

MÉMOIRE

**DANS LE CADRE DES CONSULTATIONS POUR LE PROCHAIN PLAN
D'ACTION D'ENTREPRENEURIAT 2022-2025**

Adopté à la séance du Conseil de la MRC, le 15 septembre 2021



MRC de Témiscamingue

**SOCIÉTÉ DE DÉVELOPPEMENT
DU TÉMISCAMINGUE**

Société de développement du Témiscamingue

7-B des Oblats Nord
Ville-Marie, Québec, J9V 1H9
Téléphone : 819-629-3355
info@lasdt.com
www.lasdt.com

MRC de Témiscamingue

21, rue Notre-Dame-de-Lourdes, bureau 209
Ville-Marie (Québec) J9V 1X8
Téléphone : 819 629-2829
Ligne sans frais : 1 855 622-MRCT (6728)
Télécopieur : 819 629-3472
mrct@mrctemiscamingue.qc.ca
www.mrctemiscamingue.org

AUTEUR

NADIA BELLEHUMEUR
DIRECTRICE GÉNÉRALE
Société de développement du Témiscamingue

COLLABORATION

CLAIRE BOLDUC
PRÉFÈTE
MRC de Témiscamingue

RÉVISION LINGUISTIQUE ET MISE EN PAGE

SABRINA TREMBLAY
ADJOINTE ADMINISTRATIVE
MRC de Témiscamingue

Table des matières

1.	Mise en contexte	1
2.	Principaux défis et obstacles auxquels sont confrontés les entrepreneurs	3
1.	Pénurie de main-d'œuvre	3
2.	Technologie / modernisation innovation / automatisation	4
3.	Du financement inadéquat et des programmes incomplets	5
4.	La multiplication des services aux entreprises	6
5.	Le manque de temps et de reconnaissance	6
3.	Les défis et obstacles qui devraient retenir l'attention du gouvernement de façon prioritaire	7
4.	Pistes de solution à soutenir ou à mettre en œuvre pour répondre à ces défis et obstacles et ainsi soutenir le développement de l'entrepreneuriat au Québec	9
5.	Contribution apportée par une MRC et / ou son organisme de développement économique pour relever les défis ou aplanir les obstacles définis	12
6.	Les meilleures pratiques pouvant être mises de l'avant par le gouvernement afin de mieux appuyer l'entrepreneuriat au Québec	12
7.	Éléments, propositions ou solutions novatrices dont vous aimeriez nous faire part afin d'améliorer le soutien aux entrepreneurs?	13

1. Mise en contexte

L'entrepreneuriat est un concept très large : on peut parler de relève, de démarrage, d'acquisition, d'augmentation de la productivité, d'ajout de services, de produits, d'innovation, de R et D, etc. S'il est large sur le plan de la création de richesse, il est tout aussi important de décliner l'entrepreneuriat en termes de taille de l'entreprise, d'impacts sur la qualité de vie et de localisation géographique.

Si on parle de la localisation, le défi de maintenir et développer l'entrepreneuriat en milieu rural à faible densité de population impose l'obligation d'inventer de nouvelles façons de faire. L'imagination doit s'appuyer sur une approche plus solide que l'improvisation. Dans le contexte où le commerce électronique prend toujours plus de place, l'automatisation, la modernisation et la réorganisation du travail deviennent des nécessités dans le contexte de pénurie de main, le défi est des très grandes envergures pour les PME.

Le marché du travail subit des transformations importantes. La baisse démographique, le vieillissement de la main-d'œuvre, la diminution de la population active, l'exode de notre population et l'essor qu'a connu le secteur minier entraînent des difficultés de recrutement persistantes pour de la main-d'œuvre qualifiée ou non au sein des entreprises, mais également au niveau du développement de l'entrepreneuriat.

Deux types de commerces sont plus difficilement viables dans les territoires plus ruraux : les commerces qui offrent des services spécialisés pour l'ensemble d'un territoire faiblement peuplé et les services de proximité de base dans les petites collectivités.

