entrepreneurship Center. Accélérateur pour les entrepreneurs technos en démarrage, la formule *startup* leur permet d'être mis rapidement « sur les bons rails » en bénéficiant d'un concentré d'expériences entrepreneuriales offert par d'autres entrepreneurs québécois, diplômés de CQT, et qui « sont passés par là ».

Le programme CQT est une initiative du ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation (MDEIE), en collaboration avec BCF, la Banque de développement du Canada, le Fonds de solidarité FTQ, la Fondation de l'entrepreneurship, Québec International et TechnoMontréal.

En 2009, la Caisse de dépôt et placement du Québec, le Fonds de Solidarité FTQ, et Investissement Québec créent le Fonds Teralys Capital, qui financera des fonds de capital de risque privés destinés à investir dans des entreprises technologiques québécoises évoluant notamment dans les secteurs des sciences de la vie, des technologies de l'information et des technologies propres. C'est actuellement le fonds de fonds le plus important au Canada.

Autres

Programme d'aide à l'amélioration des réseaux donneurs d'ordres – fournisseurs. Une nouvelle entente a été conclue avec STIQ (Sous-traitance industrielle Québec) puisque la première a très bien fonctionné, en particulier dans le secteur des équipements de transport.

Ajoutons le Programme d'aide à la commercialisation des innovations (Industrie Canada et Travaux publics), qui permet de se servir des contrats publics comme plates-formes de développement d'innovations, en enlevant la prise de risque de l'acheteur à faire affaire avec des PME.

ANNEXE 2 (À JOUR EN AVRIL 2014)

- Politique économique actuelle du Québec
- Politique nationale de la recherche et de l'innovation
 - Politique industrielle québécoise
- Plan de développement du commerce extérieur
 - Stratégie d'électrification des transports

La Politique économique actuelle du Québec

- Politique nationale de la recherche et de l'innovation
- Politique industrielle québécoise
- Plan de développement du commerce extérieur
- Stratégie d'électrification des transports.

La Politique nationale de la recherche et de l'innovation (PNRI)

La Politique nationale de la recherche et de l'innovation a été lancée le 16 octobre 2013. Elle comporte un investissement sans précédent de l'État : 3,7 milliards de dollars sur cinq ans;

- Appui aux Fonds de recherche du Québec et garantie de protection de leurs budgets pour les cinq prochaines années;
- Rehaussement du budget consacré aux centres collégiaux de transfert de technologie (CCTT) pour leur fonctionnement et pour la mise en place de trois nouveaux centres;
- Acquiescement de la totalité des frais indirects de recherche (FIR) découlant de projets de recherche parrainés dans les universités par les ministères et les organismes québécois;
- Augmentation de l'investissement pour les laboratoires dans les écoles publiques situées en milieu défavorisé;
- Valorisation de la culture et des carrières scientifiques.

La PNRI priorise sept domaines stratégiques pour lesquels le Québec dispose d'entreprises fortes et reconnues, de main-d'œuvre qualifiée et de chercheurs de renom :

- Aérospatiale
- Bioalimentaire
- Biotechnologies
- Énergies renouvelables et électrification des transports

- Industries créatives
- Soins de santé personnalisés
- Technologies de l'information et des communications

La PNRI se traduit notamment par :

- des bonifications du soutien aux entreprises innovantes dont le programme Premier brevet;
- la formation d'une relève hautement qualifiée;
- un appui élargi aux regroupements sectoriels de recherche industrielle;
- la création de pôles d'excellence de calibre international développés par les entreprises;
- le lancement d'un programme de premier emploi en recherche pour les finissants des collèges et universités;
- la création du Réseau recherche innovation Québec, qui favorisera une meilleure communication et établira des liens étroits entre les chercheurs, les organismes et les entreprises;

La Politique industrielle québécoise comporte trois axes.

AXE I – Des entreprises vertes et modernes

- La bonification de crédits d'impôt pour les PME manufacturières, afin de favoriser l'achat d'équipements de production.
- Un crédit d'impôt pour les PME manufacturières pour l'utilisation de logiciels de gestion.
- Des conseillers experts dans le domaine des technologies de l'information et des communications (TIC) et des technologies de pointe à faible coût, pour les PME.
- La création d'un centre d'excellence en technologies manufacturières de pointe.
- Un nouveau programme, ÉcoPerformance, pour aider les entreprises à réduire leurs émissions de gaz à effet de serre (GES).
- L'élaboration et le développement de méthodes crédibles de certification du caractère vert des produits québécois et une aide financière aux entreprises pour l'acquisition de certifications reconnues.

