

Éditorial

Le Réseau IncubAction recommande de consolider le soutien à l'entrepreneuriat technologique.

Dans le cadre des consultations sur l'actualisation de la stratégie québécoise de la recherche de l'innovation, le réseau des incubateurs d'entreprises du Québec a présenté au ministre du MDEIE, M. Clément Gignac, son mémoire.

Dans ce mémoire, le Réseau IncubAction encourageait le ministre à mettre en œuvre la mesure par son ministère au printemps 2009. Cette mesure vise à consolider le rôle des incubateurs dans la chaîne de l'innovation en assurant la stabilité de leur financement tout en établissant de nouvelles bases de reddition de comptes.

Les incubateurs d'entreprises ont un rôle important à jouer pour corriger la principale faiblesse du système d'innovation québécois: la commercialisation des innovations. En effet, une étude récente de Développement économique Canada dirigée par l'économiste Patrice Ouellet concluait : « Les capacités des entreprises à transformer leurs efforts de R&D en revenus commerciaux (création de richesse) constitue le véritable enjeu de compétitivité du système d'innovation Québécois ».¹

suite...

1 Ouellet Patrice, Lefebvre Cédric : « Les entreprises innovantes qui effectuent de la R&D au Québec : évolution et performance 2001-2005 ». Direction recherche et analyse, Développement économique Canada, janvier 2009.

Sommaire

Gros plan sur l'Incubateur de la Technopole Vallée du Saint-Maurice.....p. 2

La tribune des entreprises incubéesp. 4

Une expérience d'incubation réussiep. 5

Trucs et astucesp. 6

Participation

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

M. Carol Lévesque : Incubateur d'entreprises en technologies de la mer à Rimouski

M. Charles Lambert : Technopole Vallée du Saint-Maurice

Conception : **Éric Champigny**
Coordonnateur Réseau IncubAction
Tél. : 819 477-5511
Télécopieur : 819 477-5512
Courriel : info@incubaction.ca
Site Web : www.incubaction.ca

Les services et l'encadrement offerts par les incubateurs répondent aux besoins des entreprises en démarrage. Ils soutiennent les start-up technologiques dans la phase critique de la commercialisation de leur innovation. Nous sommes heureux que le ministre consulte les acteurs du système d'innovation québécois en vue de l'actualisation de la stratégie et nous lui demandons d'inclure les pré-incubateurs universitaires dans la mesure du MDEIE.

Voir le mémoire à cette adresse : www.incubaction.ca

Charles Lambert
Président
Réseau IncubAction

Gros plan sur l'Incubateur Technopole Vallée du Saint- Maurice

Au printemps 2001, le Ministère de l'Industrie et du Commerce (MIC) du Québec présentait son plan de diversification industrielle de la Mauricie. Ce plan d'action poursuivait quatre objectifs, soit de consolider la base industrielle existante, dynamiser l'entrepreneuriat, promouvoir à l'extérieur du Québec les produits et l'expertise de la région et accélérer la diversification de l'économie dans les domaines à haute valeur ajoutée.

L'un des principaux outils prévu dans le plan était la mise sur pied d'un incubateur d'entreprises de type virtuel, donc sans espace d'incubation physique, mais plutôt basé sur des services de conseils et d'accompagnement en gestion.

Le financement initial était sur 3 ans, soit de 2001 à 2004. Le mandat de gestion de l'incubateur a été confié par le MIC à la Technopole Vallée du Saint-Maurice. Au lieu de créer une nouvelle structure, le ministère profitait d'une structure existante afin de minimiser les frais de gestion et de consacrer les plus grandes parts du budget à l'accompagnement d'entreprises.

De plus, l'Incubateur pouvait rapidement démarrer ses opérations tout en profitant de l'expertise reconnue de la Technopole dans l'accompagnement d'entreprises et de son réseau de collaborateurs.

Qu'est-ce que veut dire Technopole; par définition « c'est un organisme géré par des spécialistes dont le but principal consiste à faire accroître la richesse de sa communauté par la promotion de la culture de l'innovation ainsi que la compétitivité de ses entreprises et institutions fondées sur le savoir qui y sont associées ou implantées ».

