

CONSULTATIONS PRÉBUDGÉTAIRES 2023-2024

Recommandations de l'AQT

INTRODUCTION

L'Association québécoise des technologies (AQT) est heureuse de prendre part aux consultations prébudgétaires 2022-2023.

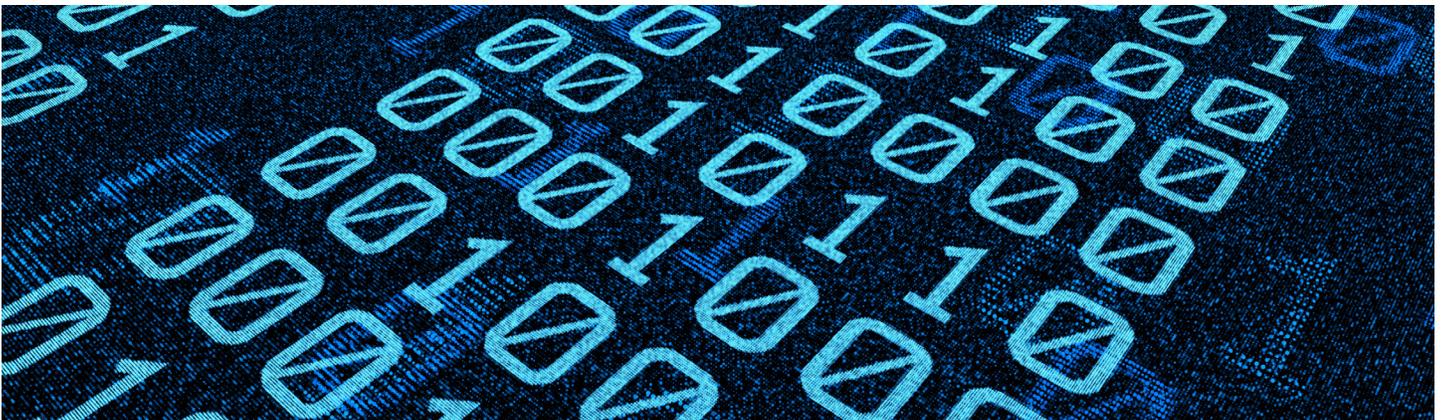
Malgré la réduction d'effectifs annoncée dernièrement par de grands joueurs internationaux, la demande en solutions technologiques est au rendez-vous au Québec. Cette réalité s'explique notamment par une tendance à la transformation numérique des organisations, qui devrait se maintenir dans les prochaines années. Bien que certains membres de l'AQT craignent que des clients réduisent leurs investissements par prudence devant l'incertitude, l'industrie québécoise des technologies continue d'avoir confiance en l'avenir de façon générale. Comme la meilleure défensive est souvent l'attaque, l'AQT encourage le gouvernement du Québec à continuer d'éliminer les obstacles à la commercialisation des innovations d'ici et à stimuler la soif de transformation numérique par les organisations.

C'est tout le Québec qui y gagnera!

L'AQT réitère l'importance des mesures fiscales en place! Les données que nous détenons indiquent qu'elles sont efficaces, car elles permettent aux entreprises de traverser cette période d'incertitude avec un certain optimisme.

Nous pensons notamment à l'importance que joue le crédit pour le développement des affaires électroniques (CDAE) qui est un levier important dans la transformation numérique qui s'opère actuellement. Il ne fait aucun doute pour nous que le maintien de ces mesures dans le temps offrirait une stabilité aux entreprises du secteur.

Dans cet esprit, et souhaitant participer à l'identification des mesures pouvant encourager une certaine résilience du secteur technologique québécois dans un contexte d'incertitude économique mondiale, l'AQT concentre l'essentiel de ses recommandations dans la bonification de programmes existants qui ont démontré leur pertinence.





STIMULER LA TRANSFORMATION NUMÉRIQUE DES ORGANISATIONS

La transformation numérique peut être un gage d'innovation, de productivité et de croissance pour les organisations.

Le gouvernement du Québec le sait parfaitement, comme en fait foi l'offensive de transformation numérique (OTN) qu'il a lui-même déployée.

Or, les solutions disponibles en ce sens pour les organisations se sont largement diversifiées depuis les dernières années. L'infonuagique est notamment privilégiée par certaines. Or, les dépenses liées à l'achat de licences ou à la location d'espaces dans les centres d'hébergement ne peuvent être considérées comme des « investissements ». Malheureusement, pour le programme C3i, ces « dépenses » ne sont pas admissibles. Seuls les « investissements » le sont. Pourtant, ces actions prises par les organisations peuvent parfaitement représenter une stratégie de transformation numérique.



UN PSCE QUI MANQUE DE FLEXIBILITÉ

La rigidité actuelle du Programme de soutien à la commercialisation et à l'exportation (PSCE) peut décourager des entreprises innovantes à s'en prévaloir. Par exemple, les formulaires demandent des précisions en ce qui concerne les activités prévues, les coûts et les marchés sur une période de deux à trois ans, ne laissant aucune marge de manœuvre pour saisir de nouvelles opportunités.

Il est primordial de revoir ce cadre pour offrir une plus grande flexibilité aux entrepreneurs.



RECOMMANDATION 01

Ajuster le C3i pour tenir compte des avancées technologiques, notamment en infonuagique

- Remplacer le terme « investissements » par « dépenses » afin de clarifier l'esprit de la mesure et rendre admissibles les frais d'implantation et d'utilisation de solutions technologiques sous forme de services (solutions) par les entreprises (inspiration : CTIM qui rendait admissibles « les dépenses de logiciels »).
- Les frais d'utilisation de ces solutions comprendraient la location des serveurs dans les centres d'hébergement, l'utilisation de licences des logiciels, la gérance des données et de la sécurité ainsi que les mises à jour de façon continue.



