

MÉMOIRE PRÉSENTÉ PAR
L'ÉCOLE DES ENTREPRENEURS DU QUÉBEC

AU COMITÉ PERMANENT DES FINANCES

CONSULTATIONS PRÉBUDGÉTAIRES EN VUE DU BUDGET 2020



LE 16 JANVIER 2020

TABLE DES MATIERES

SOUTENIR LE SEUL RÉSEAU D'ÉCOLES DES ENTREPRENEURS DU QUÉBEC	3
PREAMBULE.....	3
QUELQUES CONSTATS	3
ENJEUX LIÉS AU PASSAGE A L'ACTION DES ENTREPRENEURS	5
1. MISE À JOUR DU PROFIL DE COMPÉTENCES ENTREPRENEURIALES ET DE SON OUTIL DIAGNOSTIC ..	5
2. DÉVELOPPEMENT DE LA PLATE-FORME D'APPRENTISSAGE <i>PRÉVISIO</i>	5
3. DÉPLOIEMENT DU PROGRAMME « SUCCÈS-CROISSANCE » PARTOUT AU QUÉBEC	6
CONCLUSION.....	7
ANNEXE 1 - RESUME DES PRIORITES FINANCIERES.....	8

SOUTENIR LE SEUL RÉSEAU D'ÉCOLES DES ENTREPRENEURS DU QUÉBEC

PREAMBULE

L'École des entrepreneurs du Québec aspire à devenir la référence québécoise en développement des compétences entrepreneuriales et un modèle inspirant dans la communauté mondiale. Créé officiellement le 1^{er} janvier 2018, l'École des entrepreneurs du Québec (ÉEQ) s'appuie sur une expertise éprouvée depuis plus de 30 ans en intégrant l'organisation à l'origine de sa fondation, SAJE accompagnateurs d'entrepreneurs, pour devenir une seule entité nationale : l'École des entrepreneurs du Québec (ÉEQ). Cette fusion permet de rassembler sous un même toit, une concentration d'expertises, pour délivrer sur le territoire québécois, un éventail de formations et d'activités sur mesure pour le développement des compétences entrepreneuriales.

Bientôt présente dans huit (8) régions du Québec, le réseau « ÉEQ » a transféré son modèle dans plus de 19 pays.

Son soutien financier provient de :

Fonds publics : 67 %

Revenus autonomes : 33 %

QUELQUES CONSTATS

*« Les données disponibles révèlent notamment l'existence d'un **lien très fort entre l'amélioration des compétences** et des pratiques de gestion (ressources humaines, normes et certifications, comptabilité) d'une part **et la croissance de la productivité** d'autre part » (Secrétaire général de l'OCDE, 2018).*

*« D'après les données disponibles, des changements dans le comportement entrepreneurial ont des effets tangibles sur les niveaux de croissance et d'innovation. **La création et le développement d'une entreprise supposent de mobiliser une gamme étendue de compétences pour gérer la complexité des économies modernes** : compétences commerciales (commercialisation et gestion d'offres nouvelles), en gestion de projet (logistique, organisations d'événements), financières (gestion des fonds propres et de la trésorerie) et réflexion stratégique (formation du leadership interne, coordination des actions menées pour atteindre de nouveaux objectifs stratégiques). **Cet enjeu peut être particulièrement complexe pour les petites entreprises et les entrepreneurs individuels ; aussi, des politiques visant à aider les PME à développer, attirer et fidéliser les talents, à l'échelle nationale et internationale, et à améliorer les capacités et pratiques de gestion sont essentielles pour stimuler la croissance** » (Secrétaire général de l'OCDE, 2018).*

De plus une étude récente de la BDC « *montre que les entrepreneurs dotés de bonnes compétences techniques (financière, ventes et marketing, ressources humaines, opérations, planification stratégique) et en gestion (organisationnelle, leadership, innovation, réseautage) réussissent mieux en affaires. De fait, **quand le pourcentage de compétences en gestion augmente d'un point, les probabilités de haut rendement grimpent de 3,1 %**. Ces probabilités augmentent de 2,9 % lorsque le pourcentage de compétences techniques avance d'un point. Les entrepreneurs devraient par conséquent considérer la formation et le coaching professionnels comme un investissement dans leur succès en affaires futur.* »