AXE 2 – L'émergence de nouveaux fleurons

- Des plans régionaux d'intervention en entreprise offrant une démarche personnalisée aux PME les plus dynamiques pour accélérer leur croissance.
- Des mesures pour intégrer les PME prometteuses dans les chaînes d'approvisionnement stratégiques, par l'adaptation de leur offre aux besoins des grands donneurs d'ordres.
- Un meilleur soutien au démarrage d'entreprises partout au Québec grâce à la création du fonds Capital Émergence (annoncé lors du budget 2013-2014).
- La réduction, de 300 à 200 millions de dollars, du seuil d'investissement requis pour avoir droit au congé fiscal pour grands projets, afin d'attirer davantage d'investissements dans des secteurs où nous possédons des atouts et où croîtront nos nouveaux fleurons.

L'enquête de Deloitte et Touche, avec le financement de plusieurs partenaires, a permis de produire une étude sur la compétitivité¹¹, et fut beaucoup à l'origine de l'idée des 300 fleurons.

AXE 3 – L'innovation : de l'idée à la commercialisation

De nouveaux projets mobilisateurs, en partenariat entreprises-chercheurs, pour le développement de technologies ou de produits novateurs, dont :

- Un projet mobilisateur en électrification des transports
- Une phase 2 pour le projet de l'avion écologique
- Une augmentation importante de l'appui aux projets industriels en innovation par le doublement de l'enveloppe d'aide financière
- Un appui financier additionnel à la commercialisation des technologies et produits novateurs, dont certains pourront être mis à l'essai dans des ministères et organismes publics

¹¹ http://www.deloitte.com/assets/Dcom-Canada/Local%20Assets/Documents/Manufacturing/ca_fr_mfg_Le_point_sur_le_Quebec_manufacturier_09052012.pdf

Plan de développement du commerce extérieur

Pour accentuer la présence et la compétitivité des entreprises québécoises sur les marchés étrangers et accroître les exportations du Québec d'ici 2017.

- La relance des exportations passe notamment par la consolidation de ces marchés nord-américains, les principales destinations des exportations du Québec.
- L'Europe, les pays émergents, dont le BRIC (Brésil, Russie, Inde, Chine), le Mexique et l'Afrique représentent de grands pôles de diversification des marchés d'exportation.

Objectifs d'ici 2017

- Appui à 1 000 entreprises par année dans les régions du Québec
- 2 500 soutiens directs sur les marchés hors Québec, générant des ventes fermes de plus de 940 millions de dollars et la création de 2 000 emplois par année
- Accompagnement de 1 000 nouvelles entreprises vers l'exportation

Quatre grandes orientations

1. Faciliter l'accès aux services et aux marchés

- Alléger les processus administratifs pour les entreprises
- Améliorer la concertation et la complémentarité entre les intervenants à l'exportation
- Mettre la diplomatie au service de l'économie
- Promouvoir les intérêts du Québec dans la négociation d'accords économiques

2. Préparer les entreprises en amont du développement de marché

- Déployer une approche intégrée de l'accompagnement stratégique des entreprises
- Faciliter la commercialisation de produits novateurs
- Appuyer le développement des compétences et le recrutement de travailleurs qualifiés
- Déployer une offre de services spécialisés à l'exportation dans toutes les régions du Québec
- Faciliter le partage de connaissances, d'expériences et la diffusion d'information stratégique
- Offrir des services et des outils financiers adaptés

3. Appuyer les entreprises à l'étranger

- Améliorer l'arrimage entre l'offre québécoise et les opportunités sur les marchés étrangers
- Faciliter la création de liens d'affaires entre entreprises étrangères et québécoises
- Aider nos entreprises à consolider leur présence sur les marchés étrangers
- Encourager les maillages entre créneaux d'excellence, grappes, établissements d'enseignement avec leurs vis-à-vis à l'étranger

4. Promouvoir les forces du Québec

- Mettre en valeur les secteurs d'excellence (mines, aérospatiale, TIC, transport terrestre, etc.), la culture, l'éducation, et l'industrie touristique à l'étranger
- Promouvoir, à des fins d'investissements, la compétitivité de l'environnement d'affaires
- Positionner le Québec comme chef de file mondial du développement durable et de l'électrification des transports