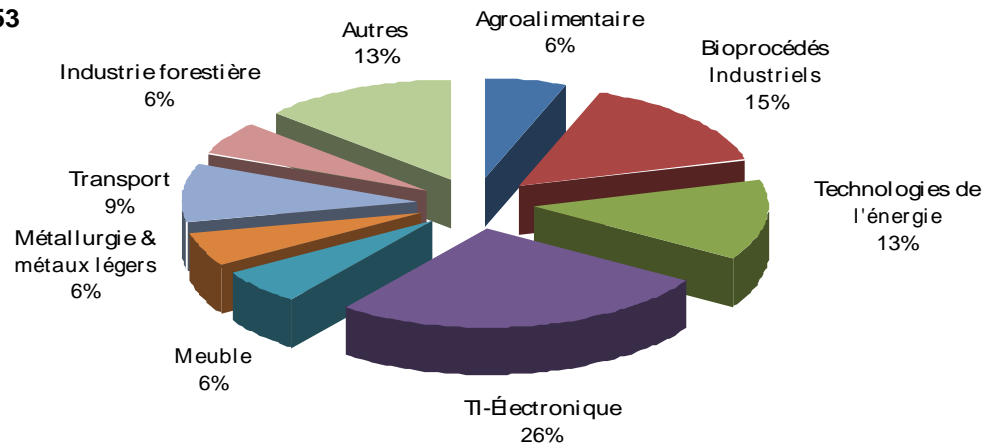


M. David Hockman, directeur du "Business Incubator Association of New York State" en compagnie du directeur de la "Technopole" M. Charles Lambert devant les bureaux sur le site de l'Université du Québec à Trois-Rivières.

La Technopole Vallée du Saint-Maurice a pour mission de soutenir et promouvoir l'innovation technologique et les nouvelles pratiques d'affaires en entreprise afin de contribuer au développement économique de la Mauricie.

L'Incubateur de la Technopole Vallée du Saint-Maurice a accompagné 53 entreprises depuis 2002. De ce nombre 77 % sont toujours en activités et elles dénombraient, à la fin de leur période d'incubation, 427 employés. Les technologies de l'information et l'électronique avec 26 % des projets incubés, constituent le créneau le plus actif en innovation. Il s'agit d'ailleurs d'un créneau en croissance en Mauricie qui bénéficiera de l'apport du nouveau Centre collégial de transfert en technologie des télécommunications (C2T3). D'autre part, les bioprocédés industriels suivent en deuxième position avec 15 %, suivi des technologies appliquées au secteur de l'énergie, en croissance avec 13 % des projets.

**% d'entreprises incubées par secteur d'activité
n=53**



***** reportage vidéo sur la Technopole *****

<http://www.youtube.com/watch?v=0WKeiVCLsiQ>

OpDAQ Systèmes, une jeune entreprise du secteur des technologies maritimes basée à Rimouski, a le vent dans les voiles

OpDAQ Systèmes est une nouvelle entreprise qui développe et commercialise des outils d'optimisation à la fine pointe de la technologie pour l'industrie maritime afin d'améliorer l'efficacité énergétique des navires. Les technologies développées par OpDAQ Systèmes sont issues de travaux de recherche effectués par Innovation maritime.

En février 2008, deux ingénieurs et un technologue quittent l'équipe d'ingénierie d'Innovation maritime, le Centre collégial de transfert de technologie établi à l'Institut maritime du Québec pour fonder leur propre entreprise. Les trois promoteurs, Aurem Langevin, Charles Massicotte et François Lévesque créent alors OpDAQ Systèmes pour commercialiser des systèmes spécialisés pour l'optimisation des opérations des navires et offrir des services technologiques aux entreprises du secteur maritime.

Ces systèmes d'optimisation permettent aux armateurs d'économiser jusqu'à 10 % de carburant et de réduire l'émission de gaz à effet de serre. OpDAQ Systèmes a déjà vendu ses produits dans plus de 8 pays sur différents continents. Pour développer le marché international, OpDAQ a conclu des alliances stratégiques avec une PME américaine et une PME autrichienne.

L'entreprise qui vient à peine de fêter son premier anniversaire a obtenu récemment un important contrat de la Garde côtière canadienne pour participer au développement d'un nouveau radar pour équiper la flotte de brise-glaces. Ce radar permettra de détecter l'épaisseur et l'âge de la glace pour aider l'équipage à trouver le meilleur passage en fournissant des images de haute résolution. Ici encore, cette technologie contribuera à réduire les coûts d'opérations des brise-glaces en permettant des économies de carburant.

