

Développement de produits pour la création d'entreprises technologiques : l'incubation de 4^e type

Fernand Landry, directeur, Centre spécialisé de technologie physique du Québec inc.

Problématique

Dans l'environnement économique caractérisé par la globalisation des marchés, où nos entreprises doivent maintenant être compétitives sur le plan international même pour desservir nos marchés intérieurs, la technologie est devenue un instrument privilégié de redéploiement industriel pour tous les pays industrialisés et pour ceux qui tendent de le devenir. L'évolution et l'adaptation des entreprises et de leur personnel aux nouvelles technologies sont des éléments stratégiques pour accroître la productivité industrielle, conquérir de nouveaux marchés et ainsi assurer la croissance économique.

De plus, la création d'entreprises technologiques est un outil important de développement de l'emploi, principalement pour les jeunes diplômés qui peuvent difficilement s'intégrer dans les entreprises actuelles. Comme il leur est difficile de dénicher un emploi, la solution est de le créer.

Objectifs de l'incubation

Augmenter, de façon significative, la création et le développement d'entreprises technologiques de classe mondiale.

Permettre aux nouvelles entreprises de se développer avec les probabilités de succès les plus élevées au monde.

Contre l'importation de produits et de procédés de production.

Les quatre générations du transfert de technologie -vers l'incubation de 4^e type

- première génération :
- diagnostics, conseils
 - aide technique ponctuelle
- deuxième génération :
- diffusion d'information technique
 - aide technique plus globale
 - relations d'affaires

- développement de produits et de procédés de production
- troisième génération :
- processus global de transfert de technologie
 - maîtrise et transfert de technologie de classe internationale
 - aide à rendre les entreprises de calibre mondial
 - autofinancement en partie atteint
- quatrième génération :
- maîtrise, adaptation et transfert de technologies de calibre international
 - démarrage, aide et gestion d'entreprises de classe mondiale
 - incubation de 4^e type
 - réorientation et relance d'entreprises
 - partenaire financier
 - action prise avec l'entreprise et même à sa place.

Probabilités de succès des entreprises technologiques

Dans le monde, le taux de succès des nouvelles entreprises technologiques est d'environ 20 %. Cette probabilité de succès peut augmenter jusqu'à 80 % si l'entreprise évolue dans un processus rigoureux d'incubation et obéit aux lois les plus strictes d'une économie de marché de plus en plus mondialisée. L'incubation permet donc aux nouvelles entreprises technologiques de se développer avec les probabilités de succès les plus élevées au monde. En effet, ce ne sont pas les bons produits qui font les bonnes entreprises mais ce sont les bonnes entreprises qui font les bons produits.

Le défi mondial

Le défi à relever, et c'est le même dans tous les autres pays, est de développer une économie agressive basée sur quatre piliers :

- une attitude participative de la part de l'entreprise
- une large application des nouvelles technologies
- un personnel performant et hautement qualifié
- la mise en place de politiques publiques de support à la performance.

Le renforcement de ces quatre piliers peut avantageusement se faire par les centres de transfert de technologie.

Incubation interne

Nos réalisations

Depuis plus de quinze ans, nous avons développé, testé et optimisé une excellente méthode d'intervention.

Ainsi, en six ans, nous avons privatisé une partie de nos activités et aidé à démarrer quatre entreprises manufacturières de haute technologie par le processus d'incubation interne. En plus d'assister ces entreprises dans leur cheminement, le Centre a également investi financièrement (capital actions) dans trois des quatre PME.

De plus, nous avons créé un centre de transfert de technologie spécialisé dans le domaine des équipements de transport et réalisé, en collaboration avec Ville La Pocatière, un incubateur industriel. Ce complexe est disponible depuis juillet 1994 et nous sommes chargés du processus d'incubation des entreprises.

AVANTAGES	DÉSAVANTAGES
<ul style="list-style-type: none"> • Taux de succès de 80 % au lieu de 20 % • Produits mieux développés • Meilleurs procédés de production • Annule les possibilités de déficit • Appui de spécialistes en ingénierie et en gestion • Permet d'éviter des erreurs de gestion • Utilisation de la renommée de l'organisme incubateur • Garanties bancaires fournies par l'organisme incubateur • Fonds de roulement plus faible • Équipement disponible à peu de frais • Non nécessité de capitaliser pour l'équipement et le bâtiment • Suivi journalier • Emplois mieux rémunérés. 	<ul style="list-style-type: none"> • La période de séparation de l'incubation est critique • Exigeant pour l'organisme incubateur • Ne favorise pas la capitalisation de l'entreprise • Méconnaissance des difficultés inhérentes au développement d'une entreprise • Favorise peu la rigueur de gestion • Favorise la vie de « pacha » des gestionnaires

Profil recherché du gestionnaire clé (pour entreprise en incubation)

QUALITÉS	
<ul style="list-style-type: none"> • Ténacité • Esprit d'initiative • Sens des responsabilités • Résistance au travail sous pression • Aptitude à se contrôler • Capacité de travail • Santé • Aptitude à comprendre les autres 	<ul style="list-style-type: none"> • Curiosité • Enthousiasme • Aptitude à communiquer cet enthousiasme aux autres • Aptitude à décider • Esprit critique - jugement • Capacité d'adaptation • Flair

CONNAISSANCES REQUISES
<ul style="list-style-type: none"> • Relations avec le personnel : valorisation, motivation, organisation et répartition du travail, encadrement, évaluation, rémunération... • Relations avec les clients : confiance, entregent, prospection de nouveaux clients... • Connaissance du secteur d'activité : connaissances techniques, capacité d'innovation, rigueur, contrôle de qualité... • Connaissances en administration : lois et règles gouvernementales, fiscales, comptables, bancaires, code du travail, règles de crédit... • Connaissances des programmes de subvention : au niveau provincial, au niveau fédéral, habileté à profiter du fonctionnarisme... • Habilidade en marketing : évaluation des marchés, de la compétition, flair des bonnes affaires, capacité de déceler les escrocs, prix de revient, rentabilité... • Capacités de travail : endurance, entrepreneurship, ambition, persévérance, capacité de supporter les tensions... • Justesse des décisions, temps d'exécution, consultation, information... • Capacité de travailler en équipe, avec un CA, capacité de mener plusieurs dossiers à la fois et de résoudre des situations complexes... • Contacts dans les milieux industriels, de la recherche, dans les ministères fédéraux et provinciaux.

Faire ou dire quoi faire

Le marché de ne donner que des conseils est nettement dépassé et inexistant : les entreprises ne veulent pas d'avis sur la façon de faire, mais des équipes réellement capables de faire et de collaborer avec eux tout au long du processus. Dans les pays industrialisés, cette tendance se généralise : « Well done is better than well said ». Ce principe s'applique particulièrement pour la création d'entreprises technologiques par le processus d'incubation interne.

Les donneurs de conseils, incapables de faire, ne réussissent jamais à franchir la première barrière avec le client industriel, à savoir la confiance.

Conclusion

Le développement d'entreprises technologiques par le processus d'incubation interne est une formule délicate à mettre en place; elle donne cependant des résultats appréciables surtout sur le développement et la probabilité de survie de la nouvelle entreprise car le modèle traditionnel de création d'entreprises technologiques est pratiquement impossible à maintenir dans l'état actuel de la globalisation des marchés.