Noyés dans un univers de consommation, souvent nous nous rendons compte de l'utilité et des avantages des services spécialisés de proximité seulement le jour où ils cessent d'exister. Nous réalisons, dès lors, le coût des déplacements obligatoires pour obtenir un accessoire informatique, un outil quelconque, un matériau de construction, une paire de souliers, un meuble ou un appareil domestique. Le problème devient encore plus grand lorsque disparaissent les entreprises qui fournissent des équipements ou des services spécialisés aux entreprises sur lesquelles s'appuie notre économie.

De leur côté, les services de proximité dans les petites collectivités constituent une base nécessaire au maintien de la population dans la communauté et conditionnent souvent l'établissement des nouvelles familles, d'une relève d'entreprise ou de futurs travailleurs. Plusieurs collectivités sont actuellement confrontées au défi de maintenir le dépanneur, la station d'essence, le magasin « presque général » dont la polyvalence permet d'obtenir différents biens de base nécessaires autant au touriste de passage, au villégiateur, à l'entrepreneur forestier qu'au résident permanent.

Ces entreprises sont fragiles, car la génération d'entrepreneurs qui sont propriétaires de ces commerces arrive à l'âge de la retraite. Le transfert est difficile parce qu'il doit s'accompagner d'une réorganisation des services pour les adapter aux nouveaux besoins des clients, mais aussi parce que les grossistes et les autres réseaux d'approvisionnement évoluent dans un sens qui rend affecte les petits commerces et rend la relève plus complexe et moins compétitive.

Le modèle actuel est en mutation. Cette opération de transfert d'entreprise amène aussi la mise à contribution de nouvelles formes d'entrepreneuriat : les entreprises en économie sociale et la résurgence des coopératives. De plus en plus, on constate que l'entrepreneuriat collectif intéresse grandement les municipalités et communautés autochtones, notamment pour le maintien et l'implantation de services de proximité. Les entreprises en économie sociale ont développé au Témiscamingue une large gamme de services. Elles assurent des services de base de soins à domicile, les garderies, les services culturels par la salle d'exposition, la salle de spectacle et de cinéma, les maisons d'hébergement et dernièrement, les dépanneurs et stations d'essence. Ce type d'entreprise s'engage aussi de plus en plus vers des services en télécommunication et services touristiques de plein air.

L'entrepreneuriat demeure donc une stratégie primordiale pour favoriser le développement et la diversification économique dans les régions, entre autres pour le maintien des services de proximité. Les efforts conjugués de tous, éducation, organismes communautaires, emploi, formation, santé et services sociaux, organismes de développement, milieu municipal, familles et entreprises sont nécessaires pour relever les défis que pose le développement de l'entrepreneuriat.

2. Principaux défis et obstacles auxquels sont confrontés les entrepreneurs

Le premier obstacle est sans équivoque la **pénurie de main-d'œuvre**. Bien qu'il s'agisse essentiellement d'un phénomène démographique, il reste le principal défi pour les entreprises qu'elles soient petites ou grosses.

À une époque, encore relativement récente, la pénurie de main-d'œuvre concernait davantage les postes spécialisés. Aujourd'hui ce n'est plus du tout le cas. La pénurie de main-d'œuvre touche tout autant les postes spécialisés que ceux qui demandent une main-d'œuvre peu qualifiée, et ce, sans parler des postes qui sont exigeantes physiquement.

Les entrepreneurs doivent redoubler d'efforts et d'imagination pour se démarquer, afficher des postes de manières innovantes, offrir des conditions de travail toujours plus avantageuses (salaires, congés, conciliation travail / famille, horaires variables, ambiance de travail, etc.).

Bien qu'on mise beaucoup sur l'immigration, encore faut-il que les employeurs aient la capacité d'accompagnement que cela exige. Les démarches pour recruter une personne immigrante sont longues et complexes. Il faut ajouter à cela l'intégration de la personne immigrante qui est plus exigeante s'il s'agit d'un établissement en région en raison des défis de francisation ou de services souvent plus restreints. Et on ne doit pas oublier l'enjeu d'isolement face à la communauté culturelle, qui constitue souvent la cause d'échec à l'intégration des personnes immigrantes en région.

