

RÉALITÉ ET AVENIR
Entreprendre
à Lévis



COMPTE-RENDU

FORUM SUR LE DÉVELOPPEMENT DE L'ENTREPRENEURIAT

Lévis
2 Juin 2011

Présenté par



En collaboration avec





TABLE DES MATIÈRES

| | |
|--|-----------|
| Présentation du forum..... | 3 |
| Informations générales..... | 4 |
| Déroulement de la journée..... | 5 |
| Portrait du dynamisme entrepreneurial de Lévis présenté par Alain Aubut, président directeur général, Fondation de l'entrepreneurship.. | 6 |
| Portrait socio-économique de Lévis présenté par Philippe Meurant, directeur du développement, Ville de Lévis..... | 7 |
| Réactions de la SDÉ Lévis par Raymond Gouin, directeur général,SDÉ Lévis..... | 8 |
| Panel de discussion « L'entrepreneuriat a-t-il de l'avenir à Lévis?»..... | 9 |
| Synthèse des ateliers: Principaux défis priorités et pistes d'actions proposées | |
| La promotion de l'entrepreneuriat..... | 12 |
| La création d'entreprise..... | 15 |
| La pérennité et la croissance des entreprises..... | 18 |
| La relève et le transfert d'entreprises..... | 25 |
| Vers une stratégie de développement de l'entrepreneuriat..... | 28 |

Présenté par



En collaboration avec



RÉALITÉ ET AVENIR

Entreprendre à Lévis



PRÉSENTATION DU FORUM

ENTREPRENDRE À LÉVIS – RÉALITÉ ET AVENIR

Soucieuse de contribuer au développement d'une véritable culture entrepreneuriale au sein de la population de Lévis et de favoriser l'augmentation de l'activité entrepreneuriale, la Société de développement économique de Lévis (CLD) souhaite mobiliser le milieu lévisien autour d'une stratégie en matière de développement de l'entrepreneuriat.

La Fondation de l'entrepreneurship, en collaboration avec Léger Marketing, a été mandatée pour réaliser une vaste consultation auprès de la population pour dresser un portrait de la situation de l'entrepreneuriat à Lévis.

Ce portrait permet de mesurer l'ensemble de la chaîne entrepreneuriale (culture entrepreneuriale, intention d'entreprendre, démarche de création ou de rachat d'entreprise, propriétaire d'entreprise, relève et fermeture d'entreprise).

Suite à la divulgation des résultats de cette étude, un forum de discussion s'est tenu le 2 juin 2011.

Les thèmes abordés ont permis d'identifier des défis à relever et des pistes d'action à mettre en œuvre afin d'alimenter la stratégie de développement de l'entrepreneuriat.

Pour consulter le « Portrait du dynamisme entrepreneurial de la ville de Lévis » :
http://www.sdelevis.com/pdf/portrait_entrepreneurial_Lévis_2011.pdf

Présenté par



En collaboration avec





INFORMATIONS GÉNÉRALES SUR LE FORUM

Participation

Objectif: 150 personnes

Résultat: 168 personnes se sont présentées à l'accueil

Participants

Entrepreneurs

36 % (travailleurs autonomes, propriétaires et dirigeants d'entreprise, employés de PME, etc.)

Institutions d'enseignement

Institutions financières et organismes de financement

Organismes de soutien à l'entrepreneur

Ministères et organismes oeuvrant au niveau de l'entrepreneuriat

Mentors de la cellule de mentorat de Lévis

Partenaires et gens d'affaires

Ateliers de discussion (14 animateurs)

La promotion de l'entrepreneuriat (2 séances)

La création d'entreprises (3 séances)

La pérennité et la croissance d'entreprises (4 séances)

La relève et le transfert d'entreprises (3 séances)

Présenté par



En collaboration avec





DÉROULEMENT DE LA JOURNÉE

Mot de bienvenue

Louise Gingras, présidente de la SDÉ Lévis

Portrait du dynamisme entrepreneurial à Lévis

Alain Aubut, Président directeur général, Fondation de l'entrepreneurship

Portrait socio-économique de Lévis

Philippe Meurant, directeur du développement, Ville de Lévis

Réactions de la SDÉ Lévis

Raymond Gouin, directeur général, SDÉ Lévis

Réflexion en ateliers sur 4 thèmes

La promotion de l'entrepreneuriat; La création d'entreprises;
La croissance et la pérennité des entreprises; La relève et le transfert d'entreprises

Panel de discussion avec 4 invités sur le thème «L'entrepreneuriat a-t-il de l'avenir à Lévis?»