Stratégie d'électrification des transports

1. Faire rapidement une plus grande place aux transports électriques

- Un rabais maximal de 8 000 \$ à l'achat d'un véhicule électrique est offert pour les trois prochaines années. Au total, le gouvernement vise à introduire 12 500 nouveaux véhicules électriques de plus, d'ici 2017.
- La mise sur pied d'un fonds de 115 millions de dollars pour favoriser davantage l'utilisation des transports électriques.
- Un plan de déploiement de 5 000 bornes de recharge sur l'ensemble du territoire québécois.
- Des taxis électriques dans les villes du Québec : un ambitieux projet pour verdir 525 taxis.
- L'électrification de l'axe Saint-Michel, à Montréal : un nouveau grand projet.
- Le prolongement de la ligne bleue du métro de Montréal.
- Un système léger sur rail sur le pont Champlain.
- Montréal deviendra une cité de l'électromobilité.

2. Tirer parti du savoir-faire électrique du Québec

- Un institut de recherche et de haute technologie de calibre mondial verra le jour au Québec : l'Institut du transport électrique.
- Le gouvernement mobilisera les acteurs de la filière électrique pour développer les solutions du transport de demain.

3. Bâtir l'avenir autour d'une filière industrielle forte et performante

- Plus de 220 millions de dollars seront consacrés aux initiatives visant à bâtir une filière industrielle performante.

4. Faire de l'État québécois un modèle à suivre

- Un secrétariat sera créé afin de coordonner l'ensemble des actions du gouvernement.
- Le gouvernement engagera l'électrification progressive et obligatoire de la flotte gouvernementale.
- Ceci s'accompagnera de l'installation de 1000 bornes de recharge à proximité des édifices gouvernementaux.
- Le gouvernement ajustera le cadre réglementaire et législatif pour faciliter l'utilisation des véhicules électriques.
- Le gouvernement mettra en place une campagne de promotion et de sensibilisation en collaboration avec les partenaires intéressés.
- Le gouvernement appuiera les municipalités dans leurs efforts d'électrification.

ANNEXE 3 (À JOUR EN AVRIL 2014)

Principaux programmes pouvant soutenir les entreprises en forte croissance

PROGRAMMES DE SOUTIEN À LA RECHERCHE ET À L'INNOVATION

Programme d'appui à l'innovation (volet 2) — Soutien à l'innovation technologique dans les entreprises

Objectifs

- appuyer les entreprises dans le développement et la commercialisation de nouveaux produits ou procédés innovants sur le plan technologique;
- soutenir le développement et la commercialisation de procédés et de technologies pouvant limiter et corriger les dommages relatifs à l'eau, à l'air et aux sols, ou résoudre les problèmes liés à la gestion des matières résiduelles.

Clientèles

Vise, plus particulièrement, les entreprises de 200 employés ou moins.

Les entreprises de tous les secteurs économiques sont admissibles, à l'exclusion des entreprises des secteurs suivants : Primaire, Commerce de gros (à l'exception des centres de distribution à valeur ajoutée), Commerce de détail, Services personnels, Hébergement et services de restauration.

Admissibilité du projet

Le projet doit porter sur :

- le développement, la démonstration ou la commercialisation d'un nouveau produit ou procédé;
- l'amélioration significative d'un produit ou procédé existant.

Le projet doit également :

- porter sur un produit ou sur un procédé qui présente un aspect novateur sur le plan technologique par rapport aux procédés ou produits antérieurs;
- procurer à l'entreprise un net avantage technologique et concurrentiel dans son secteur d'activité par rapport à ses concurrents;

- répondre à au moins l'un des objectifs suivants : remplacer les produits dont la vie utile est terminée, étendre la gamme de produits, maintenir ou accroître la part de marché, ouvrir de nouveaux marchés, permettre un gain de productivité, réduire les atteintes à l'environnement.

Le projet doit tenir compte de critères environnementaux dès la conception du produit ou du procédé.

Le projet doit se réaliser :

- dans le contexte d'une démarche structurée s'inscrivant dans un plan d'action;
- sur une période maximale de 36 mois.

