

La trousse

élan

Conseils d'experts pour
favoriser l'accompagnement



Présenté par



Avec la participation financière de



Rédigé par



*Linda Lord, experte-conseil en innovation, accrédité ADRIQ
& Fondatrice de Lord Innovations*

Propulsé par



Sensibiliser les PME à l'importance de l'innovation

1. CONTEXTE DE L'OUTIL

- Ce guide s'adresse plus particulièrement aux conseillers en développement économique en début de carrière qui ont à intervenir auprès de dirigeants de petites entreprises.
- L'objectif de ce guide est d'aider les conseillers à bien accompagner leurs clients en leur fournissant les questions essentielles concernant la sensibilisation à l'importance de l'innovation.
- L'objectif est de développer des intervenants de première ligne sans en faire des experts.

Le but de ce guide est de permettre d'appliquer une stratégie d'accompagnement, en complément des acteurs de l'écosystème innovant, pour augmenter les chances qu'un entrepreneur accorde de l'importance à l'innovation et souhaite être dirigé au bon intervenant et au bon moment.

2. CONTEXTE ACTUEL

L'innovation peut être considérée comme une démarche créative pour faire face au changement ou le provoquer. Toutefois, il est important qu'elle assure une meilleure croissance de l'entreprise par la création de valeur.

Définition de l'innovation :

« Mise en œuvre d'un produit (bien ou service), nouveau ou significativement amélioré, d'un procédé, d'une nouvelle méthode de commercialisation, ou d'une nouvelle méthode organisationnelle dans les pratiques internes de l'entreprise, l'organisation du lieu de travail ou les relations extérieures. » [1]

L'innovation, lorsque bien ciblée et au bon moment, améliore la productivité, accélère la croissance économique et aide à la résolution des problèmes sociétaux.

Chacun à leur façon, les entrepreneurs doivent intégrer l'innovation à leurs pratiques, dans une perspective d'efficacité, de croissance et d'adaptation aux évolutions du marché pour finalement assurer la pérennité de l'entreprise. Il a été démontré que l'innovation est une stratégie d'affaires gagnante pour les entreprises afin d'améliorer leur compétitivité.

→ Pourtant, 38% des entrepreneurs ne voient aucun intérêt à innover; pour les secteurs plus traditionnels (manufacturier, construction, logistique, entreposage) on atteint 52% [2].

Dans ce contexte, vous avez un rôle actif important à jouer.

[1] Définition proposée par l'OCDE.

[2] « Innover ou périr – le rôle des conseillers pour l'essor du Québec » Accès entreprise Québec. Webinaire Benoit Labbé. Conseil de l'innovation du Québec. 13 mars 2024

3. CONSEILS DE DÉPART

Identifiez dans quel état d'esprit se trouve l'entrepreneur; sa prédisposition à innover. Quels sont les défis auxquels son entreprise est confrontée actuellement?



Selon la nature des défis qu'il a mentionnés, vous pourrez, le cas échéant, sensibiliser l'entrepreneur à l'intérêt et les avantages d'innover.

Quelle entreprise québécoise leader dans son secteur d'activité l'inspire? Cette entreprise a sûrement développé une culture d'innovation pour résoudre certains défis.

Si l'entreprise innove déjà... Selon la nature des projets d'innovation, vous pourrez encourager l'entrepreneur à continuer son projet et l'inviter à contacter un représentant du Conseil de l'innovation du Québec. Vous pouvez aussi introduire certains intervenants de l'écosystème innovant selon ses besoins. Ainsi l'entrepreneur pourra constater votre intérêt pour l'innovation et l'aide que vous pouvez lui apporter pour favoriser une meilleure perspective de croissance de son entreprise.

Si l'entreprise n'innove pas, a-t-elle l'intention d'innover?

- Si oui, allez à la section 7



Selon la nature du projet d'innovation, vous pourrez encourager et accompagner l'entrepreneur dans ses démarches en l'invitant à contacter un conseiller à l'innovation du secteur public et en lui présentant les acteurs de l'écosystème innovant selon ses besoins.