Plénière

Mot de clôture

Anne Ladouceur, mairesse suppléante, Ville de Lévis

Présenté par



En collaboration avec





PORTRAIT DU DYNAMISME ENTREPRENEURIAL À LÉVIS

Par Alain Aubut, président directeur général, Fondation de l'entrepreneurship

Résumé des principaux points abordés

Forces à exploiter

La population lévisienne reconnaît le rôle essentiel de l'entrepreneuriat (créateur de richesse, carrière désirable, etc.)

Une culture entrepreneuriale plus développée à Lévis que dans l'ensemble du Québec

Défis à relever

Développer le goût d'entreprendre particulièrement chez les femmes et chez les 35 ans et plus

Bien encadrer la relève d'entreprises puisqu'une majorité de cédants veulent vendre ou transmettre

Stimuler le passage à l'acte surtout chez les jeunes (18 à 34 ans) et les femmes

Pour consulter la présentation complète de Alain Aubut :

http://www.sdelevis.com/pdf/sdelevis_Forum_entreprendre_%20Alain_Aubut_2juin2011.pdf

Présenté par



En collaboration avec





PORTRAIT SOCIOÉCONOMIQUE DE LÉVIS

Par Philippe Meurant, directeur du développement, Ville de Lévis

Principaux points abordés

Population et démographie
Évolution de l'emploi
Emploi par secteurs d'activités
Richesse foncière
Taux de chômage
Population active
Transport
Revenu par ménage
Habitation
Permis de construction
Performance globale de Lévis

Pour consulter la présentation complète de Philippe Meurant:

http://www.sdelevis.com/pdf/forum_entreprendre_portrait_socieconomic_levis2011.pdf

Présenté par



En collaboration avec





RÉACTIONS DE LA SDÉ LÉVIS

Par Raymond Gouin, directeur général, SDÉ Lévis

Principaux points abordés

Lévis, ville dynamique en pleine croissance

Qu'en est-il de l'entrepreneuriat ?

Encore de grands défis à relever

Vers une stratégie de développement de l'entrepreneuriat pour Lévis

Pour consulter la présentation complète de Raymond Gouin:

http://www.sdelevis.com/pdf/forum_entreprendre_sdelevis_presentation_Raymond%20Gouin_2juin2011.pdf

Présenté par



En collaboration avec



RÉALITÉ ET AVENIR

 **Entreprendre**
à Lévis



PANEL DE DISCUSSION

«L'entrepreneuriat a-t-il de l'avenir à Lévis?»

Panélistes invités

Louise Gingras

directrice générale du Groupe Autobus Auger et présidente de la SDÉ Lévis

Jacques Blouin

président du conseil d'administration de Supermétal

Harold Couturier

propriétaire de Métro Plus Lévis et président de la Chambre de commerce de Lévis

Sylvain Racine

directeur principal, Marchés commercial, industriel et immobilier au Centre financier aux entreprises Lévis-Lotbinière-Bellechasse

Présenté par



En collaboration avec





Éléments abordés

L'importance de cette journée pour l'entrepreneuriat lévisien

Les pistes d'intervention constructives pour améliorer les pratiques entrepreneuriales :

Transmission et relève d'entreprise

Innovation

Accessibilité et connaissance des ressources financières

Femmes et entrepreneuriat

Mentorat

Climat d'affaires sain, milieu propice et mobilisation

Engagement des entrepreneurs dans leur communauté

Présenté par



En collaboration avec



RÉALITÉ ET AVENIR

 **Entreprendre**
à Lévis



Synthèse des ateliers

Principaux défis priorités
et
pistes d'action proposées

Présenté par



En collaboration avec





LA PROMOTION DE L'ENTREPRENEURIAT

LE DÉFI PRIORISÉ

La concertation et le partenariat

LES PISTES D'ACTION :

Faire du développement de l'entrepreneuriat un enjeu majeur du développement de notre collectivité auquel adhère toutes les organisations du milieu (municipal, éducation, financier, institutionnel, communautaire, d'affaires, etc.)