RECOMMANDATION 02

Bonifier le PSCE pour qu'il réponde aux besoins des entreprises du secteur des technologies

- Un PSCE agile.
- Simplifier les formulaires.
- Permettre la gestion des enveloppes par les entreprises.
- Autoriser la saisie de nouvelles opportunités, même si elles n'étaient pas identifiées en amont.
- Accroître le nombre de semaines de salaire admissibles pour favoriser une meilleure intégration des employés.
- Élargir les critères d'admissibilité :
 - Étendre la couverture des frais de développement de « démos » pour la vente ;
 - Inclure le développement de sites et de campagnes Web, la prospection virtuelle et le développement de kiosques virtuels ;
 - Permettre l'embauche d'une ressource interne spécialisée en marketing Web pour adapter les modèles d'affaires des entreprises.



ENCOURAGER LA COMMERCIALISATION DES INNOVATIONS D'ICI

Des enjeux généraux

01.

Les modes de distribution et de commercialisation ne sont pas traditionnels dans le secteur des technologies. Au Québec, comme à l'étranger, le temps de réflexion des clients (cycle de vente) se situe en moyenne entre 24 et 36 mois et cette réflexion doit souvent être alimentée par plusieurs « démos ».

02.

Contrairement à d'autres secteurs d'activités, les entreprises technologiques assument l'entièreté du cycle de commercialisation, ce qui demande un nombre considérable de ressources, autant monétaires qu'humaines.

03.

Les entreprises ne disposent pas toujours de partenaires à l'international qui connaissent leur marché et qui ont accès à des réseaux de contacts pouvant déboucher sur de nouveaux clients et de nouveaux partenaires.

04.

Par manque de ressources financières et humaines, une PME technologique peut parfois se priver d'une force de vente suffisante. Or, un simple poste de vente peut créer son lot de retombées positives.

05.

Les banques exigent des modèles d'affaires validés et la signature imminente de contrats, ce qui ne concorde pas avec la réalité des entreprises innovantes.

En ce sens, il serait pertinent de bonifier la structure des programmes actuels pour s'attaquer à ces enjeux.



RECOMMANDATION 03

Mettre en place de nouveaux leviers de commercialisation

- Déployer un projet pilote afin de rendre admissible un maximum de deux ressources en commercialisation par PME.
- Bonifier le crédit d'impôt à la recherche scientifique et au développement expérimental (RS & DE) ou le crédit pour le développement des affaires électroniques (CDAE).
- Critères d'admissibilité proposés :
 - Obtention de crédits en recherche RS & DE (démonstration du caractère innovateur);
 - Plan de commercialisation documenté.



RECOMMANDATION 04

Déployer un fonds destiné à la commercialisation internationale

- Consentir des prêts dédiés à la commercialisation internationale en s'inspirant de « Créativité Québec » pour une période de cinq ans.
- Mettre des modalités de remboursement flexibles.
- Inclure un congé de paiement sur le capital de 24 mois qui est en phase avec le cycle moyen de vente de solutions en technologies.
- Critères d'admissibilité proposés :
 - Obtention de crédits en recherche RS & DE (démonstration du caractère innovateur);
 - Avoir démontré sa présence active dans des marchés à forte concurrence.



RECOMMANDATION 05

Inviter les délégués commerciaux à générer des occasions d'affaires pour les entreprises technologiques québécoises

- Veiller à ce que les délégués commerciaux dans les bureaux du Québec à l'étranger soient informés sur les entreprises technologiques québécoises ayant des produits et des services exportables afin de favoriser, voire provoquer, des occasions d'affaires à l'international.
- Faciliter les échanges par le biais des canaux de communication dédiés aux délégations québécoises et aux entreprises technologiques.

À PROPOS DE L'AQT

L'AQT est un **réseau d'affaires** qui veille au développement et au rayonnement du secteur des **technologies québécoises**. Nous animons et représentons la communauté techno du Québec en encourageant le virage numérique, les occasions d'affaires entre les membres et l'accès aux meilleures pratiques de l'industrie.



Plus de
1800
dirigeant(e)s



+ de 500
entreprises
membres

NOS ENGAGEMENTS

- **Animer et représenter** la communauté des entreprises techno-numériques
- **Encourager** le virage numérique et promouvoir les entreprises techno-numériques
- **Favoriser** les synergies et les occasions d'affaires entre les membres et l'accès aux meilleures pratiques pour augmenter la performance des entreprises

LEVIER DE CROISSANCE RECONNU PAR L'ENSEMBLE DU MILIEU



Fondée en **1990**



Une équipe de permanents dédiés et à l'écoute des besoins des membres



22 éditions de **VISION PDG**, sommet de trois jours, exclusif aux PDG de sociétés technos



20 éditions du **Big Bang**, forum dédié à la croissance et à commercialisation des technologies

PORTRAIT DE L'INDUSTRIE



16,1 milliards
de PIB (2016)



32 milliards
de revenus



154 000
emplois



96 % sont
des PME

LES PME TECHNOS, MOTEUR DE L'ÉCONOMIE NUMÉRIQUE

- **Des solutions souvent très spécialisées** qui améliorent la compétitivité des organisations (outils de gestion, intelligence artificielle, Internet des objets, données massives, infonuagique).
- **Des entreprises qui exportent** : 78 % des PME technos ont des ventes à l'extérieur du Québec et ces exportations représentent 34 % de leurs revenus.
- **Les principaux secteurs qui utilisent nos technologies** : manufacturier, services financiers, services publics, administration publique et santé.