

Augmenter le taux de succès des entreprises technologiques en démarrage

La création d'entreprises innovantes est de plus en plus complexe et demande aux entrepreneurs un large champ de compétences. Pourtant, ceux-ci sont souvent jeunes et vivent, pour certains au travers de la création, leur première expérience professionnelle. Et les grands succès sont souvent le fait d'entrepreneurs en série qui ont franchi les différents niveaux de la courbe d'expérience au travers de plusieurs entreprises avant de réaliser leur plein potentiel.

A l'heure où le Québec se situe, selon l'enquête Global Entrepreneurship Monitor, en queue de classement des provinces canadiennes pour le dynamisme de l'entrepreneurship, que faut-il faire pour augmenter le taux de succès de nos entreprises technologiques ?

Il n'y a pas de solutions miracles !

Les entrepreneurs en série ne sont pas légion au Québec. Et si les 20 dernières années ont permis de faire éclore des entreprises de renommée mondiale comme EXFO, la situation de démarrage reste globalement difficile et le taux de conversion en succès demeure encore faible.

Alors que l'Université et le milieu de la recherche constituent les principaux réservoirs d'entrepreneurs qui souhaitent commercialiser leurs innovations, ceux-ci sont confrontés au défi de trouver une application concrète et un segment ou une niche de marché pour transformer l'idée en un succès commercial. C'est cette étape qui est difficile. Et dans le contexte québécois, marqué par l'étroitesse du marché domestique (celui qui permet généralement d'établir un premier référencement commercial d'une solution technologique), les entrepreneurs se trouvent rapidement obligés d'envisager l'exportation pour accroître leurs ventes et de développer les aptitudes particulières requises pour y réussir.

Des pistes pour résoudre cette problématique ?

Avec des possibilités de financement un peu en panne en période de récession, une des clés réside dans la capacité de l'équipe de gestion à savoir s'entourer. Plusieurs possibilités s'offrent aux créateurs de la région et elles peuvent de plus être combinées entre elles pour augmenter les chances de réussite :

- Le mentorat d'affaires proposé par la Fondation de l'Entrepreneurship du Québec qui s'adresse à l'entrepreneur en lui dédiant un mentor (via le groupe de mentor SAGE)
- Le programme d'accompagnement spécialisé pour les entreprises innovantes en démarrage tel celui offert par l'incubateur Inno-centre

- La constitution d'un comité aviseur voire d'un conseil d'administration pour encadrer la gouvernance de l'entreprise et bénéficier de conseils de gens d'affaires chevronnés.

Un engagement fort de toute la communauté régionale d'affaires est aussi une façon d'améliorer le succès des entreprises en les soutenant depuis la phase d'amorçage jusqu'à la phase de croissance. Des projets lancés dans le cadre de l'initiative Devtech de Pôle Québec Chaudières Appalaches (Concours de jeunes entreprises Devtech50, table régionale des technologies appliquées, programme 10X20 avec le MIT de Boston) ou le cercle des présidents de la VETIQ, pour le secteur des TI, commencent à démontrer leur efficacité en favorisant le maillage entre jeunes entrepreneurs et entrepreneurs à succès.

Et L'avenir ?

Le développement du secteur technologique dans la région de Québec passe par une prise de conscience collective et une volonté d'implication de tous les acteurs. L'objectif visé est de trouver des synergies entre les différents intervenants économiques pour concentrer les efforts vers plus de résultats, d'impliquer davantage ceux qui ont réussi pour donner l'exemple et apporter leur savoir faire et enfin donner le goût à ceux qui terminent leur carrière de consacrer un peu de temps pour mentorer de jeunes entrepreneurs.

Il serait également intéressant d'imaginer des façons de mettre en relation des entrepreneurs matures qui cherchent des idées pour démarrer une nouvelle entreprise avec des inventeurs ou des porteurs de technologies. Les deux formeraient la paire pour constituer des tandems solides et donner vie à de nouveaux projets d'entreprise viables.

Pour poursuivre l'échange en mode blog : <http://akova.wordpress.com>

Par Francis Bélime
Conseiller en stratégie d'entreprise
Akova inc.