Les freins de l'entrepreneur à réaliser des activités d'innovation ou de R-D sont variés. Dans la Grande enquête sur l'innovation 2024, ils sont regroupés en 3 catégories [3]:

1. Culture et capacité organisationnelle (un frein pour 59% des entreprises) : Aucun besoin en particulier; trop risqué; opposition/ résistance à l'interne; lacune dans les connaissances/ compétences de l'équipe de gestion/ des gestionnaires.
2. Financement (un frein pour 16% des entreprises) : Coûts pour répondre aux normes de conformités trop élevés; manque de financement.
3. Main-d'œuvre (un frein pour 14% des entreprises) : Manque de personnel qualifié/ difficultés de recrutement/ enjeu de rétention du personnel qualifié.

Faire réaliser à l'entrepreneur que votre accompagnement peut les aider à identifier les ressources pour surmonter ses freins à l'innovation et ainsi lui assurer une meilleure perspective de croissance de leur entreprise.

4. CULTIVER L'IMPORTANCE D'INNOVER

Faire comprendre les enjeux de l'innovation.

L'innovation, une stratégie d'affaires gagnante [4]

- 74% des entreprises québécoises ont innové pour améliorer leur compétitivité
- 53% pour augmenter la profitabilité
- 39% pour améliorer leur positionnement sur le marché
- 29% à la demande d'un client ou d'un fournisseur

L'impact de l'innovation sur...[5]

- **Productivité**

Les entreprises innovantes ont souvent une productivité plus élevée, avec des gains pouvant atteindre 17% en termes des revenus.

[3] https://conseilinnovation.quebec/wp-content/uploads/2024/05/La-Grande-Enquete-2024_CIQ-1.pdf

[4] Ibid.

[5] Copilot : Harvard Business Review : McKinsey & Company : Deloitte : Forbes : World Economic Forum.

- **Compétitivité**

Part de marché : Les entreprises innovantes peuvent augmenter leur part de marché de 10 à 30% en moyenne, en fonction de l'industrie et de la nature de l'innovation.

- **Rentabilité**

- Retour sur investissement (ROI) : Les investissements en innovation peuvent générer un ROI de 20 à 50%.
- Augmentation des revenus : Les entreprises qui innovent régulièrement peuvent voir leurs revenus augmenter de 15 à 25%.

Ces pourcentages peuvent varier en fonction de nombreux facteurs, tels que la taille de l'entreprise, le secteur d'activité, et la nature de l'innovation. Cependant, ces chiffres montrent clairement que l'innovation peut avoir un impact significatif et mesurable sur la productivité, la compétitivité et la rentabilité des entreprises.

Encourager à ...

- Prendre goût à innover
- L'importance d'en faire régulièrement
- Se structurer pour augmenter les activités d'innovation de l'entreprise.



BALADO ÉLAN : Le balado Élan présente un épisode consacré à la sensibilisation des entreprises à l'importance d'innover. Vous en apprendrez davantage sur les freins à l'innovation en plus d'obtenir plusieurs exemples et conseils.

Voici quelques exemples

EXEMPLE 1 :

Jean Bélanger de Premier Tech (développement de produits d'horticulture et d'agriculture, systèmes industriels automatisés) à Rivière-du-Loup.

EXEMPLE 2 :

José Boisjoli de BRP (développement de produits de sports motorisés, de systèmes de propulsion et de bateaux) à Valcourt.

L'innovation est une perspective de croissance durable qui contribue au développement économique et à la création de valeur ajoutée de l'entreprise. Ce n'est pas nécessairement qu'une chose technologique. Les technologies sont des outils et techniques qui permettent aux entreprises d'optimiser leurs activités et processus.

Pour se familiariser à la diversité d'innovations, on fait souvent référence aux 10 types d'innovations de Doblin, l'unité d'innovation de Monitor Deloitte. Des exemples sont présentés pour chacun des types d'innovation (Annexe 1 – 10 axes pour explorer des champs d'innovation).