Les dirigeants des petites PME qui comptent 1 à 5 employés n'ont ni le temps ni les moyens financiers pour mettre en place un processus aussi exigeant. Bien souvent, ils travaillent doublement pour pourvoir les postes manquants dans leur entreprise. Ce qui fait en sorte qu'il est difficile pour eux de recruter, de rechercher de la formation ou de l'expertise pour les aider parce qu'ils n'ont tout simplement pas le temps de le faire.

Cette pénurie est aussi vraie, sinon plus pour la relève entrepreneuriale. Les PME dans les régions n'échappent pas à la tendance nationale quant au déficit de relève. Parallèlement, si le Québec veut maintenir son dynamisme économique, il devra relever le défi du transfert d'entreprises. La préparation de la relève et le transfert d'une entreprise exigent une planification éclairée à chacune des étapes.

Avant d'entamer le processus de transfert, la communication entre les « vendeurs » et les « releveurs » potentiels, parfois d'une même entreprise, ne semble pas simple.

S'annoncer ouvertement et publiquement en processus de relève n'est pas évident pour tous les entrepreneurs. Ceux-ci craignent de déstabiliser leurs clients, leurs partenaires et leurs employés, chose éventuellement possible. La circulation de l'information reste un défi d'actualité entre les vendeurs potentiels et les releveurs tiers de l'entreprise, surtout dans une collectivité rurale où tout le monde se connaît.

Un processus de relève peut s'étendre sur plusieurs années. L'accompagnement dans un tel processus peut faciliter le processus de transfert tant pour les cédants que pour les releveurs.

Un second défi concerne tout le processus **technologie / innovation / modernisation / automatisation**. On parle beaucoup de ces processus en répétant sans cesse qu'il faut agir sur ces facteurs pour augmenter la productivité et diminuer l'impact de la pénurie de main-d'œuvre. Cependant, bien qu'on en parle et qu'il existe des programmes pour favoriser l'embauche de consultants pour soutenir ce virage, le passage à l'action reste flou dans les petites entreprises.

Outre la mise en place d'un site web pour la vente en ligne, il demeure difficile de concrétiser des modèles innovants pour des dépanneurs, restaurants, magasins de vêtements, stations-service et autres commerces de proximité, sans diminuer la qualité du service qui elle reste une valeur recherchée par les clients, particulièrement en milieu rural où les gens aiment les contacts directs avec leurs commerçants. On trouve très rarement des exemples tangibles d'innovation et d'automatisation dans ces types d'entreprises. Par conséquent, il est difficile de sensibiliser les entrepreneurs à y investir.

Il faut aussi souligner que toutes les entreprises, peu importe leur taille, produisent et s'appuient sur de gros volumes d'informations : les dossiers financiers, les interactions avec les clients et d'autres relations d'affaires, les renseignements concernant les employés, la sécurité des données, les exigences réglementaires, l'inventaire, les fournisseurs et ainsi de suite. C'est trop pour en faire le suivi, encore moins pour les utiliser de façon efficace, sans les systèmes appropriés.

Dans les PME de 1 à 5 employés, il est très difficile de pouvoir compter sur toute cette expertise. Il faut aller vers la modernisation, l'automatisation et la capacité logistique, mais ces démarches exigent du temps, de l'argent et surtout des ressources. Il existe de nombreux programmes pour retenir les services de consultants produisant des diagnostics de toutes sortes et / ou pour faire de la R et D. Cependant, ces processus exigent temps et l'investissement pour les entrepreneurs qui sont déjà à court de temps et de ressources quand il s'agit simplement d'opérer leur entreprise.

On exige des PME d'être avant-gardistes. Mais le changement est important, les entreprises ont besoin d'accompagnement pour gérer ce changement. Il est essentiel d'inclure toutes les générations dans ces changements et de prendre soin des anciennes générations parce que l'innovation peut parfois déstabiliser et aggraver la pénurie de main-d'œuvre déjà trop présente.