Assurer une place importante à l'entrepreneuriat tant individuel que collectif dans « Lévis, ville éducative » et « Lévis, ville de coopération »

Favoriser la circulation de l'information sur les programmes et mesures de soutien existants

Moyens: Répertoire des ressources, programmes et mesures disponibles; etc.

Favoriser une mobilisation plus importante des intervenants concernés autour des projets potentiels et des entrepreneurs

Moyens: Référencement entre les intervenants; Soutien concerté des intervenants (équipe de soutien); etc.

Présenté par



En collaboration avec





LA PROMOTION DE L'ENTREPRENEURIAT (suite)

LE DÉFI PRIORISÉ

L'entrepreneuriat comme choix de carrière et de vie

LES PISTES D'ACTION :

Valoriser l'entrepreneuriat et les réussites entrepreneuriales auprès de la clientèle scolaire et de la population en général

Moyens: rencontres, témoignages, conférences, visites d'entreprises, entrepreneurs accessibles comme modèle, activités de promotion, journées "carrière" sur le thème de l'entrepreneuriat, maillage entrepreneur - école, etc.

Promouvoir l'entrepreneuriat auprès de clientèles spécifiques ciblées (Personnes immigrantes, femmes, personnes de 55 ans et plus, jeunes de 35 ans et moins)

Sensibiliser davantage le milieu scolaire à l'entrepreneuriat et aux valeurs entrepreneuriales (directions d'école, professeurs, conseillers en orientation, intervenants, etc.)

Inciter les écoles à identifier un responsable de l'entrepreneuriat, à développer des réseaux entrepreneuriaux et à réaliser des projets, des ateliers et d'autres activités liées à l'entrepreneuriat

Introduire le "programme entrepreneurial" développé par l'école secondaire l'Aubier dans d'autres écoles du territoire

Présenté par



En collaboration avec





LA PROMOTION DE L'ENTREPRENEURIAT (suite)

| |
|---|
| <p>LE DÉFI PRIORISÉ</p> <p>Sécuriser les personnes ayant une intention d'entreprendre</p> |
| <p>LES PISTES D'ACTION :</p> |
| <p>Faire connaître les ressources, les services et les mesures de soutien à l'entrepreneuriat existants</p> <p>Moyens: Répertoire des ressources, programmes et mesures disponibles; Activités de sensibilisation; etc.</p> |
| <p>Miser sur le mentorat pré-démarrage et démarrage</p> |
| <p>Offrir des formations permettant de combler les besoins d'amélioration de compétences des entrepreneurs en démarrage (Gestion, marketing, comptabilité, etc.)</p> |
| <p>Faciliter la conciliation travail – vie personnelle des entrepreneurs</p> |
| <p>Sensibiliser les personnes ayant des intentions d'entreprendre au fait qu'il est aussi possible de racheter une entreprise existante plutôt que de partir de rien</p> |

Présenté par



En collaboration avec





LA CRÉATION D'ENTREPRISES

LE DÉFI PRIORISÉ

Les éléments déclencheurs

LES PISTES D'ACTION :

Valoriser l'entrepreneuriat et les réussites entrepreneuriales auprès de la clientèle scolaire et de la population en général

Sensibiliser les intervenants (financier, économique, municipal, institutionnel, gouvernemental) à la nécessité d'encourager et de motiver les entrepreneurs et de faciliter leurs démarches de création d'entreprises