5. PROMOUVOIR LES BONNES PRATIQUES

- Encourager la veille technologique pour rester à l'affût des nouvelles technologies, des besoins des clients et des opportunités émergents.
- Favoriser la recherche de nouvelles idées, l'ouverture d'esprit, la créativité et la prise de risques calculés.
- Identifier des processus pour favoriser la créativité et la collaboration au sein de l'entreprise. Créer un environnement où les employés se sentent encouragés à proposer des idées nouvelles. Favoriser la création d'un processus d'idéation en organisant des séances de remue-méninges régulières pour générer des idées en impliquant différents départements et niveaux hiérarchiques.
- Intégrer des indicateurs clés de performance et de suivi (KPI) ou tableau de bord pour suivre l'évolution des initiatives d'innovation de manière précise et continue.
- Récompenser l'innovation en mettant en place des incitatifs pour récompenser les employés qui contribuent à l'innovation, que ce soit par des primes, des promotions ou des reconnaissances publiques.
- Encourager la participation à des formations sur les dernières tendances technologiques, les méthodes de créativité et les compétences en gestion de l'innovation. Encourager la formation continue.

6. SOULIGNER L'IMPORTANCE DE DIVERS MOYENS POUR INNOVER

Il existe divers moyens pour faire de l'innovation qui permettent de maximiser les opportunités et de trouver des solutions créatives et efficaces.

Voici quelques moyens :

- R-D
- Collaboration interdisciplinaire
- Design Thinking
- Session de remue-méninges
- Création de prototypes
- Veille technologique
- Utilisation de technologies avancées dont l'IA

Ces moyens favorisent la création d'un environnement propice à l'innovation et l'exploration de nouvelles avenues pour le développement et la croissance.

Aujourd'hui l'IA est un incontournable comme l'automatisation-robotisation l'est devenue. L'IA a fait ses preuves pour aider les entreprises à faire des gains d'efficacité majeurs.

Échangez sur vos expériences respectives

EXEMPLE :

Avez-vous déjà intégré l'IA dans votre entreprise ou avez-vous l'habitude de recourir à Copilot ou Chat GPT?

Au Québec, de plus en plus d'entreprises manufacturières utilisent l'IA pour améliorer le contrôle de la qualité. Par exemple, Patates Dolbec s'appuie sur l'IA pour améliorer la qualité de ses pommes de terre avec un algorithme de détection en IA.

7. LORSQUE POSSIBLE, AIDER À L'IDENTIFICATION D'UN PROJET D'INNOVATION INTÉGRÉ DANS LA STRATÉGIE DE CROISSANCE DE L'ENTREPRISE

Il s'agit d'identifier et faire un premier projet d'innovation réalisable souvent petit. Proposez-lui d'utiliser l'approche « des petits pas ». L'entrepreneur pourra ainsi progresser régulièrement même face à un objectif perçu comme complexe et difficile à atteindre. Il pourra voir ce qu'il est capable de faire et vous aurez réussi à le sensibiliser à l'importance de l'innovation.

Le plus grand frein à l'innovation est la culture et capacité organisationnelle. Par conséquent, il s'agit le plus souvent d'aider l'entrepreneur à bien calibrer ses projets d'innovation, de faire valoir les prochains gains faciles qu'il pourrait obtenir avec de petites améliorations.

Encourager aussi l'entrepreneur à prendre le temps de bien réfléchir à la direction qu'il veut faire prendre à son entreprise. Partagez un exemple selon le profil de l'entreprise.

Voici quelques exemples

Exemples concrets d'innovations réalisées par des PME québécoises. Ils illustrent comment l'innovation peut transformer différents secteurs et contribuer au succès des entreprises :

EXEMPLE 1 :

Cascades : Cette entreprise spécialisée dans la fabrication de produits en papier et en carton a développé des emballages écologiques et biodégradables. Leurs innovations ont permis de réduire l'impact environnemental tout en répondant aux besoins du marché.

EXEMPLE 2 :

Lightspeed : Cette entreprise de logiciels basée à Montréal a créé une plateforme de point de vente (POS) innovante pour les commerces de détail et les restaurants. Leur solution intègre des fonctionnalités avancées telles que la gestion des stocks, les paiements mobiles et l'analyse des données.

EXEMPLE 3 :

Kinova : Spécialisée dans la robotique médicale et industrielle, Kinova a développé des bras robotiques légers et précis pour aider les personnes à mobilité réduite et faciliter les tâches industrielles. Leurs innovations ont un impact positif sur la qualité de vie et la productivité.