Un écart de performance se creuse à de multiples niveaux entre les PME traditionnelles et les PME spécialisées, entre les petites et moyennes entreprises, et ce, parfois dans un même secteur, entre les régions éloignées, les régions périphériques et les villes.

Les défis sont grands, les moyens et ressources sont limités.

Dans le contexte de la globalisation des économies, **les services financiers** se multiplient, mais deviennent de plus en plus spécialisés. Ils se restructurent principalement en fonction des marchés importants. Les économies rurales basées sur les ressources naturelles et de petits bassins de population ont de la difficulté à obtenir les services adaptés à leurs besoins particuliers.

Les entreprises, surtout quand elles traversent une période d'instabilité, sont confrontées à des réseaux financiers qui assument de moins en moins la gestion des risques. Certaines filières de financement ne sont pas assez présentes et accessibles, et ce, dans presque tous les secteurs d'activité. C'est le cas par exemple en tourisme, commerce de détail, restauration et dans tous les secteurs où les entreprises ont des spécificités et des particularités qui les différencient radicalement de celles du même secteur en milieu urbain.

Les gens qui démarrent pour la première fois une entreprise ont l'impression qu'il existe plusieurs types de subventions pour les aider, peu importe le domaine d'activité. Ces futurs entrepreneurs contactent des organismes de développement en étant convaincus que ces derniers sont là pour leur donner des «subventions». Ces derniers font face à une grande déception lorsqu'ils constatent que les subventions sont rares et s'appliquent aussi rarement aux entreprises de services et de commerces de détail.

Les critères et ratios de financement ainsi que le faible niveau de tolérance aux risques des institutions financières font en sorte que pour presque tout projet de démarrage d'entreprise, expansion, relèvement et même redressement, une mise de fonds non négligeable est exigée des entrepreneurs. Lorsque cette mise de fonds ne se traduit pas en dollars à verser au départ du projet d'investissement, elle se traduit par l'exigence que l'entrepreneur ait accès à des liquidités afin d'être en mesure de réinjecter des fonds en cours d'évolution de son projet.

Au Témiscamingue, comme dans plusieurs régions du Québec, les propriétaires d'entreprises sont plus âgés et cherchent à vendre leur entreprise. Ces derniers ont donné une valeur et créé une clientèle pour leurs produits et services au cours des années, ce qui au fil des ans bâtit un chiffre d'affaires. Cependant, au moment de la vente, cette valeur d'achalandage est difficilement finançable. Souvent, ce montant lors de la transaction doit se traduire soit par une balance de vente consentie par les vendeurs, une mise de fonds additionnelle de la part des acheteurs ou par l'intervention d'organismes de développement ou des Sociétés de capital de risque.

Les entrepreneurs qui s'engagent dans un processus de financement qui met à contribution les Sociétés de capital de risque et du financement public doivent s'attendre à ce que le traitement de dossiers soit plus complexe et les délais plus longs. Surtout quand le projet s'éloigne des sentiers battus ou des secteurs à la mode. Ce qui entraîne des validations de toutes sortes. Ces avis sectoriels et autres rapports d'analyse entraînent souvent des effets néfastes sur la motivation des promoteurs et sur le cheminement des dossiers.

La majorité, si ce n'est pas tous les **programmes** mis en place dans les dernières années servent à payer des consultants pour poser des diagnostics. L'industrie du consultant n'aura jamais été aussi prospère. Par conséquent, il est devenu très difficile d'avoir des ressources efficaces, disponibles et branchées sur les besoins concrets de la relève.

Les offres se multiplient, mais peu répondent adéquatement aux capacités de payer et aux besoins des petites entreprises. De plus, ces programmes financent le diagnostic, mais jamais la transformation de l'entreprise ou les investissements nécessaires pour effectuer le virage suggéré.

Nombreuses sont les petites entreprises qui ont besoin de services-conseils efficaces, rapides et rapidement rentables. Elles ne veulent pas, et ne peuvent souvent pas, pour autant s'engager dans des processus de formation ou d'adaptation s'échelonnant sur plusieurs mois.

