

Éditorial

Vous avez, devant les yeux, le premier bulletin d'information du Réseau IncubAction. Vous y retrouverez les faits d'armes d'entreprises technologiques en démarrage et les succès d'entreprises graduées, issues des incubateurs d'entreprises.

Le profil d'un des membres du Réseau et une chronique "Trucs et astuces" complète le menu. Un dix minutes de lecture bien investi. Vous y découvrirez tout un univers de ressources et d'expertises au service de la nouvelle économie et ce, partout au Québec.

Saviez-vous que les membres du Réseau IncubAction ont accompagné plus de 280 entreprises, comptant 2 330 employés et générant des revenus de plus de 123 M \$?

Voilà sans doute pourquoi la nouvelle stratégie québécoise de la recherche et de l'innovation reconnaît le rôle joué par l'incubation d'entreprises, dans la création de valeur. Au moment où la concurrence internationale frappe de plein fouet certains secteurs industriels du Québec plus que jamais, la création d'entreprises revêt une importance cruciale.

Il est à souhaiter que les ressources financières suivront les engagements et que les préincubateurs et incubateurs d'entreprises pourront ainsi exercer pleinement leur rôle dans la chaîne de valorisation.



Normand de Montigny
Président
Réseau IncubAction

Sommaire

Gros plan sur l'incubateur CQIB	p 2
La tribune des entreprises incubées	p 2
Une expérience d'incubation réussie	p 3
Trucs et astuces	p 3

Participation

Merci à ceux qui ont contribué à la réalisation de ce numéro :

Normand de Montigny : CQIB
Natalie Cashin : CQIB
Charles Lambert : Technopole
Vallée du Saint-Maurice
Yves Plourde : Entrepreneuriat
Laval

Merci également à Bio-K + et
T-Optlogix pour leur contribution.

À marquer à votre agenda :

Événements à venir

20 novembre 2007 : Colloque du Réseau IncubAction au CIMI à Boucherville (voir les détails à la dernière page).

Conception : **Seydou DOUMBIA**
Coordonnateur Réseau IncubAction
Tel : (418) 656-5547
Fax : (418) 656-3337
Courriel : info@incubaction.ca
Site Web : www.incubaction.ca

Gros plan sur l'incubateur CQIB

CQIB, L'INCUBATEUR D'ENTREPRISES SPÉCIALISÉ EN BIOTECHNOLOGIE

Depuis 1996, vingt-cinq nouvelles entreprises du secteur des biotechnologies ont choisi le **CQIB**, pour lieu de leur première implantation. Situé à Laval, au cœur de la Cité de la biotechnologie et de la Santé humaine du Montréal métropolitain, le CQIB est reconnu comme un leader mondial dans l'accompagnement des entreprises en démarrage dans le secteur des biotechnologies.

*Le Centre québécois d'innovation en biotechnologie,
là où tout a commencé !*



Le CQIB offre un environnement unique favorisant le développement technologique et la commercialisation.

Installé depuis 2003 dans le nouvel immeuble du Centre de développement des biotechnologies de Laval (CDBL), sur le site du campus INRS-Institut Armand-Frappier, le CQIB offre les installations et services suivants :

- Accompagnement d'affaires "à la carte" : réseau de consultants spécialisés
- 8 suites-laboratoires (biosécurité 2) entièrement meublées et 8 suites-bureaux
- Un parc d'équipements scientifiques
- Un support technique spécialisé (formation, sécurité, gestion des déchets spécialisés, etc.)
- Services d'affaires (salle de conférence, bureautique et téléphonie, comptabilité, etc.)
- Fonds rotatif pour le prédémarrage
- L'accès (par tunnel) à des services et équipements spécialisés de l'INRS-Institut Armand-Frappier : (Spectrométrie de masse, RMN, séquençage, Centre de biologie expérimentale, Microscopie électronique).

La tribune des entreprises incubées

NASSIROU LO FONDATEUR DE T-OPTLOGIC NOUS PARLE DE L'AIDE D'ENTREPRENEURIAT LAVAL À SON PROJET D'ENTREPRISE

T-OptLogic est une société de services en ingénierie informatique (SSI) qui développe une suite de logiciels métiers basés sur l'optimisation et la recherche opérationnelle en général et la génération de colonnes en particulier pour la logistique, la distribution, la planification des effectifs, la production et l'ordonnancement.

Suivons le témoignage de Nassirou Lo :

"J'ai connu Entrepreneuriat Laval par l'intermédiaire d'un ami qui est très satisfait de leurs services.

