

Les modèles technos manquent à Montréal

Sophie Brouillet **AFFAIRES.com**

22 octobre 2004 - 11h44

Montréal doit développer ses propres modèles dans l'industrie technologique si elle veut faire fructifier un potentiel certain.

C'est ce que soutient la PDG de 8D Technologies, compagnie privée productrice des parcomètres électroniques utilisés par la ville de Montréal, qui était jeudi l'invitée de la Chambre de commerce du Montréal métropolitain.

Admiratrice des talents montréalais, Isabelle Bettez juge qu'il manque à la métropole la culture propre à leur faire donner toute leur mesure. «Les compétences ne sont pas toujours au rendez-vous, mais c'est surtout l'expérience qui fait défaut, dit-elle. Il faut cesser de faire venir des PDG de l'étranger et bâtir notre propre relève. Le plus gros facteur de réussite d'une entreprise, c'est le facteur humain.»

Selon Mme Bettez, une compagnie se fragilise lorsqu'elle se fie trop sur «l'importation» de personnel, une pratique qui peut poser des problèmes culturels et donc fragiliser son tissu social.

Elle suggère qu'on appelle les experts étrangers à donner de la formation aux Montréalais plutôt qu'à prendre leur place à la tête des entreprises; et que les trop rares étoiles d'ici fassent davantage profiter les autres de leur expérience. «Il faut des sessions avec les gens qui sont passés par les sentiers où on avance», résume-t-elle.

Isabelle Bettez, dont la compagnie a conclu en mai un partenariat avec Sun Microsystems, tient aussi à résister aux «chants des sirènes» américains. «On me dit parfois que 8D aurait bien réussi à Silicon Valley, raconte-t-elle. Ça me fait toujours tiquer. Pourquoi là-bas? Il est clair qu'on a tous les talents qu'il faut ici.»

Invitée à brosser un portrait d'ensemble des défis qui se posent aux sociétés technos montréalaises, elle a aussi mis l'accent sur le nécessaire équilibre entre créativité et pragmatisme. Attention aux chefs d'œuvres technologiques trop compliqués pour le consommateur, ou pour lesquels il n'existe pas de marché, prévient-elle après avoir observé certains échecs dans l'industrie.

«L'idée de nos parcomètres, qui est de permettre aux gens de payer par carte de crédit, n'aurait enthousiasmé personne durant la bulle techno, souligne-t-elle. Mais le client n'a justement pas envie d'être confronté à la huitième merveille du monde lorsqu'il va payer son stationnement.»

Le sous-financement est aussi un problème, à l'heure où les fournisseurs de capital de risque continuent de se méfier des technos. «On a cessé d'investir en bloc dans les compagnies en démarrage, déplore-t-elle. Si ça continue, il risque de ne plus y avoir d'innovation dans le secteur dans quelques années» Dans ce contexte, les crédits d'impôt à la recherche et au développement sont cruciaux.

Il faut rechercher les partenariats même si, selon la PDG, la plupart échouent, victimes de difficultés d'arrimage. «Le jour où ça fonctionne, l'impact est majeur, souligne-t-elle. Sun prend maintenant en charge nos formations à travers le monde.»

Enfin les PME, confrontées à la présence de géants sur le marché, doivent devancer ce dernier. «Il faut s'assurer de répondre à des besoins mais aussi aller au devant de ces besoins, proposer... Le premier client est toujours crucial.»