La multiplication des organismes de soutien au développement des entreprises et les programmes se déploient à une vitesse vertigineuse ce qui fait en sorte qu'il devient difficile de s'y retrouver même pour des professionnels du développement.

Québec Innove, Espace d'accélération et de croissance, Microentreprendre, Futupreneur, Investissement Québec, CTEQ, Vision travail, CJE, services de formation aux entreprises, Femmessor, CDRQ, Info entrepreneur, CDL, MRC, SADC, Chambres de commerce, BDC, Services Québec, Développement économique Canada, Société d'investissement jeunesse, FTQ, 48^e nord international, réseau mentorat, les plates-formes de sociofinancement, les différents hubs sectoriels, Réseau aigri-conseil, Inno-centre, ATR, accélérateur de création d'entreprises technologiques (ACET), Maison des entrepreneurs du Québec (MEQ), École d'entrepreneuriat, MAPAQ, consultants privés multiples, etc. sont autant d'exemples de cette surabondance de propositions.

Et il ne s'agit là que de quelques exemples auxquels s'ajoutent services, programmes, fonds, processus, label, etc. Il faut également se rappeler que quelques services sont centralisés à Québec ou Montréal, ce qui augmente encore les coûts et la complexité pour les petites entreprises en région.

4. La multiplication des services aux entreprises

5. Le manque de temps et de reconnaissance

Finalement, le **manque de temps** est sans contredit à la fois un défi et un obstacle pour les entrepreneurs. Lorsqu'on démarre une petite entreprise, il est fréquent que l'on porte plusieurs chapeaux. Commercialisation, développement, comptabilité, gestion des ressources humaines, production, marketing, technologie, conciergerie, etc. On apprend souvent sur "le tas" comme on dit. Le manque de ressources financières oblige ces entrepreneurs en début d'opération ou en croissance à s'adonner au multitâche.

En fait, c'est une situation qui s'accroît de plus en plus dans tous les types d'entreprises, en partie causés par la pénurie de main-d'œuvre. Il faut faire plus avec moins.

Selon Statistiques Canada, *les microentreprises (entreprises comptant de 1 à 4 employés) constituent 54,1 % de tous les employeurs du secteur privé, soit le plus grand groupe de PME au Canada.* Alors, il y a lieu de s'attarder davantage aux solutions à proposer pour ce type d'entreprise.

On demande également aux entrepreneurs de bien jouer leur « rôle social » en requérant d'eux de s'impliquer dans la communauté, de participer à des formations, de moderniser leur entreprise, de témoigner de leur expérience, d'être présents dans des salons et/ou expositions, de commanditer les sports et loisirs ou autres événements, faire des dons et commandites, etc.

Aujourd'hui, les exigences envers les entrepreneurs s'accroissent avec la pénurie de main-d'œuvre, mais également avec la pression sociale et les attentes qu'ont les clients, les élus et les gouvernements envers ceux-ci tout comme envers la croissance économique.

Pourtant, on parle peu des petites entreprises et on mise sur des gazelles, des entreprises dites « prometteuses ». Ce faisant, on néglige le tissu entrepreneurial qui assure la qualité de vie dans les milieux et qui représente le plus fort pourcentage d'employeurs.

3. Les défis et obstacles qui devraient retenir l'attention du gouvernement de façon prioritaire

1

Pénurie de main- d'œuvre

Il s'agit du principal frein au développement des entreprises. Que ce soit dans le démarrage, dans l'expansion, pour augmenter la productivité, développer de nouveaux services, le manque de main-d'œuvre nuit considérablement au développement des entreprises. Cela se traduit souvent par la réduction des heures d'ouverture, des fermetures temporaires, l'abolition d'un quart de travail, le refus de contrats, etc.

L'immigration peut certainement être une solution pour plusieurs entreprises dans la mesure où les procédures sont allégées pour les employeurs et à condition que les entreprises disposent de ressources et de temps leur permettant de travailler sur ce long et fastidieux processus. Une fois le processus réussi, il faut encore trouver de l'hébergement pour ces travailleurs étrangers, l'accompagnement pour l'intégration au travail et dans leur milieu de vie (surtout en région), la francisation, etc.