EXEMPLE 4 :

Frank and Oak : Cette entreprise de mode en ligne a adopté une approche innovante en matière de durabilité. Ils utilisent des matériaux recyclés, réduisent les déchets et encouragent la transparence dans leur chaîne d'approvisionnement.

EXEMPLE 5 :

Dialogue : Cette plateforme de télémédecine propose des services de consultation médicale en ligne. Leur innovation a permis d'améliorer l'accès aux soins de santé, en particulier dans les régions éloignées.

Un exercice intéressant à proposer :

L'intégration de l'innovation dans la stratégie de croissance de l'entreprise via un exercice de réflexion du modèle d'affaires. (Annexe II– Canevas du modèle d'affaires / les 10 types d'innovation de Doblin).

8. CONCLUSION

En résumé, la sensibilisation et le soutien des entrepreneurs envers l'innovation sont importants. Il s'agit de les encourager à bien planifier leur projet, d'établir un plan d'action et d'identifier un champion, c'est-à-dire un responsable de l'innovation qui gardera le cap sur la direction à prendre. Il peut être le dirigeant de l'entreprise ou une autre personne qui aura un profil collaboratif et une approche d'ouverture d'esprit. (Annexe III – Exemples d'intervention).

Informez l'entrepreneur sur les programmes d'accompagnement, les subventions, les crédits d'impôt et autres incitatifs à l'innovation. Encouragez-le à allouer des ressources à la R-D pour explorer de nouvelles technologies, améliorer ses produits ou services existants et développer des solutions innovantes.

Encouragez-le à collaborer avec d'autres acteurs du secteur pour établir des partenariats avec des universités, des centres de recherche, d'autres entreprises et des organismes gouvernementaux. Ces collaborations peuvent favoriser l'échange d'idées et l'accès à des ressources.

Bonne sensibilisation à l'importance d'innover !

ANNEXE 1 : 10 AXES POUR EXPLORER DES CHAMPS D'INNOVATION



L'innovation sociale peut prendre diverses formes et vise à améliorer le bien-être des individus et des communautés.

<https://www.doblin.com/ten-types>

Ces 10 axes d'innovations peuvent être intégrés dans une réflexion stratégique du modèle d'affaires de l'entreprise.

Les axes d'innovation en 3 grandes catégories :

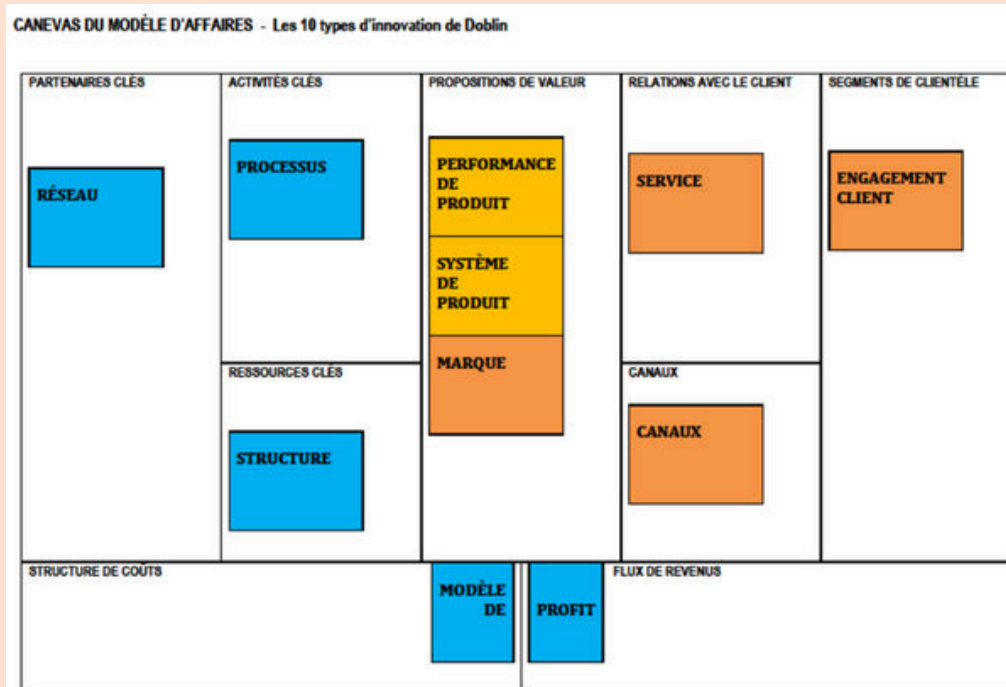
- 1. ORGANISATION** ; des innovations internes peu visibles à l'externe.
- 2. OFFRE DE PRODUITS/SERVICES** ; des innovations sur un ou plusieurs produits ou services de l'entreprise.
- 3. EXPÉRIENCE CLIENT** ; des innovations visibles à l'extérieur de l'entreprise.