"Les conseillers Entrepreneuriat Laval : plus que de simples formateurs, de véritables professionnels"

En m'y rendant j'ai trouvé plus que de simples formateurs. Ils sont de véritables professionnels.

Pour moi en tant que chercheur universitaire qui n'avait aucune idée de l'entrepreneurship et des obstacles que je pourrais rencontrer, c'était l'échec assuré sans Entrepreneuriat Laval. Ils vous aident à tous les niveaux, formation, encadrement et interviennent auprès de vos partenaires pour plaider votre cause.

"Une aide à plusieurs niveaux : formation, encadrement et accompagnement de l'entrepreneur"

Tout est mis en oeuvre pour que chaque entrepreneur puisse évoluer dans un environnement de travail agréable et stimulant.

Mes sincères remerciements et ma gratitude à Entrepreneuriat Laval sans quoi rien ne serait possible au niveau de notre entreprise."

BIO-K + , ENTREPRISE PHARE DES PROBIOTIQUES

En 1994, Bio-K + International démarrait ses activités dans ce qui allait devenir, un an plus tard, le premier site d'opération du Centre québécois d'innovation en biotechnologie (CQIB).

Le président de l'entreprise, Claude Chevalier, issu de l'industrie laitière et sa conjointe, Monique Roy, directrice générale, fondent une entreprise familiale qui emploie aujourd'hui plus de 80 personnes, dont le fils et la fille des fondateurs.

Véritable précurseur du secteur des probiotiques au Canada, Bio-K + finalise alors le développement d'un lait fermenté, porteur de la CL1285, une bactérie lactique isolée par le Dr François-Marie Luquet, microbiologiste français. Chacun des petits contenants vendus au détail contient un minimum de 50 milliards de bactéries vivantes, jusqu'à 120 jours après la date de fabrication.

Le produit renforce le système immunitaire et améliore le fonctionnement du système digestif. Le produit est d'ailleurs utilisé par certains centres hospitaliers, dans la lutte à la bactérie *C. difficile*.

Tout au long de son parcours d'incubation, l'entreprise a bénéficié du soutien de l'équipe du CQIB, notamment dans l'aménagement d'installations répondant aux normes sévères du secteur alimentaire et des aliments fonctionnels, l'accès à un parc d'instruments analytiques et l'accompagnement d'affaires.

Entreprise graduée du CQIB en 1999, Bio-K + s'installe alors dans la Cité de la biotech de Laval y construisant son propre immeuble regroupant le siège social, les laboratoires et installations de production. En 2006, un nouvel investissement de 5 M \$ permet de tripler la capacité de production de l'entreprise.

Les deux produits de Bio-K + sont aujourd'hui commercialisés dans plus de 11 000 points de vente au Canada et aux États-Unis (pharmacies, grande distribution alimentaire et magasins d'aliments naturels) générant des ventes de 15 M\$ en 2006.

Trucs et astuces

L'ART DE LA DÉBROUILLARDISE

Ce résumé tiré du blogue "[Signum sine tinnitu](#)" de Guy Kawasaki sur "[The Art of Bootstrapping](#)" que nous avons traduit par l'art de la débrouillardise présente quelques trucs sur le démarrage d'une entreprise techno avec peu de moyens.

En effet, vous devrez, en toute probabilité, démarrer avec peu de moyens car il n'a jamais été aussi difficile de lancer une entreprise technologique au Québec. Peut-être n'avez-vous pas une équipe de management "éprouvée" dans un marché "éprouvé"? Ou votre projet d'entreprise ne fait pas partie du type d'entreprises ciblées par le capital "pas" de risque, c'est-à-dire celles qui vont devenir publiques ou être acquises pour plusieurs millions de dollars ?

Devez-vous abandonner alors ? Pas du tout.

La clé de la réussite est l'art de la débrouillardise ou du "bootstrapping".

Ce terme anglais réfère à la légende allemande du Baron Münchhausen voulant se dégager d'un marécage en tirant sur ses propres bottes. Voici un résumé de cet art :

1- Concentrez-vous sur les liquidités (*cash flow*) non sur la profitabilité. La théorie veut que la profitabilité soit la clé de la survie. Si vous pouviez payer les factures avec des théories, ce serait parfait. La réalité est que vous payez vos factures avec de l'argent comptant, alors votre attention doit porter sur les liquidités. Si vous anticipez un faible financement, vous devriez démarrer votre affaire à partir d'un faible besoin en mise de fonds, prévoir des cycles de vente courts, des recevables à court terme et des revenus autogénérés. Cela peut signifier de laisser passer l'opportunité d'une grosse vente qui prendrait douze mois à conclure et à livrer et tout autant de temps pour être payé. L'argent comptant est le nerf de la guerre.