L'aide financière permettra de soutenir l'entreprise, de la planification du projet de développement du produit ou procédé jusqu'à sa commercialisation, soit :

- la réalisation des études nécessaires à la planification du projet : études détaillées de marché, études techniques et études financières;
- le développement ou l'amélioration du produit ou du procédé : conception, design, ingénierie, prototypage;
- la démonstration, en situation réelle d'exploitation, de technologies dont l'impact consiste à : limiter ou corriger les dommages sur l'eau, l'air et les sols, ou à résoudre des problèmes liés à la gestion des matières résiduelles, détecter et mesurer des contaminants (technologies vertes);
- la mise à l'essai et la validation du produit ou du procédé, la quantification et la vérification en vue de l'obtention d'une certification. L'évaluation du caractère innovant et de l'avantage concurrentiel du produit tiendra également compte du procédé de production;
- l'élaboration d'un plan de commercialisation;
- la mise en œuvre du plan de commercialisation : embauche d'un spécialiste dans le domaine de la commercialisation, conception de matériel promotionnel, démonstration du produit ou du procédé en situation réelle d'utilisation chez un ou des partenaires, autres activités de commercialisation.

Aide financière et dépenses admissibles

Contribution non remboursable pouvant atteindre 40 % des dépenses admissibles.

L'aide financière totale pour la réalisation d'un projet est limitée à un montant maximal de 400 000 \$, y compris une limite de 100 000 \$ pour mener à bien les études nécessaires à la planification du projet ou à l'élaboration d'un plan de commercialisation. Toutefois, l'aide financière pour la réalisation d'un projet de démonstration d'une technologie verte en situation réelle d'opération peut atteindre un million de dollars.

Les dépenses admissibles comprennent, notamment :

- les honoraires professionnels pour des services spécialisés;
- les frais directs liés à la main-d'œuvre affectée au projet;
- les dépenses directes telles que : équipement, matériel et inventaire, déplacement;
- les frais pour l'obtention de la propriété intellectuelle ou pour l'acquisition de droits ou de licences de propriété intellectuelle.

Ne sont pas admissibles :

- les dépenses effectuées ou engagées avant la date du dépôt de la demande d'aide financière;
- les dépenses d'immobilisation, à l'exception, toutefois, des dépenses d'immobilisation ou d'amortissement liées à un projet de démonstration en situation réelle d'opération d'une technologie verte, calculées selon la proportion entre la durée du projet et la vie utile des immobilisations acquises qui pourront être admissibles;
- les dépenses donnant droit à un crédit d'impôt remboursable, autre que le crédit d'impôt pour le design de produits fabriqués industriellement.

Programme d'appui au développement des secteurs stratégiques et des créneaux d'excellence

- Volet Soutien aux activités et projets structurants

Objectifs

Mobiliser et concerter l'action des partenaires économiques autour d'objectifs et de modes d'intervention communs pour favoriser :

- le développement des secteurs stratégiques et des créneaux d'excellence;
- la mise en œuvre des orientations ministérielles.

Clientèles

- Organismes sans but lucratif légalement constitués (OSBL) :
 - Associations et organisations sectorielles;
 - Associations d'entreprises privées et d'entreprises d'économie sociale
 - Regroupements de coopératives
 - Organismes des réseaux d'éducation
 - Établissements d'enseignement
 - Centres de transfert de technologie, centres de recherche appliquée, centres d'appui à l'industrie;
 - Entreprises privées à but lucratif (exceptionnellement) pour la réalisation de projets ayant un effet direct sur l'ensemble :
 - d'un secteur industriel;
 - d'un créneau d'excellence;
 - d'une grappe industrielle.

Activités et projets admissibles

Les interventions réalisées dans le cadre du programme doivent tenir compte des orientations générales suivantes :

- l'activité ou le projet doit s'inscrire dans la mise en œuvre de stratégies ministérielles et gouvernementales et, plus particulièrement, à la mise en œuvre :
 - des stratégies de développement des créneaux et des pôles d'excellence;
 - des grappes métropolitaines et filières industrielles;
- l'activité ou le projet doit :
 - bénéficier au développement de plusieurs entreprises;
 - favoriser les alliances, les partenariats, les réseaux et le maillage entre les entreprises, les organismes de développement économique et de recherche et les établissements d'enseignement.