Sensibiliser les créateurs d'entreprises et les outiller au niveau des mesures possibles pour faciliter la conciliation travail - vie personnelle et les inciter à développer de telles mesures pour leurs employés (faciliter recrutement et rétention)

Sensibiliser les entrepreneurs à la possibilité de se dégager de tâches non productives (service de paie, regroupement de fournisseurs de services, sous-traitance, etc.) pour alléger leurs tâches

Assurer le maintien et le développement du service de mentorat

Voir à la disponibilité et à l'accessibilité de formations adaptées aux besoins des entrepreneurs et d'activités de réseautage

Présenté par



En collaboration avec





LA CRÉATION D'ENTREPRISES (suite)

| |
|---|
| <p>LE DÉFI PRIORISÉ La méconnaissance des services</p> |
| <p>LES PISTES D'ACTION :</p> |
| <p>Créer un guichet unique de services pour les futurs entrepreneurs</p> |
| <p>Faire connaître (promouvoir) les services des organismes de soutien à l'entrepreneuriat et les formations, programmes et mesures existants incluant le mentorat et le suivi post-démarrage</p> |
| <p>Intégrer le développement de compétences entrepreneuriales et des activités reliées à l'entrepreneuriat dans les programmes de formation autres que l'administration</p> |
| <p>Créer un portail internet présentant toutes les étapes du démarrage d'une entreprise, les services de soutien existants ainsi que les sources de financement disponibles</p> |
| <p>Mettre en place une structure permettant le maillage et le soutien des propriétaires d'entreprise souhaitant vendre (Cédants) et les racheteurs potentiels (Repreneurs)</p> |

Présenté par



En collaboration avec





LA CRÉATION D'ENTREPRISES (suite)

LE DÉFI PRIORISÉ **Le financement**

LES PISTES D'ACTION :

Créer un fonds d'investissement supportant les entreprises en période de pré-commercialisation

Constituer une banque d'investisseurs privés intéressés à financer le démarrage et le rachat d'entreprises

Faciliter l'accès aux programmes d'aide financière existants pour les projets de démarrage d'entreprises de toute nature

Moyens: Inciter les organisations qui offrent du financement à assouplir les conditions d'admissibilité et à démontrer de l'ouverture; Favoriser le référencement entre ces organisations; etc.

Mettre en place un système de parrainage financier

Moyens: Anges investisseurs; Programme de cautionnement; etc.

Mettre en place un guichet unique de financement public et privé

Mieux faire connaître les programmes de soutien financier existants

Offrir des bourses ou des subventions pour favoriser le démarrage d'entreprises (Ex. : bourses de bienvenue)

Présenté par



En collaboration avec





LA PÉRENNITÉ ET LA CROISSANCE DES ENTREPRISES

LE DÉFI PRIORISÉ La vision stratégique

LES PISTES D'ACTION :

Sensibiliser les entrepreneurs à l'importance d'avoir un plan stratégique de développement de leurs entreprises à moyen et long terme

Sensibiliser les entrepreneurs à l'importance de prendre le temps nécessaire pour l'élaboration de leur plan stratégique afin d'y faire adhérer les employés et faire comprendre l'importance de le tenir à jour

Faire connaître les ressources disponibles pour supporter la réalisation et la mise en œuvre du plan stratégique de développement de l'entreprise

Présenté par



En collaboration avec





LA PÉRENNITÉ ET LA CROISSANCE DES ENTREPRISES (suite)

LE DÉFI PRIORISÉ Les outils financiers

LES PISTES D'ACTION :

Assurer une meilleure collaboration et concertation des intervenants oeuvrant auprès des entrepreneurs (porte d'entrée unique)

Élaborer et diffuser un guide des ressources et des outils financiers disponibles en fonction de la phase de développement des entreprises