S'il est vrai que l'immigration peut être une solution, elle ne l'est pas à court terme et encore moins dans des postes qui ne demandent pas de qualification particulière.

2

Du financement inadéquat et des programmes incomplets

Bien qu'il existe des programmes fort intéressants pour stimuler la croissance, augmenter la productivité et favoriser l'innovation, une fois l'accompagnement réalisé et le diagnostic posé, il reste encore à faire la transformation.

Les programmes existants favorisent grandement l'industrie des consultants, mais peu de programmes agissent directement sur le changement. Avec autant de financement pour soutenir des consultants qui eux-mêmes soutiennent les entreprises, une pénurie de consultants s'est créée.

Ainsi, il devient encore plus difficile de trouver un consultant en région, qui comprend la réalité d'une petite entreprise et qui répond efficacement et rapidement aux besoins. Une fois ce travail effectué, il faut agir sur la transformation et la plupart du temps, il n'y a plus de financement pour le faire et les entrepreneurs n'ont pas le temps et les moyens de procéder à ces changements.

3

Technologie

Modernisation

Innovation

Automatisation

Bien que ces concepts soient nécessaires et grandement favorisés, les petites PME restent, pour la majorité, imperméables à ces changements. Ayant peu de temps et de moyens, et malgré toute la sensibilisation faites par diverses organisations, les entreprises de services de 1 à 5 employés adhèrent peu à ces processus de changement.

Il existe peu d'exemples concrets et chiffrés sur les bénéfices d'investir dans ces différentes thématiques pour plusieurs catégories d'entreprises : dépanneur, stations-service, restaurants, magasins de vêtements, etc. Outre la vente en ligne qui s'est imposée avec la covid, peu de petites entreprises qui favorisent la qualité de vie y trouvent leur compte.

Avant même de travailler à des processus technologiques, d'automatisation, d'innovation et de modernisation, il faut démontrer la rentabilité d'agir pour que les entrepreneurs décident d'investir temps et argent.

4. Pistes de solution à soutenir ou à mettre en œuvre pour répondre à ces défis et obstacles et ainsi soutenir le développement de l'entrepreneuriat au Québec

Suggestions # 1 – Mettre en place des incitatifs intéressants pour le maintien en emploi des personnes près de la retraite

Afin de soutenir les entreprises et dans le contexte de la pénurie de main-d'œuvre, des incitatifs financiers et/ou fiscaux intéressants pourraient être mis en place auprès des personnes qui arrivent à l'âge de la retraite et qui décident de rester actifs sur le marché du travail. Cela pourrait même s'appliquer à des gens qui sont déjà à la retraite, mais qui décident de retourner sur le marché du travail.

Certaines mesures, programmes ou aides gouvernementales pourraient également être attribués à des entreprises de services de proximité pour soutenir l'embauche de personnes à la retraite.

Suggestions # 2 – Soutenir les PME de 1 à 5 employés avec des programmes adaptés

Il existe peu de programmes qui soutiennent les petites entreprises et encore moins les entreprises traditionnelles en restauration, tourisme, hébergement, dépanneur, commerce de détail, services divers. Pourtant, ces entreprises sont d'une importance capitale dans un milieu rural. Le financement traditionnel est également souvent déficient pour ce type d'entreprise.

La mise en place de programme de transformation des modèles d'affaires pour les rendre plus efficaces, plus performants serait un atout majeur. Il faut cesser de simplement financer des consultants et viser une réelle transformation des modèles d'affaires. Dans ces secteurs, c'est encore plus difficile à faire et il existe peu d'exemples de modèles innovants facilitant cette transformation.