Ces activités et projets peuvent notamment prendre les formes suivantes :

- la réalisation d'études (positionnement technologique, commercial ou concurrentiel d'un secteur);
- la réalisation d'activités de mobilisation, par exemple :
 - l'organisation d'un forum, d'un colloque et la réalisation d'activités de reconnaissance;
 - l'élaboration de matériel ou d'outils informationnels et de gestion;
 - l'élaboration de contenu de formation;
 - la mise sur pied et l'animation de réseaux;
- la réalisation d'activités de promotion, par exemple :
 - la préparation et la mise en œuvre d'une stratégie d'image de marque d'un secteur;
 - la réalisation d'activités de promotion au Québec dont l'organisation d'un salon au Québec ou d'un événement de maillage acheteurs-fournisseurs;
- la réalisation d'un projet de recherche réalisé pour le compte d'un regroupement d'entreprises d'un même secteur ou de secteurs associés, dans la mesure où ce projet ne peut être admissible dans le cadre de programmes d'appui à la recherche du Ministère ou d'autres ministères.

L'aide financière prend la forme d'une subvention pouvant atteindre **50 %** des dépenses admissibles. Toutefois, ce taux ne peut dépasser **40 %** dans le cas où le promoteur de l'activité ou du projet est une entreprise. Le montant de l'aide financière pouvant être accordé ne peut dépasser **500 000 \$** par année.

Toutes les dépenses liées directement à la réalisation du projet ou de l'activité sont admissibles à l'exception :

- des dépenses effectuées avant la date du dépôt du dossier, y compris les dépenses pour lesquelles l'organisme ou l'entreprise a pris des engagements contractuels;
- des dépenses d'immobilisation;
- des dépenses donnant droit à un crédit d'impôt remboursable par le Québec.

Programme ESSOR – volet Appui aux projets d'investissement

Administré en partenariat par Investissement Québec et le ministère des Finances et de l'Économie.

Le programme s'adresse aux entreprises à but lucratif, aux coopératives et aux entreprises d'économie sociale dont les activités sont semblables à celles des entreprises privées à but lucratif, des secteurs suivants : secteur manufacturier, édition de logiciels, centres de recherche privés, services environnementaux, tourisme (sous certaines restrictions).

Sont admissibles les projets d'immobilisations dont les dépenses admissibles sont de 250 000 \$ et plus, notamment :

- les projets d'investissement visant la création d'une nouvelle entreprise ou l'expansion (y compris la modernisation) d'une entreprise existante;
- les projets d'implantation d'un procédé pour offrir un service ou d'une unité de production industrielle d'une technologie verte mise au point au Québec et dont l'efficacité a été démontrée;
- les projets de construction, d'adaptation, d'agrandissement ou d'acquisition d'un bâtiment afin de créer de nouveaux espaces de recherche et développement (R-D)
- les projets qui n'entraînent pas de dépenses d'immobilisation, dont l'accroissement de la masse salariale versée, cumulée au cours des trois premières années suivant la date de début du projet, est de 2 millions de dollars et plus.

Exigences particulières

- Les projets doivent être terminés en trois ans et ne doivent pas avoir d'incidence négative sur les entreprises existantes;
- Les projets doivent contribuer à maintenir ou à créer des emplois;
- L'aide doit être complémentaire aux sources de financement privé et aux autres programmes réguliers des gouvernements.

Trois types d'aide financière

- la contribution remboursable
- la garantie de prêt
- la contribution non remboursable

La garantie de prêt est une garantie de remboursement de la perte nette subie par l'institution financière qui vous accorde un prêt, une marge de crédit, une lettre de crédit ou tout autre engagement financier.

Modalités – Projet d'investissement

La garantie de prêt peut atteindre 70 % de la perte nette;

La durée maximale de l'aide financière est de dix ans;

L'aide financière accordée par les gouvernements ne peut excéder 50 % du coût total du projet.

ANNEXE 4 (À JOUR EN AVRIL 2014)

Principaux programmes pouvant soutenir les entreprises en forte croissance

PROGRAMMES DE SOUTIEN AUX EXPORTATIONS

Programme d'exportation (PE)

Objectifs

Soutenir les entreprises québécoises pour la mise en valeur et la diversification de leurs marchés extérieurs, les buts particuliers étant :

- d'encourager les entreprises du Québec à :
- adopter une démarche structurée à l'exportation
- persévérer sur les marchés prometteurs;
- de favoriser l'émergence de partenariats entre les entreprises québécoises et des entreprises

étrangères, notamment dans le but d'intégrer les chaînes de valeur mondiales.