OpDAQ Systèmes connaît une progression remarquable et l'équipe des trois fondateurs vient de recruter deux nouveaux employés pour répondre à la demande. Océan incubation, l'incubateur d'entreprises en technologies de la mer, accompagne l'entreprise depuis ses débuts en fournissant l'accès à des services d'hébergement et d'affaires. L'entreprise peut compter également sur la présence d'un grand nombre de partenaires financiers et technologiques au cœur de la technopole maritime du Québec.

OpDAQ
Systèmes

The logo for OpDAQ Systèmes features the company name in a bold, blue, sans-serif font. The word 'OpDAQ' is on the top line, and 'Systèmes' is on the bottom line. A thick yellow horizontal line runs beneath the text, ending in a sharp upward-pointing peak on the right side.

Une expérience d'incubation réussie

MOVEX INNOVATION inc.

MOVEX Innovation est une entreprise canadienne privée qui fabrique, manufacture et distribue le chariot de manutention « TRACK-O ». Cette entreprise de la région de Trois-Rivières, a reçu l'aide et le soutien de la Technopole de la Vallée du Saint-Maurice afin de débiter ses opérations. M. Fabien Lavoie est le président de cette entreprise qui a débutée ses recherches en 2000 afin de concevoir un produit tout à fait unique au monde. MOVEX Innovation est situé à Grand-mère et compte aujourd'hui 6 employés.



Le **TRACK-O** a vu le jour grâce à l'idée originale d'un entrepreneur qui a subi une sérieuse blessure au dos alors qu'il aidait un de ses employés à déplacer, dans un escalier, une charge de plus de 1 000 lbs. Ne pouvant trouver d'engins de manutention assez sécuritaires et efficaces pour déplacer des charges lourdes en escaliers, il prit la décision de fabriquer un monte escalier qui répondrait efficacement à ses besoins. Le **TRACK-O** est le chariot de manutention idéal pour tous les déplacements lourds d'objets ou d'appareils sur les surfaces inclinées, incluant les escaliers de même que sur toutes les surfaces planes, tant à l'intérieur qu'à l'extérieur tels le sable, le gravier, la neige, etc.

Le **TRACK-O** s'opère à l'aide d'une télécommande (avec ou sans fil). Cela signifie que vous n'avez pas à manipuler la charge lors de ses déplacements. Ce qui distingue le **TRACK-O** des autres chariots de manutention est le fait qu'il est un appareil sécuritaire pour la manutention lourde et qu'il s'opère aisément dans les escaliers. Il s'avère être le matériel de levage par excellence. D'une capacité de 1 500 lbs, le **TRACK-O** peut transporter divers objets tels que : tourrets de fils, spas, coffres fort, pianos, tables de billard, moteurs, conteneurs, etc.

MOVEX Innovation vend au Québec et exporte également à travers le monde (Etats-Unis, Russie, Royaume-Uni, etc.) ses produits. L'entreprise travaille toujours au développement et à la mise au point de plusieurs projets qui viendront améliorer le **TRACK-O**. Rendez-vous au www.movexinnovation.com pour plus de détails.



Trucs et astuces

...suite de l'article sur L'ART DE LA DÉBROUILLARDISE du dernier numéro

5- Commencez comme une entreprise de services. Disons que vous voulez créer une compagnie de logiciel : les gens téléchargent votre logiciel ou vous leur envoyez le CD et ils vous payent. C'est un modèle d'affaires intéressant et facile qui a déjà été éprouvé. Cependant, jusqu'à ce que vous finissiez le logiciel, vous pourriez fournir des services de consultation et des services basés sur votre logiciel en chantier. Cette approche comporte deux avantages : un revenu immédiat et l'essai de votre logiciel par un véritable utilisateur. Une fois que le logiciel est testé sur le terrain et éprouvé, renversez le commutateur pour devenir une compagnie basée sur un produit.

6- Concentrez-vous sur la fonction non sur la forme. Vous aimez les beaux design ? MacBooks, Audis, Patins de Graf, Bâtons de Bauer, Montres de Breitling et tant d'autres vous inspirent ? Mais les *bootstrappers* (les débrouillards) se concentrent sur la fonction, non sur le design quand ils achètent. La fonction est de calculer, se rendre du point A au point B, patiner, tirer et donner l'heure. Ces fonctions n'exigent pas les designs les plus dispendieux que vous préférez évidemment. Toute chaise doit pouvoir supporter votre arrière-train. Elle ne doit pas avoir un design digne du musée d'Art contemporain. Concevez de grandes choses mais achetez des choses bon marché.