Suggestion # 3 – Favoriser la valorisation de l'entrepreneuriat localement en offrant du soutien aux chambres de commerce ou organismes locaux qui réalisent des activités spéciales sur les territoires

Les concours tels qu'ose entreprendre sont de bons moyens pour valoriser l'entrepreneuriat. En même temps, il s'agit de concours qui visent davantage la relève, le démarrage et l'entrepreneuriat jeunesse. Bien souvent, les projets sont évalués sur un modèle de plan d'affaires bien précis qui reflète peu la réalité. Il s'agit souvent d'un concours de plan d'affaires plus que de la réalité de l'entreprise. Que fait-on des entreprises qui existent et desservent la clientèle depuis de nombreuses années, qui font partie du quotidien des citoyens?

Ces entreprises ne se retrouvent pas dans des concours comme Oseprendre. Toutefois, les organisations locales comme les CLD/MRC, les chambres de commerce ou autres intervenants organisent souvent des galas locaux ou des activités qui valorisent l'entrepreneuriat, mais également l'entrepreneur et son implication dans le milieu. Ces organisations sont souvent bien branchées et près du milieu et des entreprises. Des fonds pour soutenir ce type d'initiative devraient exister dans chaque territoire de MRC pour éviter qu'on sollicite des commandites auprès des entreprises pour ensuite les reconnaître.

Suggestion # 4 – Favoriser l'entrepreneuriat collectif par des fonds et des mesures facilitantes

Les entreprises d'économie sociale, organismes à but non lucratif du secteur marchand ou coopératif, répondent aux besoins qui émergent dans le milieu et sont bien souvent plus ancrées dans le milieu parce qu'elles sont issues d'une volonté collective.

Le rôle ainsi que les modalités de gestion et les finalités qui animent les entreprises d'économie sociale sont encore méconnus et souvent incompris. Ces entreprises exigent une gestion et un financement adaptés à leurs particularités. Il faut être parfaitement conscient que travailler collectivement nécessite plus de temps, plus de concertation et que la gestion de ces entreprises est plus complexe.

Dans les petits villages, il est devenu courant de voir une entreprise collective offrir des services de proximité parce que le secteur privé n'a pas trouvé de relève. Or, ces entreprises peuvent être viables et même rentables, mais la structure des projets fait en sorte que c'est parfois plus long et que la contribution du milieu peut être essentielle. Ces projets nécessitent davantage d'adaptation de la part des promoteurs et davantage d'accompagnement des organismes de développement.

Des prêts sans intérêts pour une période de 2 à 5 ans permettraient de consolider ce type d'entreprise et faciliteraient l'implication des administrateurs bénévoles.

Suggestion # 5 – Augmenter l'accompagnement personnalisé pour les petites entreprises (1 à 5 employés) dans les démarches de recrutement

Les petites entreprises n'ont pas nécessairement de département de ressources humaines. La majorité du temps, c'est le propriétaire de l'entreprise qui gère les payes, le recrutement, la gestion des ressources humaines, la formation des employés en plus de toutes les autres opérations courantes de l'entreprise. La pénurie de main-d'œuvre actuelle accentue les difficultés déjà plus exigeantes dans les petites entreprises dans l'opérationnalisation.

La mise en place d'un service clé en main d'aide au recrutement ferait une énorme différence dans le maintien des petites entreprises et des services de proximité. Un service d'accompagnement qui prend en charge, avec les indications de l'entrepreneur, la rédaction des descriptions de poste, l'affichage de poste, la réception et la sélection des candidats, l'organisation du processus d'entrevue auquel l'entrepreneur participe, allégerait le fardeau des entreprises qui offrent des services de proximité. On voit de plus en plus d'entreprises qui diminuent leurs heures d'ouverture et qui parfois même ferment leur porte par manque de main-d'œuvre.

Suggestion # 6 – Permettre la mise en place de fonds particuliers via les Fonds locaux d'investissement

Il serait intéressant que les MRC, via leur FLI, puissent déterminer des fonds particuliers et avantageux (taux d'intérêt compétitifs) permettant d'appuyer ou de favoriser le développement d'entreprises dans des secteurs particuliers quand cela fait partie d'un plan stratégique de développement ou que cela répond à un enjeu important identifié sur le territoire.