Selon le chercheur américain M. Gregg A. Liechtenstein :

- *Le succès en entrepreneuriat est en fonction de la maîtrise des compétences entrepreneuriales;*
- *Les entrepreneurs ne possèdent pas toutes les compétences entrepreneuriales au même niveau;*
- *Les compétences entrepreneuriales peuvent être développées.*

De plus, M. Gregg A. Liechtenstein considère que pour qu'un système de développement entrepreneurial d'une région ait du succès, il faut entre autres « **focaliser sur le développement des entrepreneurs.** »

ENJEUX LIÉS AU PASSAGE À L'ACTION DES ENTREPRENEURS

L'ÉEQ VOUS PARTAGE TROIS PISTES DE SOLUTIONS PERMETTANT D'AMÉLIORER SIGNIFICATIVEMENT LES COMPÉTENCES DES ENTREPRENEURS AFIN D'AUGMENTER LEUR CHANCE DE SUCCÈS ET PARTICIPER À LA CRÉATION DE RICHESSE

1. MISE À JOUR DU PROFIL DE COMPÉTENCES ENTREPRENEURIALES ET DE SON OUTIL DIAGNOSTIC

Créé en 2007, le Profil de compétences de l'entrepreneure et de l'entrepreneur, permet de diagnostiquer adéquatement les besoins de développement de compétences des personnes qui dirigent ou qui souhaitent lancer une entreprise, afin de favoriser le succès de leur projet d'affaires et de valider les compétences transmises et reçues. Cet outil favorise le développement d'entrepreneures et entrepreneurs plus compétents et performants. Ainsi que d'entreprises plus performantes et durables.

SOUTIEN PONCTUEL DEMANDÉ

150 000 \$

2. DÉVELOPPEMENT DE LA PLATE-FORME D'APPRENTISSAGE *PRÉVISIO*

Les plateformes d'apprentissage connaissent une utilisation croissante, principalement auprès des jeunes entrepreneurs. Ce mode d'apprentissage basé sur l'utilisation des nouvelles technologies, permet l'accès à des formations en ligne, interactives et parfois personnalisées, diffusées par l'intermédiaire d'Internet, afin de développer les compétences, tout en rendant le processus d'apprentissage indépendant de l'heure et de l'endroit. Cet outil devient un appui indispensable aux méthodes traditionnelles. Quelques avantages :

Apprentissage à un rythme personnel.

Apprentissage moins intimidant.

Accès « n'importe où, n'importe quand » dans toutes les régions du Québec

Économies de coûts importantes.

SOUTIEN PONCTUEL DEMANDÉ

500 000 \$

3. DÉPLOIEMENT DU PROGRAMME « SUCCÈS-CROISSANCE » PARTOUT AU QUÉBEC

Succès-croissance est un programme mêlant formation, co-développement et accompagnement personnalisé visant à développer les compétences des dirigeants d'organisations et d'entreprises à potentiel. Il a pour ambition de structurer les organisations participantes et les aider à faire face à leurs enjeux de croissance. Plus particulièrement, le parcours s'adresse aux propriétaires d'une entreprise ou organisation (entreprises privées et OBNL) générant un chiffre d'affaires de minimum 250 000\$.

Le succès de cette approche repose sur la signature de l'ÉEQ, « **Roue de la croissance** », un modèle basé sur les observations terrain d'entreprises depuis les 20 dernières années. Le but de ce modèle est de permettre de mieux comprendre les différentes phases de croissance par lesquelles passent généralement les PME, leurs défis et enjeux afin de les préparer à une croissance plus harmonieuse.

La hausse moyenne du chiffre d'affaires pour les organisations ayant participé au programme est de **18,85 %**.