Sont admissibles :

- les entreprises légalement constituées, y compris : celles de l'économie sociale; les coopératives non financières.
- les organismes sans but lucratif (OSBL) légalement constitués, dont la mission, les objectifs et les actions s'inscrivent dans les orientations et les objectifs du Ministère en matière de promotion du commerce international;
- les organismes des réseaux d'éducation et les établissements d'enseignement du Québec.

Les entreprises des secteurs suivants ne sont pas admissibles : services personnels; commerce de gros (à l'exception des centres de distribution à valeur ajoutée); commerce de détail; hébergement; restauration.

Activités et projets admissibles

Entreprises

- étude de marchés hors du Québec;
- plan d'affaires et de commercialisation hors du Québec (élaboration et mise en œuvre);
- renforcement de la fonction marketing international et utilisation des affaires électroniques à des fins d'exportation;

- mission de prospection;
- foire commerciale (visiteur ou exposant);
- travaux de conformité à des mesures de contrôle frontalier;
- négociation d'alliances et partenariats avec des partenaires étrangers;
- usage d'un service d'incubateur à l'échelle internationale;
- démarches préalables à la mise sur pied d'une filiale et d'une coentreprise, démarches préalables à l'acquisition d'une entreprise hors du Québec, dans la mesure où un tel investissement aurait des retombées économiques pour le Québec;
- embauche d'un ou d'une spécialiste en affaires internationales;
- accueil d'acheteurs ou de partenaires étrangers;
- préparation d'une proposition sur invitation pour l'obtention d'un contrat d'envergure à l'étranger.

La subvention peut s'élever à 40 % des dépenses admissibles jusqu'à concurrence d'une somme maximale de 100 000 \$ par projet. Dans le cas d'un projet d'embauche d'un ou d'une spécialiste en affaires internationales, la somme maximale pourrait atteindre 20 000 \$.

Organismes

- la sensibilisation, la formation et l'accompagnement des entreprises;
- la promotion des exportations.

Les projets et activités peuvent prendre les formes suivantes :

- les activités de formation et d'accompagnement;
- l'organisation de missions de prospection et la participation à des foires;
- l'organisation de colloques et les activités de reconnaissance à l'exportation;
- la concrétisation d'études sur les enjeux du commerce international ou sur le potentiel de marché de certains territoires ou secteurs;
- l'accueil de missions ou les salons d'acheteurs.

L'aide financière est accordée sous forme de subvention, qui peut atteindre 50 % des dépenses admissibles jusqu'à concurrence de 500 000 \$ par année.

Dépenses admissibles

- les honoraires professionnels;
- les frais d'acquisition d'études;
- les frais afférents à la rémunération dans le cas d'un projet d'embauche d'un ou d'une spécialiste en affaires internationales.

Exclusions

- les dépenses effectuées avant la date du dépôt du dossier, y compris ;
- les dépenses pour lesquelles l'entreprise ou l'organisme a pris des engagements contractuels;
- les dépenses d'immobilisations.

Financement des crédits d'impôt remboursables — entreprises exportatrices

Le financement des crédits d'impôt remboursables permet d'obtenir immédiatement 85 % du montant attendu des crédits remboursables pendant un exercice financier.

Un prêt pouvant atteindre 500 000 \$, accordé par l'institution financière, qui couvre jusqu'à 85 % des coûts du projet.

Une garantie couvrant 85 % de la perte nette.

Un financement à court terme (jusqu'à deux ans).

Un remboursement du capital à même le versement des crédits d'impôt.

L'entreprise exportatrice doit répondre aux critères suivants :

- elle exerce des activités donnant droit à des crédits d'impôt remboursables en vertu des lois fiscales du Québec et du Canada;
- ses revenus d'exportation à l'extérieur du Canada sont d'au moins 5 millions de dollars ou correspondent à au moins 15 % de ses revenus totaux.

Tous les secteurs d'activité sont admissibles, sauf les suivants : exploitation agricole, finance et assurances, immobilier, vente au détail et activités comparables à la vente au détail, services aux particuliers à l'exception du secteur touristique, autres secteurs dans les cas où la clientèle est constituée majoritairement de particuliers.