Exemple : fonds pour les projets d'affaires en agricultures innovantes, énergies vertes, technologies, services de proximité, etc.

Bien souvent, les priorités des territoires se retrouvent dans des créneaux que les institutions traditionnelles ne veulent pas soutenir. La mise en place de ce type de fonds, via le FLI, permettrait à un territoire de se distinguer au niveau économique des autres territoires.

Le tout devrait être déposé aux MEI pour approbation avec une politique claire.

Suggestion # 7 – Mettre en place des fonds permettant de financer les changements à la suite d'un diagnostic

Comme il a été mentionné précédemment, on retrouve de plus en plus de subventions pour payer les consultants en innovation, en automatisation, en réorganisation du travail, en modernisation, etc., mais pratiquement aucun programme n'est disponible afin de financer, au moins en partie, la transformation de l'entreprise à la suite du diagnostic.

La mise en place d'un fonds finançant un pourcentage de l'application du diagnostic permettrait sans aucun doute d'accélérer le changement et la rentabilité des entreprises. Cela inciterait également plus d'entreprises à s'engager dans une telle démarche.

5. Contribution apportée par une MRC et / ou son organisme de développement économique pour relever les défis ou aplanir les obstacles définis

Avec des outils adaptés, comme on le voit à travers les suggestions précédemment mentionnées, les organismes de développement et les MRC peuvent accompagner efficacement les entreprises avec des outils répondant à leurs besoins. Dans les régions, les élus et les professionnels en développement connaissent bien la réalité des entreprises de leur territoire et il existe une belle relation de confiance entre les entrepreneurs et ces derniers.

Le rôle d'accompagnateur, de référencement, de recherche est fondamental et doit se poursuivre. L'ajout de ressources via Accès entreprises est un excellent pas dans cette direction et permettra d'être davantage proactif.

Le soutien au recrutement pour les petites entreprises pourrait être un service offert par les organismes de développement en collaboration avec Services Québec.

6. Les meilleures pratiques pouvant être mises de l'avant par le gouvernement afin de mieux appuyer l'entrepreneuriat au Québec

La **modélisation en innovation** dans les petites entreprises de services comme les dépanneurs, les épiceries, les stations-service, les sites touristiques, hébergements, etc. On incite tellement les entreprises à être innovantes, mais il existe peu d'exemples concrets qui permettent de démontrer de quoi il est question, surtout dans ces secteurs.

La **reconnaissance des secteurs traditionnels** est importante parce qu'ils représentent une base importante des services dans les régions. Le discours gouvernemental est principalement axé sur l'accélération de la croissance, l'innovation, les technologies, l'exportation, etc. La majorité des entreprises de services qui offrent des services de base (alimentation, essence, vêtements, services professionnels, soins de santé, etc.) ne se retrouvent pas dans ce discours et se sentent bien souvent exclues des stratégies économiques. Il faut reconnaître le travail de ces entrepreneurs pour continuer à donner le goût à d'autres de prendre la relève ou de démarrer des projets d'affaires.

La **modulation** en fonction des territoires. Il est clair qu'au Québec, il y a autant de réalité qu'il y a de territoire. Un certain niveau de modulation pour appuyer les entrepreneurs devrait être favorisé et permis pour permettre à chacun des territoires de se développer selon ses priorités.

7. Éléments, propositions ou solutions novatrices dont vous aimeriez nous faire part afin d'améliorer le soutien aux entrepreneurs?

Toute mesure permettant d'alléger le fardeau administratif des PME sera des plus apprécié, tant des entrepreneurs eux-mêmes que de la part de tous les organismes gravitant dans leur environnement d'affaire. Les heures de travail de l'entrepreneur consacrées à ces tâches administratives, réglementaires ou simplement de suivis s'avèrent lourdes et exigeantes en temps et énergie, sans pour autant offrir une réelle plus-value pour l'entreprise ou une amélioration de ses processus. Cette demande récurrente des entrepreneurs et des PME devrait trouver un écho rapidement auprès des autorités gouvernementales.