Exemples pour chacun des types d'innovation :

ORGANISATION	Modèle d'affaires/de profits – Gillette : avec sa stratégie de rasoirs et lames. Vendre la base à faible coût et obtenir un revenu récurrent grâce à la partie jetable. Ce modèle a été récupéré par les fabricants d'imprimantes.
	Réseau – Canadian Tire avec son réseau de fournisseurs et de collaborateurs.
	Structure – Whole Foods, qui propose des produits naturels, a adopté un système de management basé sur la confiance, la responsabilité et l'esprit de communauté.
	Processus – Toyota qui a révolutionné l'industrie par son élimination du gaspillage et par l'amélioration continue de ses processus. Ikea et McDonald sont aussi de bons exemples d'amélioration des processus.
OFFRE	Performance du produit – Apple se démarque de leurs concurrents par la qualité, le design et la simplicité de leur offre.
	Système du produit – Microsoft avec sa suite Office qui est une réussite d'intégration de divers produits. Cette forte synergie fait en sorte que les clients prennent la suite complète plutôt que les produits individuels.
EXPÉRIENCE	Service – Zappos en établissant un nouveau standard pour le support à la clientèle. Les représentants de cette entreprise de vente de chaussures par internet filiale d'Amazon sont habilités à faire tout ce qui est en leur pouvoir pour offrir une belle expérience.
	Canaux – Nespresso s'est assurée que les clients obtiennent leurs capsules par divers canaux.
	Marque – Virgin : Virgin est connue pour être une entreprise audacieuse et innovante. Richard Branson, le fondateur, a toujours mis l'accent sur une approche non conventionnelle et audacieuse des affaires. La marque offre une expérience client exceptionnelle. Le logo et le nom de Virgin sont synonymes de confiance et de qualité.
	Engagement des clients – Amazon permet, avec son analyse de données clients, une offre très ciblée et personnalisée de produits et vise à livrer très rapidement.

Recommandation: Les types des groupes 1 (organisation) et 3 (expérience client) sont ceux à privilégier, car les plus simples à mettre en application et les plus difficiles à reproduire pour les concurrents.

ANNEXE 2 : CANEVAS DU MODÈLE D'AFFAIRES / LES 10 TYPES D'INNOVATION DE DOBLIN



ANNEXE 3 : EXEMPLE D'INTERVENTION

Un responsable à l'innovation permettrait de mieux sélectionner les projets les plus porteurs pour réaliser votre stratégie et mieux équilibrer les efforts consacrés à l'innovation entre le court et le long terme.

Des conseillers à l'innovation du Conseil de l'innovation du Québec, du service de croissance accélérée <https://ised-isde.canada.ca/site/service-croissance-acceleree/fr> ou de la MRC, du CLD et d'une SDE de votre région pourraient accompagner le gestionnaire de l'innovation (dirigeant d'entreprise et/ou cadre intermédiaire) pour aider à la mise en place de pratiques performantes en gestion de l'innovation.

Les ressources disponibles étant très nombreuses, ces conseillers à l'innovation d'organismes publics pourraient vous offrir un service d'accompagnement sans frais du projet d'innovation. De plus, si vous cherchez une ressource en particulier (une ressource qui aide à financer ou à réaliser des projets d'innovation), vous pouvez effectuer une recherche par nom et par mot-clé dans un répertoire <https://conseilinnovation.quebec/ressources/>.

La trousse

élian

Conseils d'experts pour
favoriser l'accompagnement