2- Faites vos prévisions du bas vers le haut. La plupart des entrepreneurs font une prévision de haut en bas. Voici un exemple : "Il y a 150 millions de voitures en Amérique. Il semble raisonnable que nous puissions obtenir un petit 1 % des propriétaires de voitures pour installer nos systèmes de radio par satellite. C'est 1,5 millions de systèmes pour la première année."

La prévision ascendante va comme ceci : "Nous pouvons ouvrir dix points d'installation la première année. En moyenne, ils peuvent installer dix systèmes par jour. Ainsi, notre première année de vente sera de 10 points d'installation X 10 systèmes X 240 jours = 24 000 systèmes par radio satellite. 24 000 c'est loin des chiffres "conservateurs" de 1,5 millions de systèmes dans l'approche de haut en bas. Devinez quelle quantité est la plus près de la réalité ?

3- Expédiez et faites les tests après. Je peux deviner déjà les commentaires : comment pouvez-vous recommander d'expédier un produit qui n'est pas parfait ? Blah! Blah! Blah! "Parfait" est l'ennemi de "assez bon". Quand votre produit ou service est "assez bon", sortez-le parce que vous avez besoin de liquidité quand vous commencez à vendre. Sans compter que la perfection ne vient pas nécessairement avec du temps mais, à l'utilisation. En expédiant, vous apprendrez également ce que vos clients souhaitent vraiment que vous amélioriez.

C'est certainement un compromis entre votre réputation et les liquidités qui vous sont nécessaires. Bien sûr, on ne peut pas expédier un produit non fonctionnel mais, vous ne pouvez pas attendre la perfection non plus.

Évidemment, cette recommandation ne s'adresse pas aux entreprises dans le domaine des sciences de la vie.

4- Oubliez l'équipe "éprouvée". Les équipes éprouvées sont surévaluées, particulièrement lorsqu'on les définit comme des personnes qui ont travaillé pour une compagnie milliardaire pendant les dix dernières années. Ces gens sont accoutumés à un certain style de vie et ce n'est pas celui d'une PME en démarrage. Recrutez des jeunes, bon marché et affamés. Des gens avec des "microprocesseurs rapides" mais pas nécessairement avec un "ensemble d'instructions" entièrement fonctionnel. Une fois que vous aurez des liquidités significatives, vous pourrez recruter un directeur expérimenté. En attendant, recrutez ce que vous pouvez vous permettre et faites-en de grands employés.

Suite dans le prochain numéro....

Traduit et adapté de l'américain par Charles Lambert, Directeur stratégique et projets d'innovation, Technopole Vallée du Saint-Maurice (membre du Réseau IncubAction).

Événement à marquer à votre agenda

Le 20 novembre 2007, le Réseau IncubAction convie tous les acteurs du développement économique du Québec et d'ailleurs à son colloque dont le thème central nous plongera dans l'univers des entreprises technologiques.

À ce colloque, vous verrez se succéder des conférenciers et intervenants qui ont derrière eux de longues années de pratiques, d'expériences d'accompagnement et de développement d'entreprises technologiques dont certaines sont aujourd'hui pionnières de notre économie.

Entre autres conférenciers, vous aurez le privilège d'entendre M. Normand de Montigny, Directeur général du CQIB (Centre québécois d'innovation en biotechnologie) et Président du Réseau IncubAction. Il nous entretiendra sur le rôle et l'impact des incubateurs technologiques sur le développement économique de la province.

M. Serge Bourassa du CEIM (Centre d'entreprises d'innovation de Montréal) spécialiste en financement lèvera les zones d'ombre sur le financement des entreprises technologiques.

La question des stratégies de commercialisation des entreprises technologiques sera abordée par M. Robert Dionne.

Tout ceci sera couronné par deux tables rondes autour desquelles se retrouveront entrepreneurs et apporteurs de capitaux (un ange financier et un Vc) pour discuter des besoins et des attentes de chacun.

Le détail du colloque sera bientôt disponible sur notre site Internet www.incubaction.ca
Places limitées. Réservez dès maintenant et bénéficiez de nos tarifs préférentiels.

Tel : (418) 656-5547

Courriel : info@incubaction.ca