TABLEAU SYNTHÈSE DE L'AMÉLIORATION DES COMPÉTENCES DU PROGRAMME

Type de compétences	% d'amélioration des compétences
Management	96 %
Ressources humaines	91,25 %
Innovation	73,25 %
Finance	87,5 %
Marketing	75 %
Vente	76,5 %

Objectifs à atteindre

Indicateurs de performance	2020-2021	2021-2022	2022-2023	Total
Entrepreneurs formés partout au Québec	360	360	360	1080

SOUTIEN RÉCURRENT DEMANDÉ

750 000 \$

CONCLUSION

Les études démontrent que le développement d'un territoire doit inévitablement passer par le soutien aux entrepreneurs dans le développement de leurs compétences entrepreneuriales. Il y a un lien direct entre les compétences et la croissance d'une entreprise.

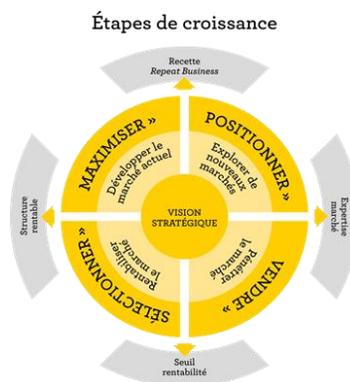
Les mesures présentées dans ce mémoire sont complémentaires au financement obtenu par l'ÉEQ et permettront de répondre adéquatement aux multiples demandes, et ce, dans toutes les régions du Québec.

ANNEXE 1 - RÉSUMÉ DES PRIORITÉS FINANCIÈRES

		Budget 2020-2021	Budget 2021-2022	Budget 2022-2023	Total
1	MISE À JOUR DU PROFIL DE COMPÉTENCES ENTREPRENEURIALES ET DE SON OUTIL DIAGNOSTIC	150 000 \$			150 000 \$
2	DÉVELOPPEMENT DE LA PLATE-FORME D'APPRENTISSAGE PRÉVISIO	500 000 \$			500 000 \$
3	DÉPLOIEMENT DU PROGRAMME « SUCCÈS- CROISSANCE » PARTOUT AU QUÉBEC	750 000 \$	750 000 \$	750 000 \$	2 250 000 \$
	TOTAL	1 400 000 \$	750 000 \$	750 000 \$	2 900 000 \$

ANNEXE 2 - ROUE DE LA CROISSANCE

L'équipe de l'ÉEQ a développé la Roue de la croissance (RDC) ; un modèle basé sur les observations terrain d'entreprises depuis les 20 dernières années. Le but de ce modèle est de permettre de mieux comprendre les différentes phases de croissance par lesquelles passent généralement les PME, leurs défis et enjeux afin de les préparer à une croissance plus harmonieuse.



La RDC comporte quatre cadrans rattachés à l'évolution et la croissance des entreprises.

- **VENDRE** : pour une entreprise en démarrage, les ventes sont le nerf de la guerre. L'entrepreneur qui ne parvient pas à développer une récurrence de ses ventes risque de s'essouffler rapidement. À cette étape, le succès repose sur l'attraction de la clientèle et le développement des compétences en vente de l'entrepreneur.
- **SELECTIONNER** : À cette étape, l'entrepreneur vise à devenir rentable et optimiser ses profits. La récurrence de ses revenus lui permet maintenant « d'apprendre à dire non », en faisant notamment des choix de clients et de produits. C'est à cette étape charnière où il doit structurer efficacement ses opérations afin de prendre le recul nécessaire à la mise en place d'une réelle stratégie d'entreprise.
- **MAXIMISER** : L'entrepreneur doit maintenant avoir en main les bons outils pour augmenter et/ou diversifier son marché actuel. En vendant plus et mieux, il vient sécuriser ses opérations et peut se concentrer au transfert des connaissances et rendre son équipe autonome.
- **POSITIONNER** : Le tour de roue est complété. L'entrepreneur peut désormais se concentrer à acquérir une nouvelle expertise et à développer de nouveaux produits. Il teste le marché et se positionne pour amorcer un nouveau cycle.