ANNEXE 5 (À JOUR EN AVRIL 2014)

Principaux programmes pouvant soutenir les entreprises en forte croissance

PROGRAMMES FÉDÉRAUX

Pour l'innovation

Consultation BDC

Programme d'innovation Construire au Canada.

Innovations présélectionnées

Canadian Innovation Centre

Office de la propriété intellectuelle du Canada

Programme d'innovation laitière

Centre de recherche et de développement sur les aliments

Innovation illimitée

Service de guide expert

Installations de recherche du CNRC

[MaRS](#)

Western Research Park

Génération de l'innovation sociale

Pour exporter

Service des délégués commerciaux du Canada (SDC)

Femmes d'affaires en commerce international

Service d'exportation agroalimentaire

Devenez un exportateur grâce à la CCC

Service d'information sur la frontière

CanadExport — le magazine

ANNEXE 6 (À JOUR EN AVRIL 2014)

Principaux programmes pouvant soutenir actuellement les entreprises en forte croissance

L'EMERGENCE DE NOUVEAUX FLEURONS - TRANSFORMER 300 GAZELLES EN FLEURONS

Justification du gouvernement du Québec

Une économie en santé compte des entreprises de toutes tailles. Les grandes entreprises jouent un rôle important dans une économie nationale, comme donneurs d'ordres pour les PME, comme fleurons de cette économie nationale, et comme fers de lance de cette économie nationale dans les marchés mondiaux. Elles sont nos entreprises de classe mondiale, qu'on pense à Bombardier, Quebecor, Le Cirque du Soleil, Couche-Tard, CGI, Desjardins. Ces grandes entreprises ont au Québec leurs sièges sociaux, qui ont une grande importance dans son économie nationale.

- Les entreprises de 100 à 500 employés ne représentent que 4 % des entreprises manufacturières. Il importe de favoriser le développement des moyennes entreprises capables de dynamiser le tissu industriel, et qui seront nos fleurons de demain.
- La diversité du tissu industriel québécois, qui se reflète notamment dans les grappes industrielles et les créneaux d'excellence ACCORD présents dans toutes les régions, doit être préservée et renforcée.
- Il faut en outre miser sur nos avantages comparatifs pour encourager l'essor des secteurs d'avenir et, ainsi, permettre l'émergence d'entreprises-chefs de file à l'échelle mondiale dans ces secteurs clés, notamment dans l'électrification des transports.
- Il faut aussi être prêt à relever les défis de taille que sont le retrait prévu de milliers d'entrepreneurs au cours des prochaines années et l'insuffisance du soutien au démarrage d'entreprises que l'on constate dans certains secteurs industriels et certaines régions.
- Le secteur manufacturier québécois compte sur la présence de plusieurs grands donneurs d'ordres, qui sont à la tête des chaînes d'approvisionnement des secteurs stratégiques de notre économie. Ces chaînes d'approvisionnement doivent être consolidées.
- Le Québec compte, partout sur son territoire, bon nombre de PME dynamiques et prometteuses qui, moyennant un accompagnement adéquat, pourraient venir renforcer les maillons faibles de ces chaînes d'approvisionnement et, du même coup, augmenter leur propre chiffre d'affaires. Il est nécessaire d'identifier les entreprises qui ont ce potentiel.

Les propriétaires de petites entreprises mettent souvent en priorité la pérennité ou l'indépendance. Le gouvernement du Québec entend consacrer 254 millions de dollars additionnels pour renforcer les secteurs stratégiques dans chacune des régions; pour accompagner les PME prometteuses, afin d'en faire des acteurs clés de l'économie; pour encourager l'essor des secteurs d'avenir comme celui de l'électrification des transports, d'où pourront émerger des entreprises de calibre mondial; ainsi que pour soutenir l'entrepreneuriat et le démarrage de nouvelles entreprises.

Commentaires

- Environ 4 % des entrepreneurs souhaitent fortement voir leur entreprise grandir rapidement. La croissance serait davantage le fait des entreprises de taille moyenne que des petites entreprises. Cette volonté de croissance plus grande dans les entreprises de taille moyenne les place souvent dans une situation difficile, en particulier sous l'aspect du financement de cette croissance.
- Nous pourrions ajouter qu'il est dans l'intérêt du gouvernement d'intervenir dans ce processus de création et de renouvellement des fleurons de l'économie québécoise, ne serait-ce que pour faciliter (ou lever les obstacles à) une création de richesse suffisante pour assurer les revenus fiscaux qui permettront de maintenir à l'avenir un volume et une qualité de services sociaux.