Présenté par



En collaboration avec





LA PÉRENNITÉ ET LA CROISSANCE DES ENTREPRISES (suite)

| |
|--|
| <p>LE DÉFI PRIORISÉ L'attraction et la fidélisation de la main-d'œuvre</p> |
| <p>LES PISTES D'ACTION :</p> |
| <p>Positionner et faire connaître les avantages de Lévis comme milieu de vie axé sur la famille et la qualité de vie ainsi que la qualité des emplois qui y sont offerts</p> |
| <p>Promouvoir les meilleurs pratiques en gestion des ressources humaines et inciter les employeurs à s'en inspirer</p> |
| <p>Promouvoir la mise en place de mesures de conciliation travail - vie personnelle et outiller les employeurs pour le faire</p> |
| <p>Sensibiliser les employeurs à l'existence de certains bassins de main-d'œuvre disponibles (retraités, immigrants, personnes handicapées, etc.) et les soutenir dans le recrutement et l'intégration de ces clientèles</p> |
| <p>Mettre en place un guichet unique de candidatures pour le recrutement et le prêt d'employés entre entreprises (Ex.: Emplois saisonniers)</p> |
| <p><i>Suite à la page suivante</i></p> |

Présenté par



En collaboration avec





LA PÉRENNITÉ ET LA CROISSANCE DES ENTREPRISES (suite)

LE DÉFI PRIORISÉ

L'attraction et la fidélisation de la main-d'œuvre (suite)

LES PISTES D'ACTION :

Inciter les employeurs à se doter d'une stratégie de recrutement et de rétention adaptée aux nouvelles clientèles de travailleurs (Ex.: Générations C et Y)

Moyens: Développer des méthodes de recrutement et des conditions d'emplois adaptées et innovantes; Développer des partenariats avec les institutions d'enseignement; etc.

Inciter les employeurs à fidéliser leurs employés (développer le sentiment d'appartenance) et à mettre en place une GRH adaptée et innovante pour ce faire (valorisation, écoute, participation, implication, etc.)

Inciter les employeurs à développer les compétences des employés et des gestionnaires (formation adaptée et continue) et à encourager la délégation, la polyvalence ainsi que l'autoformation à l'interne

Favoriser la mise en commun de services pour les employés de plusieurs entreprises (assurances collectives, garderie, gym, etc.)

Présenté par



En collaboration avec





LA PÉRENNITÉ ET LA CROISSANCE DES ENTREPRISES (suite)

LE DÉFI PRIORISÉ L'innovation

LES PISTES D'ACTION :

Sensibiliser les entrepreneurs à l'importance de l'innovation pour assurer la pérennité de leur entreprise

Moyens: Valoriser l'impact de l'innovation; Promouvoir les histoires à succès; Organiser des visites d'entreprises innovantes; etc.

Favoriser une meilleure connaissance des ressources et des programmes de soutien à l'innovation

Moyens: Mise en place d'un guichet unique de ressources spécialisées; etc.

Faciliter l'accessibilité aux programmes de soutien financier à l'innovation

Assurer une vigie sur les nouvelles technologies et les marchés et communiquer l'information aux entreprises

Suite à la page suivante

Présenté par



En collaboration avec





LA PÉRENNITÉ ET LA CROISSANCE DES ENTREPRISES (suite)

LE DÉFI PRIORISÉ L'innovation (suite)

LES PISTES D'ACTION :

Inciter les entrepreneurs à valoriser les idées provenant de l'interne en suscitant l'implication des employés (intrapreneurship)

Diffuser de l'information sur la protection de la propriété intellectuelle auprès des entreprises

Favoriser l'établissement de liens entreprises - institutions d'enseignement (Formation continue en innovation, etc.)

Miser sur le mentorat, le jumelage d'entreprises, le réseautage et la mise en place de cercle d'entreprises pour favoriser une culture d'innovation dans les entreprises

Présenté par



En collaboration avec





LA PÉRENNITÉ ET LA CROISSANCE DES ENTREPRISES (suite)

LE DÉFI PRIORISÉ

Les outils favorisant la croissance de l'entreprise

LES PISTES D'ACTION :

Favoriser le développement des compétences des entrepreneurs (financement, commercialisation, GRH, management, marketing, production, R&D, etc.)