7- Choisissez vos batailles. Les débrouillards choisissent leurs batailles. Ils ne se battent pas sur tous les fronts parce qu'ils ne peuvent tout simplement pas se le permettre. Si vous démarriez un « club », auriez-vous vraiment besoin d'un système audiovisuel multimédia à 100 000\$ ou juste d'un bon message de positionnement ? Si vous aviez à créer un site Web à contenu basé sur un modèle de revenus publicitaires, devriez-vous écrire votre propre logiciel de publicité pour vos clients ? Je ne crois pas.

8- Ayez peu d'employés. Beaucoup d'entrepreneurs se dotent de personnel pour faire face à ce qui pourrait se produire dans le meilleur des cas. « La prévision effectuée du haut vers le bas estime les ventes à 1,5 million d'unités de radios satellite dès la première année. Pour y arriver, il faudrait mettre sur pied un centre de support à la clientèle ouvert 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7 pour y faire face. Devinez quoi ? Vous vendez beaucoup moins que les 1,5 millions d'unités mais vous avez 200 personnes recrutées, formées et qui attendent dans un centre de télémarketing de 50 000 pieds carrés que le téléphone sonne. Les débrouillards recrutent peu de personnel même si le meilleur scénario peu se produire. Mais ce serait, comme on dit dans la Silicon Valley, un « problème de qualité ». Faites-moi confiance, chaque spécialiste du capital de risque fantasme au sujet d'un entrepreneur appelant et demandant du capital additionnel parce que les ventes explosent. Croyez-moi quand je dis que les fantasmes sont des fantasmes, c'est parce qu'ils se produisent rarement.

9- Allez-y directement. Le nombre optimal de bouches (ou de mains) entre un *bootstrapper* et son client est zéro. Bien sûr, les magasins fournissent un accès à un nombre considérable de clients et les grossistes fournissent leur réseau de distribution. Mais Dieu a inventé le commerce électronique de sorte que vous puissiez vendre direct et récolter de plus grandes marges de profit. Et Dieu était doublement futé parce qu'il savait qu'en y allant directement, vous apprendriez également davantage au sujet des besoins de vos clients. Les magasins et les grossistes répondent à la demande, ils ne la créent pas. Si vous créez assez de demande, vous pourrez toujours utiliser les autres organisations pour y répondre. Si vous ne créez pas la demande, tous les réseaux de distribution du monde ne vous obtiendront rien.

10- Positionnez vous contre le no.1 Vous n'avez pas l'argent pour expliquer votre histoire à partir du début ? Alors n'essayez pas. Au lieu de la cela, positionnez-vous contre le leader. Toyota a présenté la Lexus comme aussi bonne que la Mercedes, mais à moitié du prix – Toyota n'a pas dû expliquer ce que « bon comme une Mercedes » signifiait. Combien pensez-vous que cela leur a économisé ? Proposer un « iPod bon marché » fonctionnerait aussi comme positionnement.

11- Prendre « la pilule rouge ». Ceci se rapporte au choix que Néo fait dans le film « la Matrice ». La pilule rouge l'a mené à apprendre toute la vérité. La pilule bleue signifiait qu'il se réveillerait en se demandant s'il avait fait un mauvais rêve. Les débrouillards n'ont pas le luxe de pouvoir prendre la pilule bleue. Ils prennent la pilule rouge à chaque jour pour découvrir jusqu'où ils sont vraiment mal pris. Et ce niveau de difficulté pour un débrouillard s'évalue par simple calcul : la quantité d'argent en caisse divisée par les besoins mensuels de fonds indiquera combien de temps il vous reste à vivre. Mon ami Craig Johnson aime dire « la principale cause de l'échec des démarrages est la mort, et la mort se produit quand vous manquez d'argent ». Tant que vous avez de l'argent, vous êtes toujours dans la course.

Traduit et adapté de l'américain par Charles Lambert, Directeur Stratégies et projets d'innovation, [Technopole Vallée du Saint-Maurice](#).