Objectifs

- Dans le cadre des plans régionaux d'intervention de la nouvelle politique industrielle;
- Un appui financier accru à 40 projets structurants des grappes industrielles et des créneaux d'excellence ACCORD.
- Création de trois nouvelles grappes.
- 20 cartographies de chaînes d'approvisionnement établies.
- 300 entreprises¹² accompagnées dans le cadre des plans régionaux d'intervention. Elles sont identifiées par les directions régionales du MFEQ :
 - Les entreprises choisies doivent obligatoirement être déjà en croissance, avoir moins de 250 employés (25 M\$ de CA) et un chiffre d'affaires d'au moins 2,5 M\$ (25 employés).
 - Les 100 premières gazelles seront choisies et annoncées publiquement en 2014. 200 autres entreprises seront considérées "prometteuses" et pourront appliquer à nouveau en 2015 comme gazelles.
 - 100 nouvelles gazelles seront choisies en 2015, 100 autres en 2016, et ainsi de suite.
 - Le gouvernement prévoit que 75 % des PME à fort potentiel de croissance choisies seront des entreprises du secteur manufacturier, et 25 % des secteurs du tertiaire moteur : télécommunications, services aux entreprises, intermédiaires financiers.
 - Le contrat, l'accompagnement et le service VIP auront une durée de trois ans, mais on mesurera les retombées sur cinq ans.

¹² Note : il y a 3 000 à 3 500 entreprises manufacturières de 25 à 249 employés au Québec. Pour en avoir 225 (75 % dans le manufacturier) qui participent au programme des 300 gazelles, il faudrait que 10 % des entreprises de cette taille veuillent croître, et que 7 % (la majorité d'entre elles) veuillent participer au programme. Ça demeure plausible.

Les entreprises choisies doivent faire :

- un plan stratégique et un plan d'intervention (et de financement) avec un objectif de croissance minimum de 20 % par an sur cinq ans.
- un plan d'intervention;

Globalement, on vise que 6 d'entre elles atteignent le cap de 200 M\$ de CA (2 000 employés) d'ici cinq ans, et 20 d'entre elles d'ici dix ans, par croissance interne et par acquisitions.

Types d'aide prévus dans le programme des 300 gazelles

Un accompagnement spécialisé par des organismes experts :

- Il y aura un chargé de projet différent pour chaque gazelle (le plus souvent du MFEQ), et une cellule comprenant un conseiller (régional) du MFEQ, un directeur d'Investissement Québec, et un professionnel d'un CLD.
- Un diagnostic et une démarche personnalisée afin d'en faire de nouveaux fleurons.
- Le CRIQ fera aussi un diagnostic pour 3 produits de chaque gazelle : un produit pour l'exportation, un produit pour la diversification, et un produit pour l'automatisation.
- L'Institut de développement de produits : intégrer les meilleures pratiques d'affaires, choisir des produits de plus grande valeur, déterminer leurs besoins industriels en matière de technologies, soutenir leur démarche en écoconception.
- Programme compétitivité et développement durable Manufacturiers et exportateurs du Québec.
- Le nouveau Centre d'excellence en innovation manufacturière, l'Institut du transport électrique ou le Centre de recherche industrielle du Québec.
- Le programme Croissance Québec Techno offrira à 50 entreprises une formation pointue et un accompagnement personnalisé de haut niveau par des entrepreneurs québécois à succès, complétés par une semaine intensive de formation offerte par le Massachusetts Institute of Technology en présence d'entrepreneurs d'autres pays.
- Export Québec collaborera avec le MFEQ pour que les entreprises les plus prometteuses fassent l'objet d'une intervention ciblée sur les marchés d'exportation.
- Adapter l'offre des PME ciblées aux besoins des grands donneurs d'ordres privés et publics, grâce à Sous-traitance Industrielle du Québec (STIQ).
- En lien avec la Stratégie nationale de l'électrification des transports, le gouvernement investira 35 millions de dollars dans un Institut du transport électrique.
- Un nouveau fonds pour le démarrage d'entreprises : Capital Émergence.
- Un programme spécifique, un « bootcamp » par l'École d'entrepreneurship de Beauce.