Miser sur le mentorat, le coaching de gestion et les suivis rigoureux et proactifs pour soutenir la croissance des entreprises

Favoriser le réseautage et le jumelage d'entreprises afin d'identifier et/ou de provoquer des occasions d'affaires

Moyens: Promotion des réseaux en place; Créer des occasions de partage d'informations pour des entreprises d'un même secteur; etc.

Favoriser le partage de ressources spécialisées et la coopération inter-entreprise

Créer un guichet unique de ressources spécialisées

Élaborer et diffuser un répertoire de ressources professionnelles disponibles

Présenté par



En collaboration avec





LA RELÈVE ET LE TRANSFERT D'ENTREPRISES

LE DÉFI PRIORISÉ

La mise en relation des cédants et repreneurs

LES PISTES D'ACTION :

Créer un guichet unique pour mettre en relation les cédants et les repreneurs
 Moyens: Créer une banque de données des entreprises à vendre et des repreneurs potentiels; Catégoriser les cédants et les repreneurs en fonction de profils afin de favoriser des jumelages adéquats; etc.

Favoriser le réseautage entre les organisations et intervenants de soutien à la relève et au transfert

Proposer le rachat d'une entreprise comme une alternative lors de rencontre avec des promoteurs intéressés à créer une nouvelle entreprise

Sensibiliser les "relayers" (comptables, courtiers, avocats, institutions financières, etc) à la relève et au transfert

Inciter les entrepreneurs à sonder de façon sérieuse leurs employés pour la reprise (et susciter l'intérêt)

Dresser les catégories de clientèle potentielle de repreneurs pour pouvoir les atteindre par des activités de sensibilisation, d'information et de promotion

Présenté par



En collaboration avec





LA RELÈVE ET LE TRANSFERT D'ENTREPRISES (suite)

| |
|--|
| LE DÉFI PRIORISÉ La préparation du transfert |
| LES PISTES D'ACTION : |
| Financer des structures d'accompagnement des cédants et repreneurs |
| Sensibiliser les entrepreneurs à l'importance de préparer leur relève Moyens: Valoriser la pérennité des entreprises; Développer une culture qui favorise le transfert d'entreprise; Avoir un discours (message) commun des intervenants; Séminaires, rencontres, conférences; etc. |
| Miser sur le mentorat, le coaching et l'accompagnement par des professionnels compétents pour favoriser des processus de transfert efficaces Moyens: Répertoire des ressources disponibles, etc. |
| Identifier des déclencheurs de prises de décision pour le transfert : sensibilisation, impact et avantage, planification, soutien, etc. |
| Démystifier les impacts humains du processus de transfert / Préparer un plan de sortie et de suivi (prévoir un plan B) |

Présenté par



En collaboration avec





LA RELÈVE ET LE TRANSFERT D'ENTREPRISES (suite)

| |
|--|
| <p>LE DÉFI PRIORISÉ Le financement</p> |
| <p>LES PISTES D'ACTION :</p> |
| <p>Faire connaître les outils financiers disponibles pour le transfert d'entreprise Moyens: Accentuer la promotion et le rôle des organisations pouvant y être liées; Faire un guichet unique d'information; Coordonner les offres afin d'assurer leur complémentarité; etc.</p> |
| <p>Favoriser l'accompagnement des repreneurs dans leurs démarches de rachat d'entreprise (montage financier, recherche de financement, conseils, formations)</p> |
| <p>Sensibiliser les instances gouvernementales à l'importance d'assouplir le cadre fiscal pour favoriser le transfert d'entreprise</p> |

Présenté par



En collaboration avec





Vers une stratégie de développement de l'entrepreneuriat

Les conditions gagnantes

- Une volonté collective
- Une mobilisation du milieu
- Une stratégie claire
- Un engagement des partenaires concernés
- Une implication des entrepreneurs

Les quatre axes de la stratégie

- La promotion de l'entrepreneuriat
- La création d'entreprises
- La pérennité et la croissance d'entreprises
- La relève et le transfert d'entreprises

Présenté par



En collaboration avec

